

Valores y

Ética

para el siglo XXI

BBVA

ÍNDICE

- 7 ÉTICA EN LA EMPRESA Y EN LAS FINANZAS: EL GRAN RETO POSCRISIS
Francisco González, BBVA

I. ÉTICA EN UN MUNDO GLOBAL

- 35 LA CRISIS ECONÓMICA GLOBAL HACE NECESARIA UNA ÉTICA GLOBAL
Hans Küng, Global Ethics Foundation
- 59 ÉTICA Y GOBERNANZA GLOBAL
Mervyn Frost, King's College, Londres
- 77 LAICISMO Y MULTICULTURALISMO
Charles Taylor, Northwestern University, Chicago
- 105 INMIGRACIÓN Y NACIONALIDAD
Joseph H. Carens, University of Toronto

II. ÉTICA EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

- 149 LA TECNOLOGÍA Y EL PESO DE LA RESPONSABILIDAD
Carl Mitcham, Colorado School of Mines
- 177 CUESTIONES ÉTICAS DERIVADAS DEL MEJORAMIENTO HUMANO
Andy Miah, University of the West of Scotland
- 211 ÉTICA Y EMBRIOLOGÍA
Mary Warnock, British Academy
- 229 ÉTICA E INTERNET
Robert A. Schultz, Woodbury University

III. ÉTICA EN DESARROLLO, POBREZA Y MEDIOAMBIENTE

- 275 ÉTICA Y POBREZA
Peter Singer, Princeton University
- 297 UN EXAMEN DE LAS RELACIONES ENTRE ÉTICA Y ECONOMÍA
Bernardo Kliksberg, Organización de las Naciones Unidas

329 ECOLOGÍA Y ÉTICA AMBIENTAL

Kristin Shrader-Frechette, University of Notre Dame

IV. ÉTICA EN LOS NEGOCIOS

361 HISTORIA DE LA ÉTICA EMPRESARIAL

Richard T. De George, University of Kansas

**389 LA GESTIÓN EMPRESARIAL BASADA EN LOS *STAKEHOLDERS*
Y LA REPUTACIÓN**

R. Edward Freeman, Virginia University

**413 CULTURAS NACIONALES, CULTURAS ORGANIZACIONALES Y EL PAPEL
DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL**

Geert Hofstede, Maastricht University

435 ÉTICA, VALORES Y GOBIERNO CORPORATIVO

Thomas Clarke, University of Technology, Sídney

475 GÉNERO, LIDERAZGO Y ORGANIZACIÓN

Mollie Painter-Morland, De Paul University, Chicago

V. ÉTICA EN LAS FINANZAS

509 LA ÉTICA DE LA GESTIÓN DE RIESGOS. UNA PERSPECTIVA POSCRISIS

John R. Boatright, Loyola University, Chicago

539 EL VALOR DE ASUMIR Y EVITAR RIESGOS

Peter Koslowski, VU University Amsterdam

565 ÉTICA EN LAS MICROFINANZAS

Reinhard H. Schmidt, Goethe University, Fráncfort

607 CURRÍCULOS

ÉTICA EN LA EMPRESA Y EN LAS FINANZAS: EL GRAN RETO POSCRISIS

Francisco González

Este libro, *Valores y ética para el siglo XXI*, es el cuarto de la serie que BBVA viene publicando con carácter anual, dedicada a la difusión del mejor conocimiento.

Y como en los años anteriores, me siento extraordinariamente satisfecho y orgulloso por el nivel de los autores que han colaborado con nosotros y por la calidad de sus contribuciones. A todos los autores del libro de este año, como a los de los anteriores, quisiera, antes que nada, transmitirles mis más expresivas gracias.

Cada año hemos tenido el honor y el placer de contar con investigadores y creadores de primer nivel mundial para que presenten, con el mayor rigor y objetividad, pero con un lenguaje y un enfoque accesibles para los lectores no especialistas, los avances del conocimiento y el estado del debate científico sobre los temas clave de nuestra época.

El primero de estos libros, *Fronteras del conocimiento*, coincidió con el lanzamiento de los Premios de este mismo nombre, otorgados por la Fundación BBVA. Entonces, nos pareció oportuno abordar los avances recientes y los retos fundamentales de la investigación y la frontera de las ocho áreas premiadas: la biomedicina; la ecología y la biología de la conservación; el cambio

climático; las tecnologías de la comunicación y la información; la economía, las finanzas y la gestión de empresas; la cooperación para el desarrollo, y, por último, pero no menos importante, las artes contemporáneas.

El segundo libro tenía como tema central la globalización; con él, pretendimos presentar una visión de las múltiples caras de este fenómeno, complejo y controvertido, que está influyendo en todas las dimensiones (económica, política, social, cultural, religiosa) y en los hábitos de la vida de los ciudadanos del siglo XXI en todo el mundo.

El tercer libro giraba en torno a la innovación como el principal factor capaz de impulsar el crecimiento económico y la mejora de los estándares de vida de las personas a largo plazo, aplicando las posibilidades casi infinitas de la revolución científica y tecnológica para resolver los grandes retos de la especie humana: la desigualdad y la pobreza, la educación, la salud, el cambio climático y el deterioro ambiental.

Paralelamente a estas iniciativas e inspirados por el éxito de la serie de libros, este año hemos lanzado un nuevo proyecto en el que estamos muy ilusionados: OpenMind (www.bbvaopenmind.com), una website para difundir y compartir el conocimiento. OpenMind quiere ser la base de una comunidad para compartir y discutir conocimiento, ideas y opiniones referentes a los temas más vitales de nuestro tiempo.

OpenMind contiene los libros publicados hasta ahora y los que se editen en el futuro, que podrán ser leídos, descargados, comentados y valorados por un público mucho más amplio del que puede tener acceso a los libros. Pero, sobre todo, es un espacio para que los autores, junto con otros especialistas y cualquier lector interesado, puedan interactuar en un marco abierto y multidisciplinar, en el que temas generales se abordan desde distintas ópticas; un marco, en suma, propicio para el debate y la generación de nuevas ideas y nuevas vías para expandir el conocimiento. Esperamos que Open-

Mind se convierta en una herramienta valiosa que nos ayude, junto con nuestros proyectos editoriales, a hacer realidad nuestra visión: “BBVA, trabajamos por un futuro mejor para las personas”.

LA ÉTICA Y LOS GRANDES RETOS GLOBALES

Para este cuarto libro, hemos elegido como tema central la ética y los valores. Porque necesitamos unos valores y una ética compartidos para el funcionamiento adecuado del entramado económico, político y social, y, por tanto, para el bienestar y el desarrollo de todas las posibilidades de cada ciudadano del mundo. Así ha sido siempre en todas las sociedades, pero hoy más que nunca se hace necesaria una revisión y una reafirmación de los valores éticos.

El mundo en el que vivimos está cambiando de forma acelerada, por impulso del avance tecnológico y de la globalización. La velocidad, la profundidad y la escala de los cambios a los que se ven sujetos los ciudadanos de hoy ponen en cuestión continuamente muchas cosas que creíamos o sabíamos hasta ahora (o que creíamos que sabíamos).

Este proceso genera incertidumbres, desajustes y conflictos tanto a nivel social, enfrentando a sectores que toman actitudes y visiones diferentes respecto a los cambios, como a nivel personal. Y esta inquietud se ha visto exacerbada por la crisis económica y financiera que, entre otros problemas del sistema global, ha puesto de manifiesto las carencias éticas en la actuación de muchas entidades y ha situado de nuevo a los valores en el primer plano de las demandas de los ciudadanos, como brújula para sortear las incertidumbres y como factor de estabilidad para afrontar las crisis y los conflictos.

Nuestra intención con este libro es discutir cómo podemos entender y utilizar los principios éticos universales para afrontar los grandes desafíos

que nos plantea el siglo XXI. Se trata, por supuesto, de una tarea muy compleja y exigente, donde es muy posible que el lector pueda perderse en las complejidades de un discurso muy abstracto y especializado.

Pero, precisamente, una de las aportaciones fundamentales de este libro reside en cómo se aborda este problema. Los autores han hecho un gran esfuerzo por ofrecer, sin merma del rigor, visiones claras de los grandes retos éticos en sus áreas respectivas e, incluso, propuestas tangibles, comprensibles, para afrontar algunas de las grandes cuestiones éticas de nuestro tiempo. Por supuesto, tanto sus visiones como sus soluciones son legítimamente debatibles. Pero en este libro no se trata de cerrar los interrogantes con respuestas acabadas, dogmáticas. Se trata, más bien, de lo contrario: de proporcionar puntos de vista, argumentaciones, propuestas que alimenten la reflexión individual y el debate colectivo.

Este libro se divide en cinco partes: la ética en un mundo global; la ética en la ciencia y la tecnología; ética, desarrollo, pobreza y medioambiente; la ética en los negocios; y, finalmente, la ética en las finanzas. Ninguna de estas áreas es más importante que las demás; de hecho, y esto probablemente no sea sorprendente, aparecen múltiples interconexiones entre ellas.

Hemos decidido iniciar este libro con una visión de algunas de las grandes cuestiones éticas “globales” de nuestro tiempo. Porque sin duda, la globalización, en todas sus múltiples manifestaciones (económicas, sociales, políticas, culturales...), está contribuyendo de manera decisiva a configurar el mundo que hoy vivimos.

La globalización nos confronta con una multiplicidad de fenómenos nuevos, a cuya gestión tenemos que dar una respuesta ética. Articular esta respuesta es particularmente difícil, porque puede que el mundo sea cada vez más global pero, desde luego, no es más uniforme. Las personas y los gru-

pos sociales o nacionales afrontan este fenómeno a partir de esquemas mentales y visiones del mundo muy diferentes, incardinados en culturas distintas.

Sin embargo, las respuestas que demos a estas cuestiones que suscita la globalización serán fundamentales para la estabilidad y la prosperidad globales en el futuro.

Hans Küng abre esta sección presentando un esquema ético global que guíe la actividad económica que se plasma en un “Manifiesto por una ética económica global”. No se trata de un documento conceptual o de una vaga declaración de buenas intenciones, sino de un conjunto de prescripciones basadas en valores morales compartidos por todas las culturas y sancionados por la práctica a lo largo de siglos. Constituye para todos sus lectores un valioso documento de reflexión esencial acerca de los principios que pueden hacer que la globalización conduzca al crecimiento sostenido y sostenible y a la mejora del bienestar del conjunto de los ciudadanos del mundo.

En cualquier caso, la articulación y aplicación efectiva de unos criterios éticos comúnmente aceptados para gestionar este mundo global, exigen una mejora de la gobernanza global y de las instituciones que la articulan. Mervyn Frost, en su artículo “Ética y gobernanza global”, propone un esquema para evaluar el carácter más o menos ético de dichos mecanismos e instituciones, basado en el reconocimiento recíproco de las normas, deberes, derechos y libertad de los participantes en todos los ámbitos de gobernanza global.

La globalización amplía y hace mucho más frecuente el contacto entre personas con visiones del mundo muy diferentes; una gran parte de estas diferencias se asocia a las creencias y las prácticas religiosas. Esta es la cuestión que aborda Charles Taylor en su artículo; en él propone cauces para

una gestión de la multiculturalidad social, que favorezca la integración –no la asimilación– de diferentes grupos culturales a través del establecimiento de políticas y actitudes “secularizadoras”. Entendiendo “secularización” no como el “control” de la religión, sino como la gestión de la diversidad de convicciones religiosas o filosóficas (incluyendo las no religiosas o anti-religiosas) de un modo justo y democrático.

Necesitamos unos valores y una ética compartidos para el funcionamiento adecuado del entramado económico, político y social, y, por tanto, para el bienestar y el desarrollo de todas las posibilidades de cada ciudadano del mundo

Una de las manifestaciones más destacadas de la globalización es el enorme incremento de los flujos migratorios. La Organización Internacional de las Migraciones estima que hay más de 200 millones de migrantes en el mundo, fundamentalmente ciudadanos de los países menos desarrollados que buscan un futuro mejor en los países más ricos. Joseph Carens, en su artículo, examina diferentes cuestiones éticas vinculadas a la inmigración (el acceso a la ciudadanía, los problemas de inclusión/exclusión, los criterios de admisión y los inmigrantes irregulares, los refugiados, la reunificación familiar, etcétera) y aporta respuestas a estas cuestiones, a partir del compromiso con los valores democráticos.

El progreso científico y tecnológico es, probablemente, el fenómeno que con mayor fuerza está moldeando nuestra época. Todos percibimos cómo los límites de lo posible se están ampliando en la ciencia, en la industria y en la vida de las personas hasta extremos que hace muy poco tiempo eran impensables. Pero junto con las enormes oportunidades de esta revolución científica y tecnológica que vivimos, emerge un gran número de nuevas y difíciles cuestiones éticas. Y en esta tesitura no sirve la actitud plasmada

en la celeberrima cita de Elvin Stakman: “la ciencia no puede esperar mientras la ética le da alcance y nadie debería esperar que los científicos piensen en todo por todos”. Necesitamos un enfoque más constructivo, en la línea de lo que expresó Heinz Pagels: “la ciencia no puede resolver conflictos morales pero puede ayudar a formular más adecuadamente los debates sobre los conflictos”.

En la segunda parte de nuestro libro ofrecemos una panorámica de estos problemas. Se inicia con el artículo de Carl Mitcham, que plantea el papel de la “responsabilidad” (una noción raramente utilizada en el discurso ético) en el ejercicio de la investigación científica, así como en el desarrollo de sus múltiples aplicaciones. El poder creciente de la ciencia y la tecnología para afectar a las vidas de las personas (para bien o para mal) debe llevar aparejada una responsabilidad también creciente.

En los capítulos siguientes se desarrollan estas cuestiones éticas aplicadas a los desarrollos científicos y tecnológicos más característicos de nuestro tiempo. Andy Miah analiza el mejoramiento humano. Cuestiones tales como las aplicaciones científicas y tecnológicas para cambiar determinadas características físicas “naturales” frente a los que atienden estrictamente necesidades sanitarias, o la entrada de la humanidad en una era “transhumana” en la que la biología puede ser manipulada a voluntad suscitan cuestiones éticas muy espinosas y lejos de estar resueltas. Para ello, haría falta, en primer lugar, establecer unos principios generales que guíen las conductas en relación con el mejoramiento humano, y estos principios habrían de ser suscritos en un ámbito global.

Por su parte, Mary Warnock, a partir de su experiencia en el primer caso de fertilización humana in vitro, aborda las cuestiones éticas que suscita la embriología, objeto de un vivo debate centrado en materias tan cruciales como la clonación, la investigación con células madre o la reproducción asistida.

Internet es, seguramente, la tecnología más omnipresente y característica de nuestro tiempo. Su naturaleza genuinamente global, abierta y libre de normas, controles y poderes transnacionales dota de una especial complejidad a los problemas éticos que plantea. Robert Schultz propone los principios necesarios para abordar estos problemas, tanto los del ámbito individual como los de alcance social o incluso global.

La tercera sección del libro se dedica a las cuestiones éticas en la relación con algunos de los mayores problemas que la Humanidad en su conjunto tiene que afrontar: el desarrollo económico, la pobreza y el deterioro ambiental. Problemas, además, sobre los que el impacto de la tecnología y la globalización son altamente controvertidos.

El avance tecnológico y la globalización están impulsando el crecimiento global a ritmos que probablemente no se han conocido nunca en la historia. Pero, al tiempo, se observa cómo ese crecimiento implica una presión creciente sobre el ecosistema global, que se manifiesta en fenómenos tales como el cambio climático, la deforestación acelerada, la pérdida de biodiversidad, el deterioro de la calidad de las aguas, que ponen en peligro la sostenibilidad del planeta. Esa prosperidad, por otro lado, se reparte de forma desigual: mientras algunas áreas emergentes son capaces de mantener de forma persistente altos ritmos de crecimiento económico, otras –como el África subsahariana– se encuentran al margen de desarrollo, y con niveles de vida cada vez más alejados de los de las áreas desarrolladas. Incluso dentro de las naciones se está produciendo un aumento de la desigualdad en la distribución de la riqueza.

Sin duda, el avance científico y tecnológico mejora nuestras capacidades para afrontar todos estos problemas y, junto con la ampliación de los mercados y el incremento de la competencia y la eficiencia que la globalización trae consigo suponen una enorme oportunidad para incrementar de forma sostenida los niveles de prosperidad y bienestar del conjunto de la población mundial, al tiempo que preservamos el medioambiente.

Eso exige, sin embargo, una adaptación cultural que se traslade a las estructuras institucionales y normativas. Y este cambio cultural solo será eficaz –es decir, solo contribuirá al progreso y al bienestar general– si se articula sobre la base de unos valores éticos firmes y aceptados de manera global.

En este marco, los artículos siguientes tratan de los fundamentos éticos a partir de los cuales debemos construir las soluciones para los grandes problemas de nuestro tiempo.

Peter Singer, que ya en nuestro libro de 2009 planteó una brillante panorámica de los problemas éticos de la globalización (Singer, 2009), se centra en este libro sobre las cuestiones éticas relativas a la reducción de la pobreza extrema, examinando las razones por las que los países desarrollados y sus ciudadanos deberían contribuir más a este propósito, y argumentando que la eliminación de la pobreza es un bien común, en torno al cual convergen los requerimientos éticos y el propio interés de los ciudadanos de los países desarrollados.

Por su parte, Bernardo Kliksberg propone las líneas generales de una agenda ética para la economía, que oriente la actuación de los Gobiernos y las empresas e impulse el voluntariado de los ciudadanos, y repasa algunas experiencias en este sentido en América Latina.

El artículo de Kristin Shrader-Frechette aborda las cuestiones éticas en relación con el medioambiente, criticando algunos conceptos maximalistas muy extendidos entre ciertos defensores del medioambiente y proponiendo tres principios clave para construir la ética medioambiental de nuestro tiempo, a partir de reglas éticas “tradicionales” y de la compatibilización de los derechos humanos y la salud pública con la protección del medioambiente.

El desajuste entre el grado de avance tecnológico actual (con las posibilidades que ofrece en el terreno económico) y el marco cultural e institucional

en el que nos desenvolvemos –desarrollado en el marco de una generación de tecnologías e industrias más antiguas– es un factor fundamental que subyace a la profunda crisis económica y financiera actual, tal y como pone de manifiesto Francisco Louça en su magnífico artículo en el libro anterior de esta serie (Louça, 2010).

Este desajuste se ha manifestado muy claramente en las regulaciones y en los mecanismos de control del sistema económico, pero también en los criterios y principios comunmente aplicados para la toma de decisiones en las empresas. En consecuencia, la ética, los valores y los principios en los negocios se han convertido –con toda justificación– en un aspecto crucial dentro del amplio y vivo debate sobre la crisis.

La crisis puede ser el punto de inflexión para articular un sistema económico más eficiente y productivo, y, al mismo tiempo, más estable, más justo y más alineado con los intereses legítimos del conjunto de los ciudadanos del mundo

Richard De George abre la cuarta sección de este libro con una revisión histórica del concepto de ética en los negocios, para concluir que la visión de la ética de las empresas muestra diferencias sustanciales entre unas y otras épocas y áreas geográficas, reflejando las particularidades de cada situación socioeconómica. Y aunque en muchos países la conceptualización ha alcanzado un alto nivel de madurez, el desarrollo de una ética global de los negocios está todavía en un estado embrionario.

Edward Freeman mantiene que necesitamos un nuevo discurso acerca de cómo las empresas funcionan en la realidad. Los conceptos de *stakeholders* y de reputación son clave en este nuevo discurso que está comenzando a emerger a partir de la crisis. Los intereses de los clientes, los empleados,

los proveedores, los financiadores y los consumidores son, en buena medida, confluente. Todos estos grupos de interés y la reputación de la empresa son parte integral del modelo de negocio; los ejecutivos, en consecuencia, deben asumir su papel como gestores de la reputación y responsables de crear el mayor valor posible para los *stakeholders*.

Gert Hofstede, a partir de sus investigaciones de comparación internacional, muestra que mientras las culturas nacionales difieren de forma sustancial en los valores, las culturas corporativas muestran sus principales diferencias en las prácticas. Por consiguiente, las culturas de las empresas pueden ser creadas y modificadas con mayor facilidad. Establecer, adaptar y monitorizar las prácticas correctas en toda la organización para asegurar su unidad y su buen funcionamiento es una tarea clave de la dirección.

El gobierno corporativo, en los últimos años y muy especialmente a partir de la crisis, es objeto de una renovada atención y el centro de un vivo debate. Thomas Clarke aboga por un enfoque del gobierno corporativo en que la toma de decisiones se convierta en un ejercicio moral que debe ir más allá del control interno de la compañía y el cumplimiento de la regulación, para extenderse al impacto medioambiental y social de la compañía.

Por su parte, Mollie Painter-Morland trata las cuestiones de género, liderazgo y organización. En su artículo muestra cómo las prácticas discriminatorias están “escondidas” en las prácticas diarias en la empresa; para combatirlas aboga por nuevos modelos de liderazgo que permitan tanto a mujeres como a hombres explorar y aprovechar todo su potencial.

La industria financiera está en el centro de la crisis que atravesamos; el origen de la crisis es financiero y en su desencadenamiento han influido de manera clara ciertos comportamientos éticamente objetables en determinadas instituciones. Por eso, en este libro dedicamos una sección específica a la ética en las finanzas. En ella se dedica una atención especial a la gestión

del riesgo, una función muy específica de la banca y que se ha revelado como determinante en la crisis.

John Boatright, en su artículo, plantea el papel diferencial de la gestión del riesgo en la presente crisis, vinculado a la complejidad de los modelos y herramientas matemáticos que se han desarrollado en las últimas décadas para valorar el riesgo de las carteras. Estos tienden a reducir la transparencia y la *accountability* de decisiones tomadas en el marco de los intereses específicos de cada empresa y de sus accionistas, pero que pueden afectar de manera muy profunda a grupos mucho más amplios de ciudadanos o al conjunto de la sociedad. El gran reto ético que plantea la crisis es cómo utilizar la gestión del riesgo de manera socialmente responsable.

En el segundo artículo sobre esta cuestión Peter Koslowski argumenta que una de las razones detrás del fracaso de la gestión del riesgo en la crisis es la falta de comprensión de los valores asociados a la toma y a la evitación de riesgos. La desregulación completa no ha funcionado. Pero la salida de la crisis no debe llevar a una regulación y control estatal excesivos. El compromiso ético de los gestores, plasmado en la autorregulación, deberá desempeñar un papel fundamental en el futuro de la industria.

Por último, y para cerrar esta sección y el libro, Reinhard Schmidt plantea un panorama del desarrollo de las microfinanzas. Concluye que las entidades de microfinanzas, obligadas a mantener su habilidad comercial y financiera, han tendido a centrarse en las necesidades de las clases medias-bajas de los países en desarrollo (pobres en relación a los estándares europeos, pero no según los estándares locales). Esta es una función social y económicamente clave para el desarrollo de estos países, pero, a su vez, exige que los expertos y los emprendedores sociales encuentren nuevas formas para atender las necesidades de los ciudadanos en condiciones de extrema pobreza.

Hoy existen en el mundo más de 70.000 empresas multinacionales, que generan el 25% de la producción mundial. En las últimas dos décadas, la inversión “extranjera” de estas empresas, es decir, la que han realizado fuera de su país de origen, ha superado –con mucho– a la de toda la ayuda oficial al desarrollo. Estas grandes empresas tienen un enorme peso económico y penetración e impacto social: crean empleos de alta calidad, generan una demanda relevante y fiable para los proveedores locales, proporcionan nuevos o mejores servicios y productos a sus clientes; y lo que es, incluso, más importante, difunden nuevas y mejores tecnologías, métodos de gestión y prácticas comerciales más modernas y eficaces y, en términos más generales, el conjunto de valores asociados a las sociedades democráticas avanzadas.

Se han convertido, por tanto, en instrumentos fundamentales para la construcción de una economía y una sociedad globales y pueden –y deben– ser catalizadores muy poderosos de la transformación hacia un mundo más próspero, equilibrado y sostenible.

Las empresas no son parte de los problemas del mundo. Al contrario, tienen que ser un elemento esencial para su solución. En el siglo XXI, la empresa tiene que ser responsable; debe responder a las demandas legítimas de su entorno, asumir compromisos con las sociedades en las que está presente. Y tiene dos motivos muy importantes para hacerlo: la convicción y su propio interés. La convicción, porque la ética y los valores positivos deben constituir el núcleo de su cultura corporativa. Y el interés, porque las empresas afrontan una sociedad cada vez más informada y exigente; y necesitan, por tanto, mayor legitimidad para desarrollar con éxito su actividad en el medio y largo plazo. Por otra parte, una sociedad más próspera y estable es, al mismo tiempo, una condición y un resultado del buen desarrollo de las empresas.

Si esto es así para todas las empresas, aún más lo es para los bancos. Porque la industria financiera está en el centro de la economía y la sociedad. Su función es ayudar a las empresas y a los ciudadanos a realizar sus proyectos, ofreciendo servicios fundamentales de pagos, de ahorro y de inversión, además de suministrar una gama creciente de otros productos y servicios cada vez más especializados, fundamentalmente vinculados a la gestión del riesgo en sus distintas modalidades.

Por todo esto, la banca es un factor fundamental del desarrollo. Y, por eso, la banca debería ser un referente básico de la confianza de todos los agentes sociales, en un doble sentido: en el de atender los intereses legítimos de todos sus *stakeholders* y, también, en el sentido de la prudencia y la competencia profesionales.

Competencia profesional y ética son dos atributos esenciales –y en muchos aspectos relacionados– que cada entidad financiera, y el sistema en su conjunto, debe salvaguardar celosamente.

Esto siempre ha sido así, pero la crisis ha conducido a una grave pérdida de la credibilidad del conjunto del sistema económico y muy en particular a un fuerte deterioro de la reputación de los bancos.

En paralelo, se ha estrechado el escrutinio de la opinión pública y la presión de los medios, así como el activismo de los accionistas y de multitud de organizaciones no gubernamentales y de plataformas más o menos formales de reivindicación que, en última instancia, reclaman cambios profundos en la gestión y el control de las decisiones políticas, económicas y financieras.

Sin duda, ha habido actuaciones erróneas, imprudentes o llanamente fraudulentas en muchas entidades. Y, también, fallos muy importantes en el sistema, deficiencias muy serias en la regulación y en la supervisión que

deben ser corregidas. Pero no toda la responsabilidad, ni siquiera la cuota mayor de responsabilidad, puede ser asignada a la regulación y la supervisión. No existe la supervisión perfecta y no es posible –ni deseable– una regulación financiera que prevea todas las situaciones y determine todas las decisiones. No es posible porque el entorno, las instituciones, los mercados, cambian constantemente –en buena medida para responder a la propia regulación–. Y ni siquiera es deseable, porque aun cuando se consiguiera esa regulación “total”, resultaría contraproducente: limitaría gravemente la competencia, y con ella la eficiencia, la creatividad y la innovación en la industria, con la pérdida consiguiente de utilidad para sus usuarios y de potenciador de crecimiento para la economía.

Las empresas son instrumentos fundamentales para la construcción de una economía y una sociedad globales y pueden ser catalizadores muy poderosos de la transformación hacia un mundo más próspero, equilibrado y sostenible

De esta forma, la inquietud y el descontento actuales –bien justificados– implican riesgos muy relevantes para el funcionamiento del sistema y para el bienestar futuro de la población: la sobrerregulación y la implicación excesiva del sector público en la actividad económica y financiera pueden conducir a un deterioro serio de la eficiencia y de la capacidad para generar crecimiento y empleo.

Necesitamos, sin duda, una mejor regulación, pero no más regulación. Y además, y sobre todo, necesitamos más principios, más ética en los negocios en general y en la industria financiera en particular. Porque son los principios éticos los que aseguran un comportamiento adecuado de los agentes en un sinnúmero de situaciones no previstas por las normas (o no estrechamente reguladas por los organismos encargados de

hacerlas cumplir). Como dijo Earl Warren, durante muchos años presidente del Tribunal Supremo de Estados Unidos: “en la vida civilizada, la ley flota en un océano de ética”.

La crisis puede ser el punto de inflexión para articular un sistema económico más eficiente y productivo, y, al mismo tiempo, más estable, más justo y más alineado con los intereses legítimos del conjunto de los ciudadanos del mundo. La crisis, en definitiva, puede convertirse en una enorme oportunidad para todos. Y para conseguirlo, la clave es la ética.

Para ello, hemos de articular principios ampliamente compartidos, que afronten las cuestiones éticas suscitadas por los cambios de nuestro tiempo. Debemos también conseguir que muchos más ciudadanos tomen conciencia de los retos morales a los que nos enfrentamos todos, en nuestra condición múltiple de consumidores, agentes del sistema productivo –como trabajadores o empresarios–, participantes del sistema político y miembros de la sociedad civil. Y, también, necesitamos que muchas más empresas entiendan que la ética no solo es deseable, sino que es rentable. Empresas solventes, eficientes e innovadoras; y, al tiempo, empresas que aplican sólidos principios morales en las relaciones con todos sus *stakeholders* y se comprometen con el desarrollo de las sociedades en las que se desenvuelven y con las aspiraciones y preocupaciones de sus ciudadanos. En esta tarea, las grandes empresas multinacionales –entre ellas, y muy destacadamente, los bancos– pueden hacer una contribución muy relevante.

BBVA: UN PROYECTO BASADO EN PRINCIPIOS

La importancia de los principios éticos para la estabilidad de las instituciones y del conjunto del sistema económico y financiero se pone claramente de manifiesto por la disparidad de los efectos que la crisis ha tenido sobre

unas entidades y otras. No todos los bancos han sido iguales; no todos han tenido los mismos comportamientos, y en consecuencia, no todos están teniendo los mismos resultados.

Desde el verano de 2007, a lo largo de todos los episodios sucesivos de una larga crisis que está teniendo impactos negativos en muy diferentes negocios, mercados y geografías, BBVA ha sido capaz de mantener, trimestre a trimestre, año a año, una sólida senda de resultados positivos. Esta evolución contrasta con la extrema volatilidad de los resultados de la mayor parte de los bancos y ha permitido a BBVA ser uno de los muy pocos grandes bancos del mundo que no ha tenido necesidad de ayuda pública alguna, ni se ha visto forzado a ninguna ampliación de capital para recomponer sus recursos propios hasta niveles exigidos por la regulación, porque en todo momento ha sido capaz de generar internamente el capital necesario.

Esto es el resultado de una multiplicidad de factores: una adecuada diversificación de nuestros negocios y de los mercados en los que estamos presentes; un modelo muy eficiente de banca universal, muy orientado al cliente y apoyado en la mejor tecnología; y una cultura muy prudente de gestión del riesgo. Y todo ello se resume y se explica en un solo concepto: nuestros principios.

Desde hace tiempo, bastantes años antes de la crisis, en BBVA estamos empeñados en la construcción de un proyecto empresarial basado en firmes principios, desde la convicción –que nuestro comportamiento ante la crisis está probando cierto– de que “la ética no solo es deseable, sino que es rentable”.

Nuestros principios básicos son tres: el primero es la transparencia. El segundo principio es el de integridad. Y el tercero es el de prudencia, que es exigible a toda empresa, pero aún más a un banco, con un deber fiduciario frente a sus clientes y que debe reflejarse, especialmente, en la gestión del riesgo.

Estos principios están en la misma base de nuestro modelo de negocio. En la industria financiera, los modelos más avanzados de gestión utilizan la Rentabilidad Ajustada al Riesgo (RAR) como la herramienta para crear valor. El modelo de gestión de BBVA es más exigente porque demanda, además, el cumplimiento con rigurosos criterios éticos. Es decir, que incorpora también la Rentabilidad Ajustada a los Principios. Y todo esto, porque creemos que haciéndolo así aportamos valor a todos nuestros grupos de interés –en la línea que el profesor Freeman destaca en su artículo en este libro.

La piedra angular del proyecto de BBVA es el gobierno corporativo. En esta materia, situamos el foco en establecer incentivos y controles apropiados para que exista un equilibrio entre ambas funciones y evitar los conflictos de interés con el propósito último de velar por un comportamiento óptimo de la empresa en relación con todos sus grupos de interés.

BBVA, desde hace ya una década, viene trabajando para establecer un gobierno corporativo de vanguardia, por encima de los estándares internacionalmente aceptados. Ya en 2002, se dieron pasos decisivos en esta dirección, consolidando dos pilares fundamentales: la independencia del Consejo (amplia mayoría de consejeros independientes), apoyada por el amplio conocimiento del Grupo de una minoría de consejeros ejecutivos; y la transparencia y el rigor, instrumentados a través de normas, criterios y reglamentos que suponen compromisos exigentes, públicos y verificables.

En los años siguientes hemos venido aportando nuevas adaptaciones y mejoras, en un proceso que nunca damos por terminado, precisamente porque queremos mantener a BBVA a la cabeza de las mejores prácticas internacionales.

Sobre esta base de un excelente gobierno corporativo, en BBVA hacemos uso de todos los instrumentos que puedan ayudar a construir una compañía basada en los principios. Entre ellos, figuran de manera destacada los códigos de

conducta, que todos deben asumir e integrar en su conducta habitual, así como los códigos internacionales de referencia que BBVA ha suscrito, como el Pacto Mundial de las Naciones Unidas, la Declaración Universal de Derechos Humanos, las de la Organización Mundial del Trabajo y otros muchos. Como entidad financiera, asignamos también una especial relevancia a los Principios de Ecuador y los Principios de Inversión Responsable de la ONU.

Todos estos principios, códigos y estándares son útiles, pero la clave está en pasar de las declaraciones a los hechos. Para conseguirlo hacen falta dos elementos fundamentales: el primero es una organización adecuada, que articule el sistema de gobierno corporativo y los sistemas de cumplimiento, de gestión del riesgo y de responsabilidad corporativa, integre los principios y estándares éticos en la estrategia de BBVA y vele por que sean conocidos y asumidos por toda la organización. El segundo es un liderazgo públicamente comprometido con nuestros principios y valores, que los difunda activamente.

Nuestros principios, además, se resumen en la visión de BBVA: “trabajamos por un futuro mejor para las personas” y se plasman en compromisos concretos con todos nuestros grupos de interés:

Con nuestros accionistas: crear más valor de forma sostenida en el tiempo.

Con nuestros clientes: buscar las mejores soluciones para atender sus necesidades, sobre la base de una relación de confianza en el medio y largo plazo.

Con nuestros empleados: desarrollar un estilo de gestión que genere entusiasmo y fomente la formación, la motivación y el desarrollo personal y profesional.

Con nuestros reguladores: actuar con integridad y transparencia, cumpliendo rigurosamente la legalidad.

Con las sociedades en las que trabajamos: contribuir de forma activa a su desarrollo sostenible y a su bienestar.

Evidentemente, estos compromisos se deben cumplir, fundamentalmente, realizando lo mejor posible nuestra actividad diaria. Pero en BBVA, vamos aún más allá, con el desarrollo de un Plan Estratégico de Responsabilidad Corporativa al que el Grupo BBVA dedica un volumen muy importante de recursos (en 2010, 76 millones de euros, equivalente al 1,6% de su beneficio atribuido), y que tiene tres grandes ejes: inclusión financiera; banca responsable, y la educación y el conocimiento.

Nuestros programas de inclusión financiera plantean soluciones para un grave problema global: hoy, menos de 1.000 millones de personas (el 15% de la población mundial) son clientes de los bancos. Y existen, al menos, 2.000 millones de personas que no tienen acceso a estos servicios, porque el modelo convencional de banca no es suficientemente eficiente para rentabilizar la provisión de servicios financieros a personas con niveles de renta por debajo de un umbral determinado. Sin embargo, el acceso a los servicios financieros incrementaría enormemente las oportunidades de estas personas para mejorar su bienestar y su calidad de vida, y mejoraría las perspectivas de crecimiento y desarrollo de sus sociedades.

En BBVA aspiramos a universalizar el acceso a los servicios financieros. Queremos hacer “banca para todos”. BBVA está desarrollando un ambicioso plan de bancarización, desarrollando modelos innovadores, más simples y eficientes, para ofrecer servicios financieros. Así, desde el año 2007 hemos conseguido incorporar más de cinco millones de nuevos clientes en América Latina.

Paralelamente, en 2007 creamos la Fundación Microfinanzas BBVA, con una dotación inicial de 200 millones de euros. Se trata de una entidad sin ánimo de lucro, dedicada a promover las microfinanzas productivas, es decir, a impulsar el acceso al crédito y a los servicios financieros para personas con bajos ingresos que emprendan proyectos productivos. La estrategia de la Fundación se centra en alianzas y tomas de participación en entidades microfinancieras con probada experiencia local.

A mediados de este año 2011, la Fundación Microfinanzas actuaba ya a través de ocho entidades en seis países: Colombia, Perú, Chile, Panamá, Argentina y Puerto Rico. Contaba con cerca de un millón de clientes (un 63% mujeres, dos tercios con ingresos inferiores a 10 dólares por día), con un microcrédito promedio de 737 euros. Y sigue creciendo para consolidarse como la mayor red microfinanciera de América Latina y una de las mayores del mundo.

La banca es un factor fundamental del desarrollo. Y, por eso, la banca debería ser un referente básico de la confianza de todos los agentes sociales

El modelo de nuestra Fundación es genuino e innovador; abre una tercera vía al dilema que el profesor Reinhard Schmidt plantea en su artículo, entre entidades microfinancieras excesivamente comerciales, que aplican tasas muy altas, y otras entidades, de tipo más social y con tasas más bajas, pero con problemas de gestión, de eficiencia y de acceso a la financiación en el mercado de capitales.

La aportación de capital y de conocimiento de la Fundación permite crear un modelo profesionalizado y eficiente, con importantes sinergias entre las distintas entidades de la red. Y gracias a la inexistente presión por resultados a corto plazo –más allá de asegurar la sostenibilidad del modelo– es posible aplicar menores tasas y llegar a las zonas y colectivos de más difícil acceso, creando mucho más valor a largo plazo.

“Banca responsable” es una línea de actuación transversal que involucra a todas las vertientes y las personas de la organización. Está dirigida, en primer lugar, a garantizar el cumplimiento de todas las normas y regulaciones a las que estamos sujetos, así como de nuestros propios códigos de conducta y los compromisos internacionales suscritos en distintas materias.

A partir de estos mínimos, BBVA aborda proyectos específicos de mejora, más allá de lo exigido en la regulación, relativo a la gestión ética con nuestros clientes, empleados, proveedores, reguladores y el conjunto de la sociedad. Proyectos tales como el desarrollo de un Plan de Igualdad de Género, el Plan Global de Voluntariado Corporativo, la Política Global de Compras Responsables del Grupo, la Política Global de Ecoeficiencia, una exigente política de financiación de proyectos de alto impacto social o medioambiental, así como de financiación de sectores controvertidos, como el de armamento o el lanzamiento de un ambicioso programa de Prevención del Fraude son algunas de estas iniciativas.

Por último, los programas de educación y de generación y difusión del conocimiento representan aproximadamente dos tercios de los recursos que el Grupo BBVA dedica cada año a las acciones en el terreno social. Lo hacemos así porque entendemos que estas son las palancas más poderosas para promover el desarrollo económico y el bienestar y la estabilidad en todas las sociedades en las que trabajamos.

Una parte importante de estos recursos se dedica a la educación financiera, que tiene un alto valor para las personas y las sociedades, porque favorece la situación financiera personal, mejora la gestión del riesgo, impulsa el ahorro y fortalece el sistema financiero. En BBVA estamos llevando a cabo el Plan Global de Educación Financiera, dotado con 26 millones de euros para el trienio 2009-2011 y que cuenta ya con más de un millón de beneficiarios.

BBVA lleva a cabo también otros importantes proyectos educativos de tipo general en América Latina, como el programa “Niños adelante”, al que se destinaron 15,4 millones de euros en 2010 y con el que se promueve cada año la integración social de 60.000 niños y niñas de familias desfavorecidas fundamentalmente a través de la concesión de becas a la educación. Además, BBVA ha lanzado, en alianza con la Organización de Estados Iberoamericanos (OEI), “Metas Educativas 2021”, un ambicioso proyecto que

beneficiará a más de 8 millones de personas en la región a lo largo de la próxima década.

La línea de Impulso del Conocimiento tiene un protagonista principal en el Grupo, la Fundación BBVA, que centra su actividad en la generación y la difusión del conocimiento, a través del apoyo a la investigación científica de frontera y a la creación artística más innovadora. Esta actividad de la Fundación tiene su proyección más pública en los Premios Fundación BBVA Fronteras del Conocimiento, otorgados por primera vez en 2008 y que en solo cuatro ediciones se han situado entre los premios de mayor relevancia internacional. Pero se sustenta, también, en el apoyo constante a numerosos proyectos de investigación, a la formación avanzada y especializada y a la comunicación y difusión del conocimiento, así como al reconocimiento de los investigadores y profesionales que contribuyan significativamente al avance del conocimiento.

En esta línea se suscribe nuestra serie anual de libros y la web OpenMind. El título de este año se ha concebido como una contribución al conocimiento y al debate sobre una cuestión fundamental de nuestro tiempo: el papel de la ética en la sociedad global del siglo XXI. Creemos firmemente que la difusión y la adopción general de principios morales compartidos por todos es fundamental para aprovechar las enormes oportunidades que el avance científico y tecnológico nos ofrece, en favor del bienestar y la calidad de vida de los ciudadanos del mundo – de nuestra generación y de las que vendrán-. Espero y deseo que sus lectores disfruten y extraigan tanto provecho de él como nosotros en la tarea de editarlo.

BIBLIOGRAFÍA

- Louça, F. 2010. "Cultura, valores y ciclos largos del desarrollo capitalizado", en: Curtis R. Carlson, Alfonso Gambardella, Hugh Herr *et al.*, *Innovación: perspectivas para el siglo XXI*. Madrid: BBVA, 115.
- Singer, P. 2009. *La ética desde un enfoque global*, en Wallace S. Broecker, Jordi Canals, Peter Dicken *et al.*, "Las múltiples caras de la globalización", Madrid: BBVA, 258.

>> En el siglo XXI, la empresa tiene que ser responsable; debe responder a las demandas legítimas de su entorno, asumir compromisos con las sociedades en las que está presente. Y tiene dos motivos muy importantes para hacerlo: la convicción y su propio interés. La convicción, porque la ética y los valores positivos deben constituir el núcleo de su cultura corporativa. Y el interés, porque las empresas afrontan una sociedad cada vez más informada y exigente y necesitan, por tanto, mayor legitimidad para desarrollar con éxito su actividad en el medio y largo plazo. Necesitamos, sin duda, una mejor regulación, pero no más regulación. Y además, y sobre todo, necesitamos más principios, más ética en los negocios en general y en la industria financiera en particular. Porque son los principios éticos los que aseguran un comportamiento adecuado de los agentes en un sinnúmero de situaciones no previstas por las normas (o no estrechamente reguladas por los organismos encargados de hacerlas cumplir). Como dijo Earl Warren, durante muchos años presidente del Tribunal Supremo de Estados Unidos: “en la vida civilizada, la ley flota en un océano de ética”.

FRANCISCO GONZÁLEZ

BBVA

I. ÉTICA EN UN MUNDO GLOBAL

LA CRISIS ECONÓMICA GLOBAL HACE NECESARIA UNA ÉTICA GLOBAL

El Manifiesto por una ética económica global

Hans Küng

Cada día es mayor el número de personas conscientes de que la crisis económica y financiera global tiene también que ver con valores y normas éticas comunes. Cabe preguntarse: ¿acaso no tenemos leyes que simplemente habría que aplicar? Sin duda las soluciones a esta crisis pasan por cumplir todo lo previsto por las leyes. Pero con las leyes no basta. Todos sabemos que la voluntad política de luchar contra la codicia, el fraude, la corrupción y el engrandecimiento egoísta es muchas veces débil porque no tiene el respaldo de una voluntad ética. Sin moral las leyes no pueden subsistir, y ninguna disposición legal se puede llevar a efecto en ausencia de una conciencia moral basada en ciertos principios éticos elementales. Pero esto ¿es solo una cuestión de moral individual? De ningún modo; es también una cuestión de moral corporativa, y afecta al conjunto de la economía global de mercado. De ahí mi primera reflexión:

EL FALLO DE LOS MERCADOS, DE LAS INSTITUCIONES Y DE LA MORAL EXIGE UN MARCO ÉTICO

Experiencias recientes han demostrado que la sostenibilidad de la economía de mercado dista mucho de estar garantizada. De hecho, es innegable que la emergencia del capitalismo global ha traído consigo un conjunto de

riesgos enteramente nuevos. Los intentos de encontrar una única razón o solución para los desafíos de la economía global de mercado en un determinado país o en una determinada región tienen pocas probabilidades de lograrlo. Más bien lo que a menudo se observa es que en tal situación surgen recriminaciones mutuas: los economistas acusan a los políticos y estos acusan a los economistas, mientras el ciudadano medio ve las deficiencias morales de ambos protagonistas. En cualquier caso, basta con que no funcione uno de los tres elementos, ya sea la gestión de la economía, la política o la moral, para que la economía de mercado se tropiece con serias dificultades.

Los expertos distinguen tres tipos de fallo en el sistema capitalista (Dunning 2001):

1. *Fallo de los mercados*: riesgo moral, política macroeconómica equivocada, especulación excesiva (inmobiliaria y bursátil), etc.
2. *Fallo de las instituciones*: funcionamiento ineficiente de los sistemas de regulación y supervisión, infraestructura jurídica y financiera inadecuada, falta de rendición de cuentas o transparencia y modelos de información financiera inadecuados.
3. *Fallo de las virtudes morales*, que está en el centro del fallo de los mercados y de las instituciones. Fallos de esta clase son el capitalismo de casino y la corrupción; la falta de veracidad, confianza y responsabilidad social, y la codicia excesiva de los inversores o las instituciones, el falseamiento de los balances y la manipulación ilícita de los mercados.

Claro está que las tres dimensiones son obra del hombre y en las tres puede influir el hombre: en los mercados, a través del comportamiento de los compradores y de las estructuras de abastecimiento; en las instituciones, a través de una regulación prudente, el cumplimiento de las normas y el compromiso voluntario de transparencia. Las personas tienen, por tanto, la responsabilidad moral de construir un marco institucional adecuado para la economía.

Obviamente la ética no es solo la cobertura del pastel; no se trata de un elemento marginal o añadido artificialmente a la configuración de la economía global de mercado. Por el contrario, está justificado hablar de un *marco moral* que sea a la vez interactivo e interdependiente con la función económica de las instituciones fundamentales del sistema económico: los mercados, los Gobiernos, la sociedad civil y las organizaciones supra-nacionales.

Sin moral las leyes no pueden subsistir, y ninguna disposición legal se puede llevar a efecto en ausencia de una conciencia moral basada en ciertos principios éticos elementales

Una conclusión que podemos extraer es que la ética no implica *solo exhortaciones morales, sino acción moral*. De todos modos, a menudo es necesaria una situación de estrés en la economía, como ocurre en la crisis actual, para crear la presión capaz de generar una agenda política de reformas. Yo creo firmemente que a la larga la economía global de mercado solo será aceptada en las diferentes regiones y naciones si es aceptable en el plano social. Al fin y a la postre, en una sociedad democrática hay que convencer repetidamente a la mayoría del electorado de que un marco ético robusto sostiene tanto la operación como los efectos de los mercados globales y de las instituciones exteriores al mercado. Un marco así influye en el comportamiento y las decisiones de quienes participan directamente en el proceso de producción y distribución y de quienes ostentan responsabilidades políticas. Pero ¿qué elementos podrían conformar ese marco ético? A este respecto, muchas personas se preguntan si es posible un consenso global. De ahí mi segunda reflexión:

LAS EXIGENCIAS DEL PACTO MUNDIAL DE LA ONU, ASÍ COMO LAS DIRECTRICES DE LA OCDE, REQUIEREN VALORES Y NORMAS MORALES TRANSCULTURALES

Es obvio que todos los valores y normas morales están ligados a una cultura, pero hay valores y normas nucleares que son universales. En este sentido, el Pacto Mundial de la ONU, puesto en marcha por su secretario general Kofi Annan en 1999, ofrece un punto de partida de gran valor. Ha sido ya suscrito por más de 5.200 participantes corporativos y *stakeholders* de más de 130 países. Las *exigencias* que plantea para el comportamiento corporativo en una economía globalizada son cuatro: 1. respetar y apoyar los derechos humanos, 2. aplicar normas del trabajo responsables, 3. proteger el medioambiente de acuerdo a un principio preventivo, y 4. luchar contra la corrupción en todas sus formas. Estas exigencias obviamente se basan en el convencimiento de que en todos los lugares de la Tierra –es decir, en todas las sociedades, culturas y religiones– es necesario que las personas reconozcan y acepten unos pilares básicos comparables, que les permitan vivir juntas pacíficamente sin renunciar a sus intereses e inquietudes. A este respecto, el contenido del Pacto Mundial de la ONU tiene un alto grado de coincidencia con las ideas de la declaración “Hacia una ética mundial” del Parlamento de las Religiones del Mundo reunido en Chicago en 1993. Ha sido confirmado por la propuesta de una “Declaración Universal de Responsabilidades Humanas” del Consejo InterAcción, y por el manifiesto “Puentes hacia el futuro. Diálogo de las culturas”. Partiendo de la Declaración de Chicago, el nuevo manifiesto, “Para una ética económica global - Consecuencias para las empresas globales”, pretende apoyar el Pacto Mundial desde el ángulo de la ética.

En este punto también merecen ser citadas las *Líneas directrices de la OCDE para empresas multinacionales* (OCDE 2000). Sus exigencias presuponen unos criterios éticos muy concretos, en particular – la exigencia de divulgación: requiere voluntad de *veracidad*, honestidad y transparencia.

- la exigencia de protección del medioambiente, la salud pública y la seguridad: requiere *respeto a la vida*, a toda la vida, incluida la de los animales y las plantas;
- la exigencia de abstenerse de la corrupción de fondos ilícitos y sobornos: requiere tanto una actitud básica de apertura a *la justicia y la equidad* como la voluntad de lograr un sistema económico justo;
- la exigencia de evitar cualquier clase de discriminación por razones de género, raza o edad en el lugar de trabajo: requiere la convicción ética de la *colaboración* entre hombres y mujeres y la necesaria igualdad de derechos.

Un marco ético robusto sostiene tanto la operación como los efectos de los mercados globales y de las instituciones exteriores al mercado

Quien imagine que estas son solo declaraciones abstractas y genéricas debería leer la ya mencionada declaración “Hacia una ética mundial”, cuyo texto se encuentra en la página web de la Global Ethics Foundation (www.global-ethic.org). Ahí, principios que nacen de todas las grandes tradiciones éticas y religiosas se aplican a las situaciones contemporáneas. Todo ello nos conduce a concluir que la cuestión de los valores y normas éticas globales y transculturales, crucial para el éxito de la economía global de mercado, puede, efectivamente, tener respuesta, a pesar de todas las diferencias culturales. Lo cual me lleva a mi tercera reflexión:

ESA ÉTICA GLOBAL SE BASA EN LOS PRINCIPIOS DE HUMANIDAD
Y RECIPROCIDAD, Y EN LOS VALORES BÁSICOS DE NO VIOLENCIA, EQUITAD,
VERACIDAD Y COLABORACIÓN

Mucho de lo que se proclama como mandamiento de Dios en la Biblia hebrea, en el Nuevo Testamento y en el Corán también se puede encontrar

en las religiones y filosofías de origen indio y chino, y en filosofías humanistas que no tienen su raíz en una religión.

La declaración “Hacia una ética mundial” identificó dos principios básicos que subyacen a todos los valores y normas éticos: la humanidad (“ren” en chino) y la reciprocidad (“shu”):

- Primero, el *principio de humanidad*. Cuando este se aplica, cambia la atmósfera en cualquier oficina, fábrica, almacén o negocio: “Todo ser humano –hombre o mujer, blanco o de color, rico o pobre, joven o viejo– ha de ser tratado humanamente, y no de forma inhumana, o incluso bestial”.
- Segundo, el *principio de “reciprocidad”*, o regla de oro. Se encuentra ya en las Analectas de Confucio, pero también en las tradiciones bíblica, islámica y otras: “Lo que no desees que te hagan a ti, no lo hagas a otros”.

La declaración “Hacia una ética mundial” de 1993 es el marco ético de referencia de este nuevo *Manifiesto por una ética económica global*. El principio de humanidad, respaldado por la regla de oro de la reciprocidad (artículo 4), constituye también el fundamento (parte I) de este nuevo manifiesto (artículos 1-4).

Dos principios básicos subyacen a todos los valores y normas éticos: la humanidad y la reciprocidad

Sobre la base de esos dos principios fundamentales hay *cuatro valores y normas básicos* (parte II), que se encuentran ya en los escritos de Patanjali, el fundador del yoga, pero también en el canon budista y en todas las grandes tradiciones religiosas y no religiosas: no asesinar, no robar, no mentir, no abusar de la sexualidad. Ellos estructuran también nuestro manifiesto:

- un compromiso con la cultura de la no violencia y el respeto por la vida (cf. artículos 5-6);

- un compromiso con la cultura de la equidad y un orden económico justo (cf. artículos 7-9);
- un compromiso con la cultura de la veracidad y la tolerancia (cf. artículos 10-11);
- un compromiso con la cultura de la colaboración y la igualdad de derechos entre hombres y mujeres (cf. artículos 12-13).

EL MANIFIESTO POR UNA ÉTICA ECONÓMICA GLOBAL RECUERDA A TODAS LAS PARTES INTERESADAS EN NEGOCIOS GLOBALES SUS RESPONSABILIDADES INDIVIDUALES EN ORDEN A HUMANIZAR EL FUNCIONAMIENTO DE LA ECONOMÍA GLOBAL: LA GLOBALIZACIÓN NECESITA UNA ÉTICA GLOBAL

El manifiesto no presupone un sistema ético específico (una “ética”), sino tan solo unos cuantos valores y normas éticas elementales que son comunes a toda la humanidad (“ética” entendida como convicción interna o actitud, un compromiso personal de vivir con arreglo a unos valores vinculantes, unas normas definidas y unos principios personales fundamentales o virtudes).

Este manifiesto fue redactado por un grupo de economistas, empresarios y expertos en ética, bajo los auspicios de la Global Ethics Foundation. Se ofrece como respuesta a la actual crisis económica global desde el ángulo de la ética, pero el trabajo preparatorio sobre la declaración ya se había iniciado mucho antes. El llamamiento en pro de un marco ético para los mercados financieros globales y la economía global se ha hecho oír con fuerza desde muchos sectores en todo el mundo desde el comienzo de la crisis actual. Al brindar este manifiesto, la Global Ethics Foundation se apoya en su especialización en la ética, expresada especialmente por la declaración “Hacia una ética mundial”.

Dentro de la Global Ethics Foundation, los autores reflexionaron detenidamente sobre las características de un manifiesto de esa clase. Debería indicar

un camino entre el economismo que hace caso omiso de las normas morales y el moralismo que hace caso omiso de las realidades económicas. No debería ser ni un sermón de casuística moral ni una entusiasta proclama religiosa. Más bien debería:

- estar anclado en la realidad,
- llegar a los niveles éticos más profundos,
- ser comprensible fuera de los círculos restringidos de expertos,
- poder generar consenso.

El manifiesto, por consiguiente, evita afirmaciones que pudieran ser rechazadas a priori por determinadas tradiciones éticas o religiosas (por ejemplo, sobre el interés). Los autores están convencidos de que ha sido elaborado de acuerdo con esos criterios. Este nuevo *Manifiesto por una ética económica global* recuerda a todas las partes interesadas en empresas globales sus responsabilidades individuales en orden a humanizar el funcionamiento de la economía global: la globalización hace necesaria una ética global.

El manifiesto ha sido presentado en simposios celebrados en Nueva York, la Universidad de Beijing, Basilea y Melbourne, con el propósito de estimular el discurso global sobre la ética y la economía. Para el futuro se prevén los pasos siguientes:

- buscar la adhesión de más signatarios en las empresas, la ciencia económica y la política.
- debatir el manifiesto en círculos económicos, compañías y otros foros pertinentes.

Este manifiesto no es un documento jurídicamente vinculante, sino un llamamiento moral. Los signatarios muestran que respaldan los análisis y las sugerencias expresadas y desean contribuir al desarrollo de un marco ético para la economía global. Pero no se hacen responsables de la puesta en práctica de ninguna de las demandas y sugerencias que se expresan en el texto.

Nuestro manifiesto no es un documento represivo, sino constructivo y útil. Suministra orientación a cualquiera en estos mares tempestuosos, como una carta de navegación, un mapa con coordenadas éticas claras y, en fin, una brújula: una conciencia que funcione incorruptiblemente incluso en momentos de crisis, una referencia ética para las decisiones difíciles que hay que tomar en la dura realidad de la vida de cada día.

En nuestra condición de seres humanos, nos vemos una y otra vez enfrentados a dilemas éticos: situaciones de conflicto explícito y colisiones de deberes, tanto en la esfera individual como en la social. En realidad, pocas veces está tan clara una situación que no haya también razones para una decisión moral contraria. ¿Qué deberíamos hacer en tal caso? Por ejemplo, ¿debemos comprar productos de un país extranjero cuando entra en juego el trabajo infantil? Mi quinta reflexión:

LAS NORMAS SIN SITUACIÓN SON HUERAS, Y LA SITUACIÓN SIN NORMA ES CIEGA

La ética no es ni dogma ni táctica. No debe dominar ni la sola ley, como en la ética legalista, ni la sola situación, como en la ética situacionista. Las normas sin situación son huecas, y la situación sin norma es ciega.

Lo que eso quiere decir es que las normas deben iluminar la situación, y la situación debe gobernar las normas. O, dicho en otras palabras: lo moral no es simplemente lo que es bueno o correcto en abstracto, sino lo que es bueno o correcto en el caso concreto: lo que es apropiado. Porque la obligación solo se concreta en una determinada situación. Por otra parte, en una situación determinada la obligación puede llegar a ser incondicional; esa situación determinada solo la puede identificar, claro está, la persona involucrada. Eso significa que nuestro “deber ser” siempre está en relación con la situación, pero en una situación determinada el “deber ser” puede llegar a ser categórico, sin peros ni condiciones. Así pues, en toda decisión moral

concreta la constante normativa universal aparece involucrada en unas particulares variables que vienen dadas por la situación.

Tanto para los individuos como para las instituciones, a menudo resulta muy difícil sopesar los beneficios en el caso concreto. Para facilitar la elección, que hoy día presenta en muchos casos dimensiones de espacio y tiempo muy diferentes, la ética actual ha desarrollado toda una serie de reglas de prioridad y certidumbre. Voy a dar aquí una versión sucinta de algunas de ellas:

1. Una regla de resolución de problemas. No debe haber un progreso científico o tecnológico que, una vez materializado, genere más problemas que soluciones.
2. Una regla de la carga de la prueba. Todo el que presente un nuevo conocimiento científico, apruebe una determinada innovación tecnológica o ponga en marcha una determinada forma de producción industrial debe demostrar que aquello que se emprende no ocasiona perjuicios sociales ni ecológicos.
3. Una regla por el bien común. El interés por el bien común tiene prioridad sobre el interés individual, siempre que (y esto es fundamental para no caer en el fascista “el uso común tiene prioridad sobre el uso personal”) queden a salvo la dignidad personal y los derechos humanos.
4. Una regla de urgencia. El valor más urgente tiene prioridad sobre un valor que sea intrínsecamente superior.
5. Una regla ecológica. El ecosistema, que no es lícito destruir, tiene prioridad sobre el sistema social.
6. Una regla de reversibilidad. En los avances técnicos, los reversibles tienen prioridad sobre los irreversibles: solo se debe admitir el mínimo absolutamente necesario de irreversibilidad.

CONCLUSIÓN

Todo esto puede sonar un poco abstracto. Pero nuestro nuevo manifiesto es muy concreto. Permítaseme, pues, concluir con su Preámbulo.

Para que la globalización de la economía conduzca a la prosperidad universal y a una sociedad sostenible, todos aquellos que participan en ella, o se ven afectados por las distintas actividades económicas, dependen de un intercambio iluminado en valores y en la cooperación mutua. La necesidad de esta orientación ética es una de las lecciones fundamentales de la actual crisis mundial de los mercados y productos financieros.

Además, el intercambio y la cooperación comercial solo alcanzarán metas para hacer la sociedad sostenible cuando las actividades de la gente en busca de satisfacer sus intereses privados legítimos y alcanzar la prosperidad se realicen teniendo un marco ético global de referencia y que este goce de la más amplia aceptación. Un acuerdo así sobre normas globalmente aceptadas en las acciones y decisiones económicas, lo que llamamos “la ética de los negocios” todavía está en su primera infancia.

Una ética económica global –una visión fundamental común de lo que es legítimo y justo– se fundamenta en principios y valores morales que desde tiempos inmemoriales han sido compartidos por todas las culturas y apoyados por la experiencia práctica común.

Cada uno de nosotros –en nuestros diversos roles como empresarios, inversionistas, acreedores, trabajadores, consumidores y miembros de diversos grupos de interés en todos los países– compartimos una responsabilidad común y esencial, junto con nuestras instituciones políticas y organizaciones internacionales, de reconocer y aplicar esta ética económica global.

MANIFIESTO POR UNA ÉTICA ECONÓMICA GLOBAL

Proclamado en la sede las Naciones Unidas en Nueva York, ciudad global, el 6 de octubre de 2009

Preámbulo

Para que la globalización de la economía conduzca a la prosperidad universal y a una sociedad sostenible, todos aquellos que participan en ella, o se ven afectados por las distintas actividades económicas, dependen de un intercambio, iluminado en valores y en la cooperación mutua. La necesidad de esta orientación ética es una de las lecciones fundamentales de la actual crisis mundial de los mercados y productos financieros.

Además, el intercambio y la cooperación comercial solo alcanzarán metas para hacer la sociedad sostenible cuando las actividades de la gente en busca de satisfacer sus intereses privados legítimos y alcanzar la prosperidad se realicen teniendo un marco ético global de referencia y que este goce de la más amplia aceptación. Un acuerdo en normas globalmente aceptadas en las acciones y decisiones económicas, que es necesario, revela que “la ética de los negocios” todavía está en su primera infancia.

Para una ética económica global es necesaria una visión fundamental común, de lo que es legítimo, justo, fundamentado en principios y valores morales, que desde tiempos inmemoriales han sido compartidos por todas las culturas y apoyados por la experiencia práctica común.

Cada uno de nosotros –en nuestros diversos roles como empresarios, inversionistas, acreedores, trabajadores, consumidores, y miembros de diversos grupos de interés en todos los países– compartimos una responsabilidad común y esencial, junto con nuestras instituciones políticas y organizaciones internacionales, de reconocer y aplicar esta ética económica global.

Por estas razones, los signatarios expresan su acuerdo en el siguiente manifiesto.

Manifiesto por una ética económica global

En este manifiesto se recuerdan los principios y valores fundamentales enunciados en la declaración “Hacia una ética mundial” publicada por el Parlamento de las Religiones del Mundo en Chicago en 1993. Los principios de este manifiesto pueden ser apoyados por todos los hombres y mujeres con convicciones éticas, independiente de si son inspirados por cosmovisiones religiosas o no lo son. Los signatarios se comprometen, en sus decisiones económicas cotidianas, acciones y comportamiento general, a ser guiados por la letra y el espíritu de este manifiesto. El *Manifiesto por una ética económica global* reconoce seriamente la vigencia de las reglas del mercado y de la competencia y se propone que estas reglas respeten una base ética sólida al servicio del bienestar de todos. Nada menos que la experiencia de la crisis actual que afecta a la esfera económica del conjunto subraya la necesidad de esos principios éticos internacionalmente aceptados y los estándares morales conforme a los cuales todos nosotros sentimos la necesidad de vivir en nuestras prácticas de negocios cotidianas.

I. Principio de humanidad

Marco ético de referencia: *las diferencias entre las tradiciones culturales no deben ser un obstáculo para involucrarse en una activa cooperación para apreciar, defender y velar por el cumplimiento de los derechos humanos. Cada ser humano posee una dignidad inalienable e intocable –sin distingos de edad, sexo, raza, color de la piel, capacidad física o mental, lengua, religión, visión política, u origen nacional o social–. Cada uno, el individuo así como el Estado, por lo tanto se obliga a honrar esta dignidad y protegerla. Los seres humanos deben siempre ser los sujetos de derecho, deben ser los fines y no meramente los medios del desarrollo y nunca ser los objetos de comercialización e instrumentos en los procesos industriales en beneficio solo de las utilidades de la economía, la política, los medios de comunicación, los institutos de investigación o las corporaciones empresariales.*

El principio fundamental de una deseable ética económica global es el beneficio de la Humanidad: el ser humano debe ser el criterio ético para

toda la acción económica: se concreta en las pautas siguientes para hacer negocios de manera que se cree riqueza y se oriente a vivir los valores para alcanzar el bien común.

Artículo 1

La meta ética de la acción económica sostenible, así como su requisito previo social, es la creación de un marco fundamental para la sostenibilidad de la sociedad, en orden a satisfacer las necesidades básicas de los seres humanos de modo que puedan vivir con dignidad. Por esa razón, en todas las decisiones económicas el precepto supremo debe ser que tales acciones sirven siempre a la formación y al desarrollo de todos los recursos humanos y capacidades individuales que sean necesarios para un desarrollo verdaderamente humano y ético del individuo y para vivir juntos felizmente.

Artículo 2

La humanidad prospera solamente en una cultura del respeto por el individuo. La dignidad y la autoestima de todos los seres humanos son inviolables –sean directivos superiores, compañeros de trabajo, socios de negocio, clientes, u otras personas interesadas–. Los seres humanos nunca podrían ser afectados gravemente por malos tratos en las formas individuales de conducta o sometidos a condiciones deshonrosas al negociar o trabajar. La explotación y el abuso de situaciones de dependencia, así como la discriminación y arbitrariedad con las personas son irreconciliables con el principio de humanidad.

Artículo 3

Promover el bien y evitar el mal es un deber de todos los seres humanos. Así este principio debe aplicarse como criterio moral a todas las decisiones y líneas de conducta económicas. Es legítimo perseguir intereses individuales y empresariales, pero la búsqueda deliberada de la ventaja personal en detrimento de los socios –con medios no éticos– es irreconciliable con la

que busca la sostenibilidad de la sociedad y el logro de los beneficios mutuos para ser compartidos.

Artículo 4

Lo que uno no desea para sí mismo, no debe hacerlo a otros. Esta es la regla de oro de la reciprocidad, que durante millones de años se ha reconocido en todos los códigos y mandatos de las religiones junto con actitudes o virtudes morales (justicia, veracidad, espíritu cívico, generosidad) son los pilares básicos de una ética económica global. La imparcialidad en la competencia y la cooperación para la ayuda y mutuo beneficio son principios fundamentales de una economía global en una sociedad que busca hacerse sostenible y vivir conforme a esa *regla de oro*.

II. Valores básicos para la actividad económica global

Los valores (no violencia, respeto por la vida, justicia, solidaridad, veracidad, acogida, estima y ayuda mutua) son básicos para hacer negocios y las empresas globales desarrollan aún más el principio fundamental de humanidad y hacen las sugerencias concretas para las decisiones, las acciones y los comportamientos generales en la esfera práctica de la vida económica.

Valores básicos: no-violencia y respeto por vida

Marco ético de referencia: ser auténtico ser humano en el espíritu de nuestras grandes tradiciones religiosas y éticas significa que en público así como en la vida privada debemos ser ejemplo para otros y estar prestos a ayudar. Cada persona, cada raza, cada religión debe demostrar tolerancia y respeto –aprecio de hecho– por los otros. Las minorías –sean raciales, étnicas, o religiosas– requieren la protección y el apoyo de la mayoría.

Artículo 5

Todos los seres humanos tienen el deber de respetar el derecho a la vida y a su desarrollo. El respeto por vida humana es un bien sagrado, inviolable.

Así, cada forma de violencia o de fuerza en la búsqueda de metas económicas debe ser rechazada. El trabajo esclavo, el trabajo obligatorio, el trabajo del niño, el castigo corporal y otras violaciones de reconocidas normativas laborales internacionales deben ser suprimidos. Con prioridad extrema, todos los agentes económicos deben garantizar la protección de los derechos humanos en sus propias organizaciones. Al mismo tiempo, deben esforzarse, dentro de su esfera de influencia, en evitar el no hacer nada que pueda contribuir a las violaciones de derechos humanos por parte de sus socios de negocio o de otras personas implicadas. De ninguna manera ellos mismos podrían pretender beneficios de tales violaciones. El deterioro de la salud de la gente en condiciones de trabajo adversas debe detenerse. La seguridad ocupacional y la seguridad de los productos aplicando tecnologías de avanzada en su producción son derechos fundamentales en una cultura de no-violencia y respeto por la vida.

Artículo 6

El cuidado esencial del medioambiente, de la naturaleza, por parte de todos los participantes en la vida económica, es una norma de valor supremo para la actividad económica. La pérdida de recursos naturales y la contaminación del ambiente se deben reducir al mínimo por procedimientos y recursos conservacionistas y protectores de la vida por tecnologías protectoras del medioambiente. La energía limpia sostenible con fuentes de energía renovables, en la medida de lo posible, el agua limpia, y el aire limpio, son condiciones elementales para la vida. Cada ser humano en este planeta debe tener acceso a ellos.

Valores básicos: justicia y solidaridad

Marco ético de referencia: para ser auténticos seres humanos –en el espíritu de las grandes tradiciones religiosas y éticas– estamos llamados a no utilizar en forma abusiva el poder económico y político para obtener ninguna dominación. Tal energía debe ser utilizada creativamente en el servicio de todos los seres humanos. El interés propio y la competencia han de ser-

vir al desarrollo de la capacidad productiva y al bienestar de cada uno de los implicados en la actividad económica. Por lo tanto, el respeto mutuo, la coordinación razonable de intereses, y la voluntad de conciliar y de demostrar consideración al prójimo, deben prevalecer.

Artículo 7

La justicia, la regla de oro y el respeto de la ley constituyen supuestos recíprocos. La responsabilidad, la rectitud, la transparencia y la imparcialidad son los valores fundamentales de la vida económica, que se deben caracterizar siempre por la verdad y la integridad observante de la ley. Todos los partícipes de la actividad económica se obligan a ser sujetos de derecho y observar las reglas que prevalecen en el derecho nacional e internacional, que es el derecho de gentes. Donde existe déficit en la calidad o la aplicación de normas legales se debe superar por la conciencia de cada uno del autodomínio y la autorregulación; bajo ninguna circunstancia puede una persona tomar ventaja en la toma de decisiones solo para su propio beneficio, olvidando el bien común.

Artículo 8

La búsqueda de beneficios es el supuesto básico para la competitividad. Es el supuesto para la supervivencia de las empresas, de los negocios y para los contratos sociales y culturales. Ha de buscarse ese beneficio en forma ética. La corrupción inhibe el bienestar público, dañando a la economía y a la gente, porque conduce sistemáticamente a una asignación incorrecta en el mercado y a un derroche de recursos. La supresión y la abolición de prácticas corruptas y deshonestas, tales como el soborno, los acuerdos de colusión, piratería de las patentes y el espionaje industrial exigen compromisos preventivos por parte de los que son titulares del deber en todas las actividades económicas.

Artículo 9

En todos los sistemas sociales y económicos que tengan como objetivo crear igualdad de oportunidades, justicia distributiva y solidaridad, una

meta importante es superar el hambre y la ignorancia. La pobreza y la desigualdad han de ser resueltas en el mundo. El esfuerzo personal y con el prójimo, la subsidiariedad y la solidaridad, el compromiso privado y público, son dos lados de una misma moneda: se concretan en inversiones e iniciativas económicas privadas y públicas, para crear las instituciones que sirven para educar a todos los segmentos de la población y para erigir un sistema de seguridad social. La meta básica de tales esfuerzos es un desarrollo ético, humano, verdadero, dirigido a la promoción de todas las capacidades y recursos humanos que permitan a hombres y mujeres llevar su vida con autonomía y dignidad.

Valores básicos: honradez y tolerancia

Marco ético de referencia: *ser auténtico ser humano en el espíritu de nuestras grandes tradiciones religiosas y éticas significa que no debemos confundir la libertad con arbitrariedad o el pluralismo con indiferencia a la verdad. Debemos cultivar integridad y verdad en todas nuestras relaciones en vez de falta de honradez, incoherencia y oportunismo.*

Artículo 10

La verdad, la honradez y la fiabilidad son valores esenciales para las relaciones económicas sostenibles que promueven el bienestar humano general. Son requisitos previos para crear confianza entre los seres humanos y para promover la competencia económica justa. Por otra parte, es también imperativa, para proteger los derechos humanos básicos de la intimidad, del secreto personal y profesional.

Artículo 11

La diversidad de convicciones culturales y políticas, así como las capacidades diversas de individuos y de organizaciones, representa una fuente potencial de la prosperidad global. La cooperación para la ayuda mutua presupone la aceptación de valores y normas comunes y la disposición de cada uno para aprender y tolerar respetuosamente al prójimo. La discrimi-

nación de seres humanos, por su sexo, raza, nacionalidad o creencia no puede reconciliarse con los principios de la ética económica global. Las acciones que no respetan o que violan los derechos de otros seres humanos no deben ser toleradas.

Valores básicos: estima mutua y asociación

Marco ético de referencia: ser un auténtico ser humano en el mundo de nuestros grandes medios religiosos y éticos tradicionales significa que necesitamos respeto y entendimiento mutuos, en vez de dominación y degradación patriarcal, las cuales son expresiones de la violencia y engendran violencia. Cada individuo tiene dignidad intrínseca y derechos inalienables, y cada uno también es ineludiblemente responsable de sus actos.

Artículo 12

La estima mutua y la asociación entre los que están implicados en la actividad económica –que incluye la colaboración entre hombres y mujeres– es el requisito previo y el resultado de la cooperación económica. Tal estima y cooperación mutuas son la base del respeto, la imparcialidad y la sinceridad hacia sus socios, sean los ejecutivos de una firma, empleados, clientes, proveedores o accionistas. La estima, la confianza y la asociación forman la base imprescindible para afrontar y resolver situaciones en las cuales las consecuencias negativas de acciones económicas, imprevisibles o no intencionales plantean dilemas para todos, dilemas que se pueden y deben resolver a través del esfuerzo mutuo.

Artículo 13

Los asociados encuentran, a través de su expresión empresarial, la capacidad de participar en la vida económica, tanto en las decisiones económicas como en las fases de crecimiento económico. Cómo tal participación pueda ser llevada a cabo depende de los diversos factores culturales y estructuras reguladoras que prevalecen en diversas áreas económicas. Sin embargo, el derecho de unir fuerzas para perseguir responsablemente

intereses personales y de grupo, con la acción colectiva, exige de las partes reconocer un estándar ético mínimo que debe ser respetado.

Conclusión

Todos los agentes económicos deben respetar las reglas internacionalmente aceptadas de conducta en la vida económica; deben defenderlas y aplicar un marco ético de referencia en su esfera de influencia, así como trabajar por su consecución. La protección de los derechos y las responsabilidades humanas es fundamental según lo proclamado por las Naciones Unidas en 1948 y otras declaraciones, que señalan pautas globales acogidas por instituciones transnacionales de amplio reconocimiento público. Algunos ejemplos son el Acuerdo Global de las Naciones Unidas, la declaración de principios y los derechos de la Organización Internacional del Trabajo, la declaración de Río sobre el medioambiente y el desarrollo sostenible, y la convención de la ONU contra la corrupción, por señalar las más relevantes. Todas ellas coinciden con las pautas señaladas en este *Manifiesto por una ética económica global*.

Primeros signatarios

A. T. Ariyaratne, *fundador y presidente del Sarvodaya Movement, Sri Lanka*
Leonardo Boff, *teólogo y escritor, Brasil*
Michel Camdessus, *gobernador honorario del Banco de Francia*
Walter Fust, *director del Foro Humanitario Global*
Príncipe El Hassan bin Talal, *Jordania*
Margot Kässmann, *obispo luterano de Hannover y miembro del Consejo de la Iglesia evangélica de Alemania*
Georg Kell, *director ejecutivo de la oficina del Pacto Global de las Naciones Unidas*
Samuel Kobia, *secretario general del Concilio Mundial de las Iglesias*
Hans Küng, *presidente de la Global Ethics Foundation*
Karl Lehmann, *cardenal, obispo de Mainz*
Klaus M. Leisinger, *director de la Fundación Novartis*
Peter Maurer, *embajador y representante permanente de Suiza en las Naciones Unidas*
Mary Robinson, *presidenta de la iniciativa Ética Global para los Derechos Humanos*
Jeffrey Sachs, *director de The Earth Institute, Columbia University*
Juan Somavia, *director general de la OIT*
Desmond Tutu, *arzobispo emérito y premio Nobel de Paz*
Daniel Vasella, *director de Novartis Internacional*
Tu Weiming, *profesor de Filosofía, Harvard University y Pekin University*
Patricia Werhane, *profesora de Ética de los Negocios, Virginia University, Darden School of Business y DePaul University*
James D. Wolfensohn, *expresidente del Banco Mundial*
Carolyn Woo, *Mendoza College of Business, University of Notre Dame*

Redactada por un equipo de trabajo de la Global Ethics Foundation

Prof. Dr. Heinz-Dieter Assmann (*Universität Tübingen*)
Dr. Wolfram Freudenberg (*Grupo Freudenberg*)
Prof. Dr. Klaus Leisinger (*Fundación Novartis*)
Prof. Dr. Hermut Kormann (*Voith AG*)
Prof. Dr. Josef Wieland (*Universität Konstanz*)
Prof. h.c. Karl Schlecht (*Putzmeister AG*)
Directores de la Fundación Ética Mundial
Prof. Dr. Hans Küng (*presidente*)
Prof. Dr. Karl-Josef Kuschel (*asesor académico*)
Dr. Stephan Schlenzog (*secretario general*)
Dr. Günther Gebhardt (*asesor general*)

Tubinga, 1 de abril de 2009

BIBLIOGRAFÍA

- Dunning, John. 2011. *Global Capitalism at Bay*.
- Küng, Hans. 1990. *Projekt Weltethos*. Múnich: Piper. Existe edición española: 1991. *Proyecto de una ética mundial*. Madrid: Trotta.
- Küng, Hans. 1997. *Weltethos für Weltpolitik und Weltwirtschaft*. Múnich: Piper. Existe edición española: 2002. *Una ética mundial para la economía y la política*. 1999. Madrid: Trotta.
- Küng, Hans (dir.). 2002. *Dokumentation zum Weltethos*. Múnich: Piper.
- Küng, Hans. *Wozu Weltethos? Religion und Ethik in Zeiten der Globalisierung (im Gespräch mit Jürgen Hoeren)*. Friburgo: Herder. Existe edición española: 2002. *¿Por qué una ética mundial? Religión y ética en tiempos de globalización. Conversaciones con Jürgen Hoeren*. Barcelona: Herder.
- Küng, Hans, y Karl-Josef Kuschel (dirs.). 2001. *Wissenschaft und Weltethos*. 1998. Múnich: Piper.
- Küng, Hans, y Dieter Senghaas (dirs.). 2003. *Friedenspolitik. Ethische Grundlagen internationaler Beziehungen*. Munich: Piper.
- Küng, Hans, y Angela Rinn-Maurer. 2005. *Weltethos christlich verstanden*. Friburgo-Basilea-Viena: Herder. Existe edición española: 2008. *La ética mundial entendida desde el cristianismo*. Madrid: Trotta.
- Küng, Hans, y Walter Homolka. 2008. *Weltethos aus den Quellen des Judentums*. Friburgo-Basilea-Viena: Herder.
- Küng, Hans. 2010. *Anständig wirtschaften. Warum Ökonomie Moral braucht*. Múnich: Piper. Existe edición española: 2011. Madrid: Trotta.
- Picco, G., R. v. Weizsäcker, H. Küng et al. 2001. *Crossing the Divide. Dialogue among Civilizations*. South Orange, NJ: Seton Hall University. Existe edición alemana: *Brücken in die Zukunft. Ein Manifest für den Dialog der Kulturen. Eine Initiative von Kofi Annan*. Fráncfort: S. Fischer.

>> La crisis económica y financiera global incumbe a las normas éticas comunes. Las leyes requieren una moral y las leyes globales exigen una ética compartida. Las demandas planteadas por el Pacto Mundial de la ONU y las directrices de la OCDE requieren valores éticos interculturales. Esto no presupone un sistema ético específico sino, sencillamente, algunos valores y normas comunes. El *Manifiesto por una ética económica global* se basa en cuatro de estos valores, compartidos por las principales religiones mundiales: la no-violencia y el respeto supremo de la vida; la justicia y un orden económico justo; la veracidad y la tolerancia; así como la alianza y la equidad jurídica entre hombres y mujeres.

HANS KÜNG

Global Ethics Foundation

ÉTICA Y GOBERNANZA GLOBAL

Mervyn Frost

Actualmente no existe un Estado mundial ni, por lo tanto, un Gobierno global. En su lugar, en nuestro mundo contemporáneo existen 194 Estados soberanos que coexisten en un orden mundial globalizado. Coexisten en un mundo en el que asistimos a un sinnúmero de interacciones transnacionales que con el tiempo han conllevado la creación de una cantidad ingente de organizaciones internacionales de uno u otro tipo. Entre ellas destacan iglesias, empresas multinacionales, organizaciones científicas internacionales, movimientos sindicales, organismos deportivos internacionales, por mencionar algunas. Existe una muy extensa literatura acerca del proceso de globalización (Waters 1995; Clark 1997; Scholte 2000; Lipschutz 1992). Dentro de este complejo mundo ha surgido una necesidad de reglas de conducta transnacionales que guíen a aquellos sumidos en este entramado de interacción global. Se requieren reglas transnacionales para la coordinación, la prevención de conflictos, la resolución de litigios, la normalización, entre otras cuestiones. En ningún ámbito esto resulta tan evidente como en el terreno de la banca internacional, dado que se ve enfrentada a la crisis financiera mundial. Sin dichas reglas reguladoras de nuestras nuevas empresas sociales en las actuales prácticas internacionales globalizadas, no sería viable una existencia cotidiana ordenada. Una serie de reglas funcionales es un requisito previo para el desarrollo en curso de nuestro orden internacional globalizado. Con vistas a ser eficaces, las reglas deben ser

vinculantes para los participantes en dicha sociedad en globalización. La adhesión al marco regulativo no puede ser una decisión voluntaria a la carta. La creación de un orden global regulado requiere instituciones de gobernanza global capaces de crear marcos regulatorios que vinculen a los actores en ámbitos funcionales específicos. Esto plantea la siguiente cuestión: ¿cuáles son las instituciones de gobernanza global que ofrecen reglas marco, a falta de un Estado global y de su consiguiente Gobierno?

La respuesta a la pregunta que cierra el párrafo anterior no es sencilla. Han sido muchas las diversas organizaciones que han abordado la elaboración de reglas para un mundo globalizado (la fijación de las prácticas regulatorias adecuadas), desde las basadas en tratados como, por ejemplo la ONU, la OTAN o el FMI, hasta un amplio número de diferentes tipos de organizaciones no gubernamentales (ONG). Una clasificación detallada de dichas organizaciones bien podría ser materia de todo un tratado.

A pesar de la variedad de mecanismos para la gobernanza global, resulta relevante señalar ciertas características generales sobre acuerdos de gobernanza establecidos en este mundo carente de gobierno global. En primer lugar, todos estos organismos están *limitados* en cuanto que están constreñidos a ámbitos específicos de competencia: elaboran reglas relativas a funciones y actividades específicas (como banca, medioambiente o producción y distribución de energía). Las jurisdicciones de los organismos de gobernanza están limitadas a funciones particulares y, a menudo, a zonas geográficas concretas. En segundo lugar, muchos organismos de gobernanza se solapan en su ámbito de actuación. En tercer lugar, ninguno de ellos posee la soberanía que caracteriza primordialmente a los Estados. En cuarto lugar, dichas organizaciones ven la luz en diferentes momentos con diferentes objetivos. Finalmente, como quinto elemento, el entramado de organismos de gobernanza está fluyendo constantemente, con la llegada de nuevos y la obsolescencia de antiguos. Ello implica de entrada que a menudo se producen enfrenta-

mientos relativos a quién es competente para establecer reglas, sobre qué y en qué ámbitos.

Las instituciones de gobernanza global no nacen al vacío sino que son creadas dentro de las prácticas globales existentes por parte de actores partícipes de esas mismas prácticas. Las dos prácticas clave que son caldo de cultivo de las instituciones de gobernanza internacional son dos prácticas anárquicas. Por un lado, tenemos las sociedades de los Estados soberanos, y por otro, la sociedad civil global. Ambas dos son anárquicas *stricto sensu*. Léase que en ambos casos los actores individuales conformados por la práctica disponen de iguales parcelas de libertades y no están sujetos a ningún Gobierno soberano que los englobe. En la primera práctica, los Estados soberanos son los actores centrales. En la segunda, hombres y mujeres individuales, considerados como titulares de derechos, son los actores conformados por la práctica (para un mayor detalle sobre dichas prácticas, consultar Frost 2002).

La creación de un orden global regulado requiere instituciones de gobernanza global

Contemplando la vasta gama de organismos implicados en la gobernanza global la pregunta fundamental que surge es: “¿son éticos?” A pesar de que suene a lugar común plantear esta pregunta sobre nuestras estructuras estatales formales –como a menudo hacemos al emitir juicios éticos sobre las características de monarquías absolutas (Suazilandia), Estados totalitarios (Corea del Norte), Estados autoritarios (Myanmar) o Estados fallidos y débiles (Somalia)– resulta menos común plantearla en relación con los organismos encargados de la gobernanza global. Al emitir juicios éticos sobre los Estados soberanos, apelamos a la teoría democrática, a teorías de derechos humanos así como a teorías de la justicia, entre otras. Existen debates facilonos y bien ensayados sobre los bondades de las democracias

sociales frente a las maldades de los Estados totalitarios. Más complejas son las discusiones, a menudo abordadas, sobre los pros y contras éticos de diferentes tipos de democracias, por ejemplo, la de Estados unitarios frente a la del modelo federal. De forma similar, se plantean complejos y acalorados debates sobre diferentes tipos de sistemas electorales. En el ámbito internacional, con frecuencia se argumenta éticamente sobre las ventajas e inconvenientes de la sociedad de Estados soberanos en comparación con algún otro orden internacional imaginable (como el comunista, por ejemplo). Asimismo, se crean debates éticos en torno a nuestros sistemas contemporáneos para la distribución internacional de los escasos recursos y acerca de la libertad, o falta de ella, de las personas para moverse por el mundo a su antojo. Dichos debates se alimentan de teorías de justicia internacional.

¿Por qué ha habido más bien pocas discusiones sobre las características éticas de las diferentes formas de organismos de gobernanza global recientemente surgidos? Esto ocurre presumiblemente porque los organismos de gobernanza son muchos y muy diversos, y porque son peor entendidos que los Estados soberanos. Con el fin de colmar esta carencia, abordemos ahora una consideración de la ética de gobernanza global.

Un buen punto de partida consiste en resaltar que muchas de las diferentes estructuras de gobernanza en la política mundial son obra de actores sumidos en las dos prácticas brevemente mencionadas más arriba. Aquellos que establecen instituciones de gobernanza son una de dos, o Estados soberanos en la sociedad de Estados soberanos, u hombres y mujeres individuales que poseen derechos en la sociedad civil global. Dichos actores no existen en la nada, sino que están constituidos como lo que son (y como lo que ellos mismos se valoran) dentro de las dos prácticas ya mencionadas. Una implicación importante es que dichos actores se ven constreñidos por los valores éticos imbricados en las prácticas en las que ellos mismos se han constituido como Estados o como titulares de derechos individuales. El

hecho de su constitución social inflige limitaciones éticas sobre qué instituciones de gobernanza global sería adecuado crear por su parte. El resto de este capítulo pretende exponer en mayor detalle esta afirmación así como explorar las implicaciones que de ella se derivan.

Existe toda una serie de ámbitos en los negocios globales dentro de la cual los actores buscan actualmente levantar estructuras de gobernanza adecuadas. La siguiente constituye una breve lista de ámbitos en los que las cuestiones de gobernanza resultan acuciantes en estos momentos: las finanzas globales, la banca global, el calentamiento global, la distribución de alimentos genéticamente modificados, el terrorismo global, las migraciones internacionales y la regulación de las empresas militares privadas. Estas son solo algunas de las muchas cuestiones. Los actores que buscan lidiar con ellas son tanto Estados como individuos particulares (que a menudo trabajan mediante asociaciones específicas). Como ya se ha señalado, estos actores no son electrones libres esperando en algún limbo a crear estructuras de gobernanza global adecuadas a las cuestiones enumeradas. Además no se les considera propiamente actores libres de elegir qué código ético aplicar en sus disquisiciones sobre las formas apropiadas de gobernanza que se requiere introducir. Bien al contrario, dichos actores son ya piezas de prácticas globales altamente sofisticadas en las que hay integrados elaborados códigos éticos.

Tomemos, para empezar, los Estados soberanos. Ser un Estado soberano es estar constituido como tal en las prácticas de los Estados soberanos. Con ello me refiero a que lo que consiste ser un Estado participante se ve determinado por otros Estados dentro de las prácticas de los Estados. Para cualquier *reconocimiento* por parte del resto de Estados como legítimo participante, resulta fundamental ser un participante completo. La totalidad de la práctica se basa en el mutuo reconocimiento que los Estados se otorgan unos a otros. Existen múltiples entidades en el mundo que desean convertirse en participantes de la sociedad de Estados y que, sin embargo, no han

recibido todavía el reconocimiento ad hoc. La República de Somalilandia es una de ellas, así como la Autoridad Palestina. El requisito del reconocimiento mencionado aquí es común al conjunto de prácticas sociales. Clubes de fútbol, iglesias, escuelas, universidades, clubes privados, etcétera disponen de reglas y regulaciones internas sobre el criterio previo que se debe aplicar para que un actor sea reconocido como participante *bona fide* en la práctica. Una de las características clave para convertirse en participante de una práctica social es que el actor en cuestión debe entender, aceptar y promover los valores éticos integrados en la práctica a la que desea acceder. Por ejemplo, los estudiantes que se unen al King's College de Londres deben aceptar los compromisos éticos encarnados por dicha institución, lo que incluye, entre otras cosas, comprometerse con la búsqueda de la verdad, someterse al derecho probatorio y rechazar las prácticas del plagio. De igual forma, entidades que son aceptadas en la práctica de los Estados deben aceptar los valores asociados con dicha práctica. Estos son un compromiso con la autonomía soberana de los Estados individuales y una aceptación de los valores de diversidad entre Estados dentro de la práctica, aceptando, por ende, que algunos Estados serán socialistas, otros liberales, otros comunistas, otros islámicos, etcétera. En dicha sociedad los participantes tienen derecho a ser diferentes.

Al integrarse en una práctica como participante totalmente maduro, los actores acceden a una batería de posibles acciones legítimas que se abren ante ellos por su calidad de participantes. En la práctica de la vida universitaria, los estudiantes han logrado que estén a su disposición oportunidades para la investigación académica y el análisis erudito, por ejemplo. En la práctica de los Estados soberanos, estos han logrado dotarse de la posibilidad de forjar cierto tipo de alianzas con otros Estados, la libertad de llevar a cabo políticas internas tal y como las deciden sus propios ciudadanos, así como la libertad de plantearse sus propios objetivos diplomáticos y económicos en el ámbito internacional. Existen otras tantas acciones autorizadas que se abren ante ellos como participantes en esta práctica.

Del mismo modo, los neófitos en las prácticas deben formarse sobre el completo abanico de acciones posibles consideradas ilegítimas dentro de la práctica. Los estudiantes del King's aprenden el carácter ilícito del plagio y de la trampa. Los Estados soberanos deben aprender lo ilícito de lanzar agresiones bélicas contra otros Estados soberanos, lo ilícito de intentar imponer sus políticas internas predilectas a otros Estados así como la incorrección de incumplir sus contratos en el ámbito internacional. Fundamentalmente los participantes deben saber qué acciones serían tan contrarias a la ética integrada en su práctica específica que realizarlas conllevaría su expulsión de la práctica. En suma, aprender la ética, por lo tanto, es un requisito para la participación en la práctica.

Abordemos ahora la segunda práctica global de importancia básica al considerar la construcción de unidades para la gobernanza global. A saber, la sociedad civil global. Se trata de una práctica mundial que incluye como participante a cualquier persona en cualquier lugar. En la sociedad civil global las personas se constituyen mutuamente, mediante un proceso de reconocimiento recíproco, como titulares de derechos humanos de primera generación. Se reconocen unos a otros como titulares de una serie más o menos normalizada de libertades, que incluye el derecho a la integridad personal (a no ser asesinado, torturado, asaltado y demás), el derecho a la libertad de movimiento, la libertad de asociación, la libertad de celebrar contratos, la libertad de conciencia, la libertad académica, así como el derecho a la propiedad privada. A menudo se encienden debates entre los participantes de la sociedad civil global sobre qué derechos deberían incluirse en la lista, pero existe consenso sobre la mayoría de los elementos clave. Una vez más, la sociedad civil global, como el resto de prácticas sociales, ha establecido en su seno una pendiente de valor ético. En este caso, los dos elementos nucleares vinculados a los derechos definitorios de la práctica como un todo son los valores de la autonomía individual (*latu sensu*) y el valor de la diversidad. No resulta posible dar sentido a una práctica basada en derechos sin asumir que los participantes valoran la libertad y la diversidad que su libertad hace posible.

En ambas prácticas globales descritas aquí, los titulares de derechos usarán sus derechos de diferentes formas. En su caso, son los Estados los que lo harán, y en otro, serán mujeres y hombres como individuos. Una práctica respetuosa con los derechos crea y alimenta diversas salidas. En la sociedad civil global, así como en la sociedad de los Estados, existen requisitos meridianamente claros que deben ser cumplidos antes de que una persona llegue a ser reconocida como participante. El principal consiste en que él o ella respeten los derechos de otros, lo que a su vez redundará en que él o ella serán reconocidos como titulares de derechos. El segundo es que el titular de derechos alimenta la diversidad que surge a través de su reconocimiento de los derechos del resto. Convertirse en participante garantiza a una persona toda una serie de posibles acciones, cuya mayor parte permite diferentes tipos de asociación con otros titulares de derechos. Al igual que antes, ser miembro también exige de los participantes que sepan qué no está permitido dentro de la práctica; básicamente se les requiere que no abusen de los derechos del resto. En última instancia, el abuso del derecho de otros podría conllevar que el resto de titulares de derechos retirase su reconocimiento al participante.

Resulta crucial para los objetivos del presente capítulo que se entienda que todos los responsables de crear estructuras de gobernanza para lidiar con las cuestiones enumeradas anteriormente participan de forma simultánea en ambas prácticas esbozadas más arriba y, por lo tanto, quedan obligados por los valores éticos sobre los que se construye la práctica. Son al mismo tiempo tanto actores dentro de la sociedad de Estados soberanos (en su capacidad como ciudadanos) como actores en la sociedad civil global en su calidad de titulares de derechos. Todas las personas, en todo lugar, son paralelamente participantes en dichas prácticas así como en cierto número de otras prácticas locales (no globales) como la familia, la iglesia, la escuela, las facultades, los clubes privados, etcétera. Lo que de ello se deriva es que con los cambios de circunstancias las prácticas deben adaptarse a dichos cambios. A menudo ocurre que lo que se requiere desde un punto

de vista ético de una práctica puede llegar a entrar en conflicto con lo exigido éticamente en otra. Encontrar formas de dirimir dichas tensiones resulta capital para la planificación y la elaboración de políticas ligadas a la gobernanza. Por consiguiente, de entrada puede parecer por ejemplo que exista una tensión inherente entre lo que se exige éticamente de un actor en la sociedad civil global (la reclamación y el respeto de los derechos humanos individuales) y lo que se requiere éticamente de un actor en la sociedad de Estados soberanos (la protección de la autonomía de su Estado). En algunos casos puede parecer que hacer esto último obliga a pasar por alto lo primero. Puede ocurrir, por ejemplo, en relación con cuestiones de gobernanza ligadas a los migrantes. Frente a dicha disyuntiva, los actores deben buscar formas de resolver dichas tensiones, si no desean que sus vidas se vean afectadas por una incoherencia ética. Una forma de llevarlo a cabo consistiría en insistir en que los Estados y sus Gobiernos, en todas sus acciones, también promuevan los derechos de la sociedad civil global de los individuos.

Todos los responsables de crear estructuras de gobernanza participan de forma simultánea en la sociedad civil y en la sociedad de Estados soberanos

Lo que se ha esbozado en los apartados anteriores es una teoría constitutiva de la individualidad. Se trata de una teoría “constitutiva” en el sentido de que muestra cómo ser un actor en el panorama internacional. Una persona debe estar constituida como tal en las prácticas globales que acabamos de describir y ello con el fin de sostener que los actores permanentes deben conservar los valores integrados en las prácticas. De acuerdo con esta teoría ética, la conducta debe siempre orientarse hacia mantener el reconocimiento recíproco intersubjetivo logrado en dichas prácticas globales. En su fundamento, las limitaciones éticas requieren de

los participantes en estas prácticas –en todas sus acciones– que se batan el cobre para no socavar los valores éticos en virtud de los cuales se han constituido como lo que ellos mismos valoran ser. Su dependencia del reconocimiento de otros ejerce una presión constante para garantizar que de hecho hacen lo indicado. Este proceso los gobierna en todas sus acciones, incluidos sus esfuerzos para poner en pie estructuras de gobernanza global.

Enfrentarse a los retos derivados del cambio en un cierto número de formas exige a los participantes en dichas prácticas que mantengan un compromiso activo con difíciles argumentos éticos

Llegados a este punto, se podría objetar que la teoría constitutiva es fundamentalmente conservadora y que no está en disposición de promover o explicar un cambio y un desarrollo sociales en nuestro orden global. Si el argumento en este caso es que la teoría constitutiva es una teoría estática orientada únicamente hacia el mantenimiento del statu quo, entonces se está errando el tiro. Dicha crítica no logra tomar en serio las maneras en que los participantes en múltiples prácticas constitutivas tienen que comprometerse activamente en la construcción ética desde el momento en que se ven enfrentados a circunstancias nuevas y cambiantes. Así, por ejemplo, con las nuevas tecnologías de la comunicación (un ámbito derivado de desarrollos en el más amplio terreno cibernético) que posibilitan que las personas formen nuevas comunidades más allá de las limitaciones físicas, como Facebook, Twitter y YouTube, los participantes deben considerar los retos éticos que todo ello plantea a las nociones tradicionales de política, comunidad y sociedad. ¿Acaso los nuevos movimientos políticos, basados en el teléfono móvil, plantean amenazas éticas a las formas tradicionales de entender los compromisos políticos? Con el fin de mantener su posición

intersubjetiva como seres éticos, los participantes tanto en la sociedad de Estados soberanos como en la sociedad civil global deberán reflexionar en profundidad sobre las implicaciones de dichas nuevas formas con base cibernética en las formas tradicionales de concebir la postura ética. Enfrentarse a los retos derivados del cambio en un cierto número de formas exige a los participantes en dichas prácticas que mantengan un compromiso activo con difíciles argumentos éticos, no un compromiso obtuso con las maneras en que se hacían las cosas en el pasado.

¿En qué está ligado lo anterior con las cuestiones de gobernanza global? En el reducido espacio disponible, un solo ejemplo sobre cómo aplicar la teoría constitutiva será suficiente. El ejemplo traído a colación está sacado del ámbito militar. A lo largo de los últimos años, muchos Gobiernos occidentales (especialmente Estados Unidos y el Reino Unido) han ido privatizando múltiples funciones que antaño fueron desempeñadas por el aparato militar formal del Estado. Las empresas contratadas para dicha tarea son actualmente denominadas empresas privadas militares y de seguridad. Las funciones asumidas por las empresas privadas militares y de seguridad incluyen vigilar instalaciones en zonas de guerra, ofrecer prisiones militares, asegurar la seguridad de altas personalidades en zonas bélicas como Iraq y Afganistán, garantizar la seguridad para los equipos de reconstrucción y desarrollo, mantener vehículos militares en zonas de conflicto, etcétera. La privatización de dichas funciones plantea obviamente cuestiones de gobernanza dentro de las prácticas globales que han sido abordadas. Allí donde las personas encargadas de estas tareas habían estado previamente bajo la autoridad directa de los Gobiernos de los Estados soberanos a los que servían, ahora figuran en la nómina de empresas privadas que en muchos sentidos son autónomas de los Gobiernos. Estas empresas se centran en la generación de beneficios. ¿Se debe dejar a estas empresas fuera del control directo de los Gobiernos? ¿Qué tipo de cuentas deben rendir? Son muchos los que se han mostrado críticos con las empresas privadas militares y de seguridad argumentando que son (incluidos sus empleados)

poco más que mercenarios. Hablando claro, se les considera pistoleros a sueldo del mejor postor. Las empresas lo han negado, comprometiéndose a promover el carácter de Estado soberano en las zonas en las que operan, a la consecución y protección de los derechos humanos así como al imperio de ley y a favorecer la democracia. Con vistas a poner de manifiesto sus compromisos éticos, muchas empresas privadas militares y de seguridad acordaron participar en un proceso lanzado por los Gobiernos suizo, estadounidense y británico para elaborar un código de conducta aplicable a proveedores de servicios privados militares y de seguridad. Dicho código de conducta fue presentado en noviembre de 2010 en Ginebra. A pesar de que más de ciento veinte empresas hayan firmado el acuerdo, el problema de la gobernanza global sigue perdurando. ¿Cómo se controlará el código y cómo se exigirá a las empresas que lo respeten? Se ha encargado a un comité provisional de dirección el hallar una solución al problema de la gobernanza. A continuación se abordará cómo la teoría constitutiva podría guiar sus debates.

El comité encargado de la elaboración de un mecanismo internacional de rendición de cuentas deberá realizar esta tarea ciñéndose a las limitaciones éticas que pesan sobre sus miembros, tal y como se ha explicado anteriormente en este capítulo. Consideremos una propuesta que figura actualmente sobre la mesa y veamos cómo se comporta al confrontarla a los requisitos de la teoría constitutiva. El plan sugiere que un mecanismo de rendición de cuentas adecuado podría provenir de una asociación comercial al servicio de la industria de las empresas privadas militares y de seguridad. Invoca una autorregulación de las mismas mediante su propia asociación comercial. Resulta plausible suponer que muchas industrias privatizadas podrían contemplar una forma similar de autorregulación. La banca podría ser uno de esos ejemplos. En este caso, se podría sugerir que fuera una asociación comercial de banca la que estableciese un mecanismo de este tipo para los diferentes bancos. Entonces la pregunta es: ¿resulta esta maniobra ética si la evaluamos desde la teoría constitutiva?

Para responderla, la teoría constitutiva requiere que se demuestre que la propuesta no socava los valores integrados en las prácticas dentro de las cuales se constituyen los mismos que proponen una solución, léase, la práctica de Estados soberanos y la sociedad civil global. Como ya hemos visto, estas dos prácticas atesoran los valores de libertad y diversidad. En la primera, se trata de la libertad y la diversidad de los Estados y, en la segunda, de la libertad y la diversidad de los titulares de derechos individuales. ¿Lograría esto una propuesta para un mecanismo internacional de rendición de cuentas basado en la industria? Existen razones más que fundadas para suponer que esta no cumpliría los requisitos de la teoría. Una función clave de dicho mecanismo internacional de rendición de cuentas consistiría en determinar si una empresa privada militar y de seguridad dada ha infringido alguno de los compromisos asumidos al firmar el código de conducta. Por ejemplo, se vería abocado a investigar si una empresa en cuestión ha violado los derechos humanos de un grupo de personas en la zona de conflicto. Si es la industria misma de las empresas privadas militares y de seguridad la que establece, conforma y abona el mecanismo internacional de rendición de cuentas parece razonable pensar que bien podría estar sesgado a favor de las empresas privadas militares y de seguridad. Se enfrentaría al hecho de ser a la vez juez y parte. Un mecanismo internacional de rendición de cuentas establecido de esta guisa también podría sufrir un problema de legitimidad ética en el que muchas personas de otros ámbitos en nuestras prácticas globales podrían llegar a dudar de la neutralidad de un organismo de control que haya sido puesto en marcha por la propia industria. Dicho mecanismo internacional de rendición de cuentas también sufriría un problema de legitimidad entre las víctimas potenciales que pudieran verse afectadas por las actividades de las empresas privadas militares y de seguridad en la zona de conflicto en la que operan.

La observación realizada en el apartado anterior puede hacerse extensiva al resto de casos. Los Estados y los individuos constituidos como aquellos que se precian de ser en la práctica de Estados soberanos y de la sociedad

civil global respectivamente, se conforman, como hemos visto, mediante un proceso de reconocimiento recíproco en el que *todos* los participantes se reconocen mutuamente como poseedores de parcelas de libertades equivalentes. Cualquier movimiento orientado a establecer un organismo de gobernanza debe consistir en una serie de acciones que *cualquier* miembro de dichas prácticas pueda interpretar claramente como una amplia contribución al mantenimiento, el fortalecimiento y el desarrollo (ante nuevas circunstancias) de lo fundamental.

Los Estados y los individuos constituidos como aquellos que se precian de ser en la práctica de Estados soberanos y de la sociedad civil global se conforman mediante un proceso de reconocimiento recíproco

La clave es el reconocimiento recíproco. Por lo tanto, la prueba de si una forma propuesta de gobernanza de las empresas privadas militares y de seguridad es o no ética debe ser: ¿alguno del resto de participantes en las dos prácticas clave considera lo que se está proponiendo como una contribución al fortalecimiento de las recíprocas relaciones de reconocimiento que favorecen los valores capitales integrados en ambas prácticas globales? En otras palabras, ¿contribuye al mantenimiento de valores basados en derechos como son la libertad y la diversidad? Veamos si el mecanismo internacional de rendición de cuentas propuesto lograría esto. La teoría constitutiva permite que se aborde la cuestión desde el punto de vista de *cualquier* participante en dichas prácticas globales. Consideremos la propuesta desde el punto de vista de una persona en un Estado débil y en descomposición en el que estén operando las empresas privadas militares y de seguridad. Sería poco probable que un mecanismo de rendición de cuentas puesto en marcha y ejecutado por la asociación comercial de las empresas privadas militares y de seguridad convenciese a dicha persona de que es

capaz (o de que tiene posibilidades) de apoyar los derechos de las personas en dicho Estado. Probablemente esta persona verá la estructura de gobernanza propuesta como insuficientemente alejada de las empresas privadas militares y de seguridad a las que pide cuentas, la verá como poseedora de todas las papeletas para tomar decisiones a favor de sus propios miembros, y tendente a ocultar al control público los incumplimientos del código así como a hacer prevalecer sobre el resto, en todo momento, los intereses de la industria de las empresas privadas militares y de seguridad. Un acuerdo de gobernanza más ético sería aquel que fuese independiente de la propia industria, que incluyese a representantes de varias comunidades diferentes de las áreas en las que las empresas privadas militares y de seguridad estuviesen operando. Asimismo sería relevante que el mecanismo no fuese demasiado próximo a los clientes que las contratan con el fin de asegurarse de que los intereses de estos no interfieren con los compromisos éticos de las dos prácticas globales.

En conclusión, mediante el presente capítulo se ha establecido un marco ético desde el que se pueda evaluar sin rodeos el valor ético de las estructuras de gobernanza existentes y propuestas.

BIBLIOGRAFÍA

- Clark, Ian. 1997. *Globalization and Fragmentation: International Relations in the Twentieth Century*. Oxford: Oxford University Press.
- Frost, Mervyn. 2002. *Constituting Human Rights: Global Civil Society and the Society of Democratic States*. Londres: Routledge.
- Lipschutz, Ronnie D. 1992. "Reconstructing World Politics: The Emergence of Global Civil Society", *Millennium: Journal of International Studies* 21 (3): 399–420.
- Scholte, Jan Aart. 2000. *Globalisation: A Critical Introduction*. Londres.
- Waters, Malcolm. 1995. *Globalization*. Londres: Routledge.

>> A falta de un Estado o de un Gobierno global, las relaciones internacionales se ven reguladas por múltiples instituciones de gobernanza global, entre ellas organizaciones fundamentadas en tratados, así como diversos organismos formales e informales en la sociedad civil global. ¿Qué limitaciones éticas se les aplican? Los actores que configuran los organismos de gobernanza global son Estados o individuos. Ambos están sujetos a estrictas limitaciones éticas debido a que desempeñan dicho papel de actores en dos prácticas globales clave: la sociedad de Estados soberanos y la sociedad civil global. Los valores que les restringen dichas prácticas son la libertad y la diversidad. Dado que Estados e individuos conforman las instituciones de gobernanza global, se les exige que promuevan ambos valores éticos.

MERVYN FROST

King's College, Londres

LAICISMO Y MULTICULTURALISMO

Charles Taylor

Creo que el laicismo y el multiculturalismo están convergiendo. Dicho menos enigmáticamente, la cuestión de cuál es el régimen laico adecuado en las democracias occidentales cada vez está más relacionada con la búsqueda de las maneras correctas de abordar la creciente diversidad de estas sociedades.

1

Todos estamos de acuerdo en la necesidad de que las diferentes democracias modernas sean “laicas”, en cierto sentido del término. Pero ¿en qué sentido? El término laicismo (junto con el equivalente francés *laïcité* y sus derivados) tiene más de un significado. En realidad tiene muchos diferentes, pero creo que es vital que identifiquemos dos ideas fundamentales.

Según la visión A, el laicismo se ocupa principalmente de controlar la religión. Su tarea consiste en definir el lugar que ocupa en la vida pública y garantizar que no se salga de ahí. Eso no significa que lleve asociado el conflicto o la represión, siempre y cuando los distintos actores religiosos conozcan y respeten estos límites. Pero las diferentes normas y medidas que conforman el sistema secular o laico tienen todas este propósito fundamental.

Según la visión B, el principal objetivo de un régimen laico es gestionar la diversidad de concepciones religiosas y metafísico-filosóficas (incluyendo las concepciones no religiosas y anti-religiosas) de forma justa y democrática. Naturalmente, esta tarea conllevará establecer algunos límites a las acciones con una motivación religiosa en la esfera pública, pero también impondrá unos límites similares a aquellas que defienden filosofías no religiosas o anti-religiosas (por ejemplo, el grado en que estas pueden ser discriminatorias en algunas relaciones, como en la contratación laboral). Para B, la religión no es el foco del laicismo.

La tesis que me gustaría defender aquí es que B está muy por encima de A, al menos en nuestra época. La popularidad de A se explica gracias a determinados episodios de la historia occidental que dieron lugar, en un contexto de lucha, a la aparición de regímenes laicos. Pero la difícil situación que atravesamos en el presente difiere bastante de la que dio origen a estos conflictos. Las democracias modernas occidentales se enfrentan, ante todo, a una diversidad cada vez mayor. Por estas razones, B resulta más apropiada.

2

Examinemos más detalladamente en qué consiste B. En realidad, gestionar la diversidad tiene cierta complejidad. No persigue un único fin, sino que podemos distinguir tres, que se pueden clasificar en las categorías de la tríada de la Revolución Francesa: libertad, igualdad y fraternidad. 1. No se debe obligar a nadie a entrar en el dominio de la religión o de una doctrina. Este hecho, que con frecuencia se define como libertad religiosa, incluye, naturalmente, la libertad para no creer. Esto es lo que también se describe como “libre ejercicio” de la religión, según el término empleado en la Primera Enmienda a la Constitución de Estados Unidos. 2. Debe existir igualdad entre las personas de diferentes fes o doctrinas; ninguna visión religiosa y ninguna cosmovisión (religiosa o no) deben disfrutar de una posición privi-

legiada, y mucho menos ser adoptadas como postura oficial del Estado. Y por último, 3. es preciso escuchar a todas las familias espirituales e incluirlas en el proceso continuo de definición de una sociedad (su identidad política), y de determinación del modo en que esta va a alcanzar sus metas (el sistema exacto de derechos y privilegios). Esto (ampliando un poco el concepto) es lo que se corresponde con la “fraternidad”.

El principal objetivo de un régimen laico es gestionar la diversidad de concepciones religiosas y metafísico-filosóficas de forma justa y democrática

Naturalmente, estos objetivos pueden entrar en conflicto; en ocasiones tenemos que encontrar el equilibrio entre los valores que implican todos ellos. Por otra parte, creo que podríamos añadir un cuarto objetivo: intentar, en la medida de lo posible, mantener una relación de armonía y respeto entre los partidarios de diferentes religiones y cosmovisiones (quizá esto sea a lo que debemos llamar en realidad “fraternidad”, pero me sigue gustando el orden que presenta el esquema anterior, con sus tres valores tradicionales.)

¿Por qué considero que el modelo de la diversidad B es superior al modelo centrado en la religión A? Una razón es que es más imparcial. Los tres objetivos anteriores consisten, respectivamente, en 1. proteger a las personas en su pertenencia o por su práctica de las doctrinas que elijan o de las que formen parte; 2. tratar a todas las personas por igual, independientemente de la opción que hayan elegido; y 3. escuchar a todas ellas. No hay ninguna razón para destacar la opción de la religión frente a los puntos de vista no religiosos, “laicos” (en otro sentido ampliamente utilizado), o ateos.

De hecho, la neutralidad del Estado consiste precisamente en evitar favorecer o desfavorecer no solo las posturas religiosas, sino cualquier postura

fundamental, ya sea de carácter religioso o no. No podemos dar preferencia al cristianismo frente al islam, pero tampoco a la religión frente a la no creencia en la religión, o viceversa.

Una de las formas de demostrar la superioridad del modelo de laicismo basado en los tres principios frente al modelo basado en la religión es que este nunca permitiría interpretar equivocadamente el régimen fundado por Atatürk como un régimen realmente laico, tratando como hace con frivolidad los principios fundamentales e incluso la separación entre el Estado y las instituciones religiosas.

Esto también pone de relieve el valor de la formulación rawlsiana tardía de un Estado laico, que se aferra a una serie de principios políticos: los derechos humanos, la igualdad, el Estado de derecho y la democracia. Estos son la base misma del Estado, que debe apoyarlos. Pero esta ética política puede ser compartida, y en realidad lo es, por personas con perspectivas muy diferentes –lo que Rawls (1993) denomina “pluralidad de concepciones del bien”–. Un kantiano justificará el derecho a la vida y a la libertad aludiendo a la dignidad del ser racional; un utilitarista hablará de la necesidad de tratar a los seres capaces de experimentar la alegría y el sufrimiento potenciando al máximo la primera y reduciendo al mínimo el segundo. Un cristiano aludirá a que los seres humanos están hechos a imagen y semejanza de Dios. Todos coinciden en los principios, pero difieren en las razones de fondo por las que defienden esta ética. El Estado debe preservar la ética pero abstenerse de favorecer alguna de estas razones por encima de las demás.

3

La idea de que el laicismo está vinculado particularmente a la religión surge de la historia de su nacimiento en Occidente (al igual que su nombre). Resumiendo, hay dos contextos fundacionales importantes para el régimen

laico: Estados Unidos y Francia. En el caso de Estados Unidos, toda la variedad de concepciones pluralistas, o razones de fondo, fueron en su origen variantes del cristianismo (protestantismo), unidas a algunas creencias deístas. La historia posterior ha ampliado la paleta de doctrinas más allá del cristianismo, y a continuación más allá de la religión. Pero en su origen, las posturas respecto de las cuales el Estado debía mostrarse neutral eran todas religiosas. De ahí surgió la Primera Enmienda: el Congreso no aprobará ninguna ley que establezca una religión o que impida el libre ejercicio de la misma (o algo por el estilo).

La palabra “secularism” [“laicismo”] no apareció en las primeras décadas de la vida pública americana. Pero esto era una señal de que aún no se había abordado un problema fundamental. Dado que la Primera Enmienda contemplaba la separación entre Iglesia y Estado, dejaba la puerta abierta a situar la religión en un lugar que nadie aceptaría hoy en día. De esta forma, en la década de 1830, un juez del Tribunal Supremo podía argumentar que, si bien la Primera Enmienda prohibía la identificación del Gobierno federal con cualquier Iglesia, dado que todas las Iglesias eran cristianas (y más concretamente protestantes), era posible invocar los principios del cristianismo a la hora de interpretar la ley.

Para el juez Joseph Story, el fin de la Primera Enmienda era “evitar toda rivalidad entre las confesiones cristianas”, si bien “el cristianismo debía ser fomentado por el Estado”. El cristianismo era esencial para el Estado porque la creencia en “un Estado futuro de recompensas y castigos” es “indispensable para la administración de la justicia”. Y lo que es más, “es imposible que aquellos que creen en la verdad del cristianismo como revelación divina pongan en duda la obligación particular del Gobierno de fomentarlo y favorecerlo entre los ciudadanos”¹.

¹ Andrew Koppelman, “Rawls and Habermas”, página 36.

Esta primacía del cristianismo se mantuvo aún en el siglo XIX. A finales de la década de 1890, 37 de los 42 estados existentes reconocían la autoridad de Dios en los preámbulos o el texto de sus constituciones. Una sentencia unánime del Tribunal Supremo de 1892 declaró que si se quería describir “la vida americana como la expresión de sus leyes, sus negocios, sus costumbres y su sociedad, en todas partes reconocemos claramente una verdad [...] que esta es una nación cristiana” (*Church of the Holy Trinity v. United States*, 143 U.S. 457-471).

En la última parte del siglo comenzó a surgir una oposición a esta idea, pero en 1863 se fundó la National Reform Association con el siguiente objetivo:

El objeto de esta Sociedad será el de mantener los rasgos cristianos en el Gobierno estadounidense [...] el de garantizar una enmienda a la Constitución de los Estados Unidos que declare la lealtad de la nación a Jesucristo y su aceptación de las normas morales de la religión cristiana, y que indique que se trata de una nación cristiana, y otorgue a todas las normas, instituciones y prácticas cristianas de nuestro Gobierno un fundamento jurídico incuestionable en la ley fundamental del país.

Después de 1870 comenzó una batalla entre los partidarios de esta visión restringida, por una parte, y aquellos que querían una apertura real al resto de religiones, así como a lo no religioso. Entre estos últimos había no solo judíos, sino también católicos que (con razón) consideraban que el “cristianismo” de la National Reform Association los excluía. Fue en el marco de esta batalla donde el término “secular” (término inglés para “laico”) apareció por primera vez en la escena americana como un término clave, aludiendo generalmente a este polémico sentido de lo no religioso o lo anti-religioso².

² Smith 2003. Véase también Tisa Wenger, “Rewriting the First Amendment: Competing American Secularisms, 1850-1900”.

En el caso de Francia, la *laïcité* surgió de la lucha contra una Iglesia poderosa. El Estado se vio ante la tentación de erigirse sobre una base moral independiente de la religión. Marcel Gauchet muestra cómo Renouvier sentó las bases de la postura de los radicales de la Tercera República sobre su batalla contra la Iglesia. El Estado debe ser “moral et enseignant”. Este tiene “charge d’âmes aussi bien que toute Église ou communauté, mais à titre plus universel”. La moralidad es el criterio clave. Para no someterse a la Iglesia, el Estado debe tener “une morale indépendante de toute religion”, y disfrutar de una “suprématie morale” respecto a todas las religiones. La base de esta moralidad es la libertad. Con el fin de defenderse de la religión, la moralidad que subyace al Estado debe basarse en algo más que la utilidad o el sentimiento; necesita una “théologie rationnelle” real, como la que propone Kant (Gauchet 1998). La sabiduría de Jules Ferry, y posteriormente de Aristide Briand y Jean Jaurez, salvó a Francia en el momento de la Separación (1905) de un régimen desigual, pero caló la noción de que la *laïcité* consistía en el control y la gestión de la religión.

Sin embargo, si vamos más allá de estos contextos originales y consideramos los tipos de sociedad en los que vivimos en Occidente, la primera característica que salta a la vista es la enorme diversidad, no solo de creencias religiosas, sino también de aspectos no religiosos, por no hablar de aquellos que no se pueden clasificar en esta dicotomía. Las razones 1, 2 y 3 anteriores exigen que tratemos igualmente todos ellos.

4

La distinción entre A y B no es una distinción entre regímenes laicos reales. Más bien afecta a la forma de formular las preguntas que subyacen a todo régimen, o mejor dicho, a la estructura del argumento que es preciso esgrimir a la hora de tomar cualquier medida. En realidad, los regímenes justificados por A o B pueden ser más o menos restrictivos o permisivos. Pero el debate público que los define y sostiene será sin embargo diferente.

En términos del principal argumento sobre el que se sustenta este texto, el laicismo A suele dar lugar a problemas de tolerancia. Considera la religión como algo peligroso o potencialmente peligroso que es preciso contener. Esto hace que surjan con facilidad preguntas como las siguientes: ¿deberíamos (el Gobierno, la mayoría) imponer todas las restricciones que pudieran ser necesarias para protegernos de todos los problemas que plantea la religión? ¿O deberíamos, por el contrario, contenernos, ser más permisivos, en aras de conseguir la paz social y mantener relaciones armoniosas, o para evitar ejercer una presión excesiva sobre las personas practicantes? En estas preguntas podemos reconocer fácilmente el debate existente en determinadas sociedades entre los laicistas extremos y personas más moderadas. La cuestión que afecta a este dilema está relacionada con la tolerancia.

Por el contrario, el laicismo B claramente propone un régimen de igualdad de derechos. El principal objetivo es defender el derecho de cada persona a la libertad, a la igualdad y a ser escuchado. Por tanto, plantea una situación en la que estamos “más allá de la tolerancia”, donde las personas sentirán que merecen algo más que ser toleradas como portadoras de derechos.

Naturalmente, A y B son planteamientos ideales. En una situación real puede que se den elementos de los dos. De esta forma, en una sociedad en la que impera B en el debate público, es posible que haya asuntos concretos en los que surjan problemas de tolerancia. Por ejemplo, en el Reino Unido, hace unos años, se planteó el problema de las agencias de adopción religiosas. Partiendo de nuestras definiciones actuales de igualdad, se podría argumentar que estas agencias deberían estar dispuestas a atender a todo tipo de parejas, ya estén formadas, a la manera tradicional, por un hombre y una mujer, ya sean homosexuales. Pero a las agencias de adopción católicas les resultaba difícil aceptar esta petición. ¿Se les debía prohibir actuar según su forma habitual? Esta forma de traba-

jar se consideraba inaceptable en una sociedad fundada sobre la igualdad de derechos. El argumento para no prohibirla (que perdió) se esgrimió sobre la idea de tolerancia: a pesar de las buenas razones que había para prohibir esta actuación, se podía admitir en pro de la armonía o la paz social, o para evitar ofender la susceptibilidad de determinados ciudadanos.

El principal objetivo es defender el derecho de cada persona a la libertad, a la igualdad y a ser escuchado

El mundo real es extremadamente complejo, pero saldremos ganando si nos preguntamos qué estructura deberían tener los argumentos, en general y en cada caso particular.

5

Esta fijación con la religión es compleja, y está vinculada a otros dos elementos que a menudo encontramos en el debate sobre el laicismo: el primero es la tendencia a definir el laicismo en términos de algún acuerdo institucional, en lugar de comenzar por los objetivos que proponía anteriormente. Esto nos lleva a escuchar fórmulas mantra del tipo “la separación entre Iglesia y Estado”, o la necesidad de eliminar la religión del espacio público (“les espaces de la République”, como se propuso en el reciente debate francés). La segunda idea es consecuencia de la primera, o puede parecerlo. Si toda la cuestión se define mediante una fórmula institucional, basta con identificar qué medidas se ajustan mejor a esta fórmula, y no hace falta pensar más. No es posible encontrarse en un dilema, como ocurre cuando se persigue más de un objetivo, porque en este caso solo hay una fórmula magistral.

Por tanto, con frecuencia se escucha que se emplean estos mantras para evitar discusiones, se dan como la respuesta final y decisiva que anula cualquier objeción. En Estados Unidos se menciona el “muro de separación” entre Iglesia y Estado como el criterio definitivo, y los hiper-republicanos de Francia consideran la *laïcité* como la última palabra. (Naturalmente, si consultáramos la Primera Enmienda a la Constitución de Estados Unidos, encontraríamos que se mencionan dos objetivos, la prohibición de establecer una religión y la garantía del “libre ejercicio”. No es inconcebible que pudieran entrar en conflicto.)

Una iniciativa de este tipo desemboca, desde el punto de vista que adopto en este artículo, en un fetichismo de los acuerdos institucionales. Cuando en realidad deberíamos comenzar por los objetivos y deducir a partir de ellos qué acuerdos concretos aplicar. Esto no quiere decir que una cierta separación entre Iglesia y Estado, una cierta autonomía de las instituciones de Gobierno y religiosas, no sea un rasgo ineludible de cualquier régimen laico. Y lo mismo sirve para la neutralidad de las instituciones públicas. Ambas características son indispensables. Pero la aplicación práctica de estos elementos debería estar determinada por nuestro intento de potenciar al máximo nuestros tres (o cuatro) objetivos fundamentales.

Tomemos como ejemplo el uso del hiyab entre las mujeres musulmanas en los colegios públicos, que ha sido objeto de un encendido debate en una serie de democracias occidentales. En Francia, es de sobra conocido que se prohibió a las alumnas de los colegios públicos llevar el velo, que se consideraba un “*signe religieux ostentatoire*”, de acuerdo con la famosa Ley Stasi de 2004. En algunos estados federados alemanes, las alumnas pueden llevarlo, pero no así las profesoras. En el Reino Unido y otros países no existe una prohibición general, pero los colegios pueden decidir a nivel individual.

¿Por qué existen estas diferencias? Claramente, en todos estos casos los legisladores y gobernantes intentaban encontrar el equilibrio entre dos

objetivos. Uno era el mantenimiento de la neutralidad en las instituciones públicas, considerada (acertadamente) un elemento esencial del objetivo 2: la igualdad entre todas las creencias fundamentales. El otro era el objetivo 1, garantizar la mayor libertad religiosa posible o, en su forma más general, la libertad de conciencia. El objetivo 1 parece incitarnos a permitir el uso del hiyab en cualquier lugar. Pero para invalidar este argumento se esgrimieron otros en los casos de Francia y Alemania. Para los alemanes, lo que era inquietante era que alguien que ostentara la autoridad en una institución pública tuviera una marca religiosa, por así decirlo. En el caso de Francia, se intentó poner en duda que la propuesta de llevar el hiyab fuera un acto libre. Se sugirió que las niñas eran forzadas por sus familias o por sus compañeros varones a adoptar este código de vestimenta. Este fue un argumento que se utilizó con frecuencia, por muy discutible que pudiera parecer a la luz de la investigación sociológica llevada a cabo entre las propias alumnas, que la Comisión Stasi pasó totalmente por alto.

El otro argumento importante empleado era que llevar el velo en el colegio no era tanto un acto piadoso como una declaración de hostilidad contra la República y su institución fundamental de la *laïcité*. Esta era la idea que se escondía tras la introducción del concepto de “*signe ostentatoire*”. Un símbolo más pequeño y discreto no habría sido un problema, argumentaba la Comisión Stasi, pero estas prendas que llamaban tanto la atención pretendían expresar una postura enormemente controvertida. Las protestas de las mujeres musulmanas defendiendo “*le foulard n'est pas un signe*” (“el velo no es un símbolo”) fueron en vano.

De forma que, en un nivel, podemos observar que las diferentes respuestas de las naciones a la misma cuestión reflejan diferentes enfoques sobre el equilibrio entre los dos objetivos principales del sistema laico. Pero en otro nivel, el dilema y su resolución permanecen ocultos bajo la ilusión de que solo existe un principio, la *laïcité*, y su corolario de la neutralidad de las instituciones o los espacios públicos (“*les espaces de la République*”). Es solo

cuestión de aplicar un elemento de nuestro régimen republicano; no hace falta ni hay lugar para elegir, o para ponderar el peso de los diferentes objetivos.

Quizá el rasgo más pernicioso de este fetichismo es que tiende a esconder de nuestra área de visión los dilemas reales con que nos encontramos en este campo y que saltan a la vista una vez reconocemos la pluralidad de los principios en juego.

6

Deberíamos tener en cuenta que este fetichismo refleja una característica muy arraigada de la vida en las democracias modernas. Entendemos por qué en cuanto reflexionamos sobre el concepto de autogobierno, sobre el modelo fundamental de legitimación de los Estados fundados sobre la soberanía popular. Para que el pueblo sea soberano, ha de formar una entidad y tener una personalidad.

Las revoluciones que desembocaron en regímenes de soberanía popular transfirieron el poder de gobierno de un rey a una “nación” o a un “pueblo”. En el proceso, inventaron un nuevo tipo de ser colectivo. Estos términos existían anteriormente, pero el objeto al que hacían referencia, este nuevo tipo de entidad, era algo sin precedentes, al menos en el contexto de la primera Europa moderna. De este modo, la noción de “pueblo” se podía aplicar ciertamente al conjunto de individuos del reino, o a los estratos sociales que no formaban parte de la élite, pero antes de estas revoluciones no se había utilizado para hacer referencia a una entidad que podía decidir y actuar de forma conjunta, y a la que se pudiera atribuir una voluntad.

Para que el pueblo actúe conjuntamente o, en otras palabras, delibere para crear una voluntad común sobre la que actuar, hace falta un alto grado de

compromiso común, una sensación de identificación entre sus miembros. Una sociedad de este tipo presupone una confianza, la confianza fundamental que los miembros y los grupos que la integran deben poseer, la seguridad de que realmente son parte del proceso, de que van a ser escuchados y sus opiniones tenidas en cuenta por los demás. Sin este compromiso mutuo, esta confianza se verá herida de muerte.

Así, en la edad moderna surge un nuevo tipo de ser colectivo. Se trata de una entidad con la que se identifican sus miembros, en la que normalmente ven la realización o el baluarte de su libertad, o su lugar de expresión nacional/cultural (o, la mayoría de las veces, una combinación de ambas cosas). Naturalmente, en las sociedades premodernas, el pueblo también se “identificaba” a menudo con el régimen, con los reyes sagrados o los órdenes jerárquicos. Muchas veces las personas eran colaboradoras. Pero en la era de la democracia nos identificamos como seres libres. Por eso la noción de pueblo desempeña un papel crucial en la idea legitimadora³.

Esto significa que el Estado democrático moderno tiene unos propósitos o puntos de referencia comunes, generalmente aceptados, gracias a los cuales se proclama como el baluarte de la libertad y el lugar de expresión de sus ciudadanos. Independientemente de que estas pretensiones sean fundadas o no, los ciudadanos deben imaginar que el Estado es así para que sea legítimo.

De esta forma surge una pregunta para el Estado moderno que no tiene una expresión análoga en la mayoría de formas premodernas: ¿para qué o para quién es este Estado?, ¿para quién es la libertad?, ¿quién se expresa a través

³ Rousseau, que dejó en evidencia muy pronto la falta de lógica de esta idea, comprendió que una soberanía democrática no podía ser una simple “agregación”, debía ser una “asociación”, es decir, un potente ser colectivo, un “corps moral et collectif” con “son unité, son moi commun, sa vie et sa volonté”. Este último término es clave, ya que lo que da a esta entidad su personalidad es una “volonté générale”. *Contrat social* I, 6.

de él? La pregunta parece no tener sentido cuando se aplica a, digamos, el Imperio austrohúngaro o el Imperio otomano –salvo que contestemos a la pregunta de “¿para quién?” aludiendo a la dinastía de los Austrias o la dinastía otomana; y esto no nos serviría como idea legitimadora.

A esto es a lo que me refiero cuando afirmo que el Estado moderno tiene lo que yo denomino una identidad política, que se define como la respuesta generalmente aceptada a la pregunta de “¿para qué o para quién?”. Esta identidad es distinta de las identidades de sus miembros, es decir, de los numerosos y variados puntos de referencia que definen lo que para cada uno de ellos es importante en sus vidas. Naturalmente, podría haber coincidencias si estos miembros se sienten muy identificados con el Estado; pero las identidades de los individuos y los grupos que integran la sociedad por lo general son más ricas y complejas, además de bastante diferentes entre sí⁴.

En otras palabras, un Estado democrático moderno requiere un “pueblo” con una fuerte identidad colectiva. La democracia nos obliga a mostrar una solidaridad y un compromiso mucho mayores hacia el resto de personas que participan en nuestro proyecto político común que la que exigían las sociedades jerárquicas y autoritarias de antaño. En la época dorada del Imperio austrohúngaro, un campesino polaco de Galitzia podía ser totalmente ajeno a la existencia del terrateniente húngaro, y la burguesía de Praga a la del trabajador vienés, sin que esto amenazara lo más mínimo la estabilidad del Estado. Todo lo contrario. Este orden solo empieza a ser insostenible cuando comienzan a circular ideas sobre el gobierno del pueblo. Es en este momento cuando subgrupos que no están vinculados o no se pueden vincular empiezan a exigir sus propios Estados. Es la era del nacionalismo, de la descomposición de los imperios.

⁴ He abordado esta relación en Taylor (1996).

He hablado de la necesidad política de crear una fuerte identidad común para los Estados democráticos modernos en aras de crear un pueblo, una unidad deliberativa. Pero esta necesidad también es evidente por muchos otros motivos. Los pensadores de la tradición humanista cívica, desde Aristóteles hasta Arendt, han apuntado que las sociedades libres requieren un mayor nivel de compromiso y participación que las sometidas a regímenes despóticos o autoritarios. Los ciudadanos tienen que hacer por sí mismos, por así decirlo, lo que de otro modo harían los gobernantes por ellos. Pero esto solo ocurre si estos ciudadanos se sienten fuertemente vinculados con la comunidad política, y por tanto con todos aquellos identificados con esta.

Visto desde otro ángulo de nuevo, dado que estas sociedades necesitan un fuerte compromiso para realizar el trabajo común, y dado que una situación en la que algunos llevaran el peso de la participación y otros simplemente disfrutaran de los beneficios sería intolerable, las sociedades libres requieren un nivel elevado de confianza mutua. En otras palabras, son extremadamente vulnerables a la desconfianza de unos ciudadanos hacia que otros no asuman verdaderamente sus compromisos; por ejemplo, que no paguen sus impuestos, o que estafen al Estado del bienestar, o que, como empleadores, se beneficien de las buenas condiciones del mercado laboral sin asumir ningún coste social. Este tipo de desconfianza crea una enorme tensión y amenaza con deshacer toda la madeja de compromisos morales que las sociedades democráticas deben poseer. Un compromiso mutuo renovado, continuo y constante es esencial para adoptar las medidas necesarias para recuperar esta confianza.

La relación entre nación y Estado a menudo se considera desde un punto de vista unilateral, como si fuera siempre la nación la que busca proveerse de un Estado. Pero también se da el proceso contrario. Para seguir siendo viables, los Estados algunas veces tratan de generar un sentimiento de pertenencia. Esta es una cuestión importante en la historia de Canadá, por ejemplo. Para crear un Estado en la era democrática, la sociedad se ve obligada a asumir la difícil y siempre incompleta tarea de definir su identidad colectiva.

Por consiguiente, lo que he denominado identidad política es algo extremadamente importante para los Estados democráticos modernos. Y esta identidad normalmente viene definida en parte por unos principios fundamentales (democracia, derechos humanos, igualdad), y en parte por sus tradiciones históricas, lingüísticas o religiosas. Es comprensible que los rasgos de esta identidad puedan adoptar un estatus casi sagrado, ya que su alteración o su socavación pueden interpretarse como una amenaza a los principios básicos de su unidad, sin la cual el Estado democrático no puede funcionar.

Las sociedades libres requieren un mayor nivel de compromiso y participación que las sometidas a regímenes despóticos o autoritarios

En este contexto, algunos acuerdos institucionales históricos pueden parecer intocables. Pueden presentarse como una parte esencial de los principios básicos del régimen, pero también se verán como un elemento clave de su identidad histórica. Esto es lo que nos encontramos en el caso de la *laïcité* invocada por numerosos republicanos franceses. Lo irónico es que, ante una política moderna basada en la identidad (multicultural), invocan este principio como un rasgo fundamental de la identidad (francesa). Esto es poco acertado pero muy comprensible. Es una ilustración de una verdad generalizada: que las democracias contemporáneas, a medida que se van diversificando, deben ir redefiniendo sus identidades históricas, lo que puede ser incómodo y tener grandes repercusiones.

7

Por ello, el paso crucial al que hemos asistido en el Occidente moderno a partir del siglo XVII, que nos aleja de la concepción cósmico-religiosa del

orden, establece una nueva visión “ascendente” de la sociedad, que ahora se considera que existe para la protección y el beneficio mutuo de sus miembros (iguales). Hay un fuerte criterio normativo unido a esta nueva concepción, que yo he denominado el “orden moral moderno” (Taylor 2004). Este consagra fundamentalmente tres principios (entre las numerosas posibilidades): 1. los derechos y libertades de los miembros, 2. la igualdad entre ellos (que naturalmente ha sido interpretada de diferentes formas, mutando a concepciones más radicales con el tiempo), y 3. el principio de que el gobierno se basa en el consentimiento (lo que también se ha defendido de formas más o menos radicales).

Estas normas fundamentales han sido desarrolladas en una gran cantidad de antropologías filosóficas diferentes y en función de muy diferentes conceptos de sociabilidad humana. Muy pronto trascendieron la visión reducida del atomismo de sus primeros formuladores, como Locke y Hobbes. Pero las normas fundamentales siguen siendo válidas, y son más o menos inseparables de las democracias liberales modernas.

El rechazo de la arraigada visión cósmico-religiosa fue unido a una nueva concepción de “lo político”, una nueva norma fundamental que, como Lefort sugiere, conlleva su propia representación de la autoridad política, en la que, paradójicamente, el lugar central permanece vacío. Si se conserva la idea de soberanía, ninguna persona o grupo se puede identificar con ella.

Las sociedades democráticas no están organizadas necesariamente alrededor de una “religión civil”, como afirmaba Rousseau, sino sin duda alrededor de una fuerte “filosofía del civismo”, que consagra las tres normas, que en las sociedades contemporáneas se expresan a menudo como 1. derechos humanos, 2. igualdad y no discriminación, y 3. democracia.

Pero en algunos casos puede existir una religión civil: una concepción religiosa que incorpore y justifique la filosofía del civismo. Este fue probablemente

el caso de la joven república americana. Esta estaba adoptando una forma que era claramente parte del plan providencial de Dios para la humanidad (“Sostenemos que estas verdades son evidentes en sí mismas: que todos los hombres son creados iguales”). O la sociedad democrática puede ser parte de una ideología no religiosa, o incluso antirreligiosa, como ocurrió con la Primera República Francesa. Incluso se puede afirmar que las visiones globales de este tipo resultan más “naturales” para muchos de nuestros contemporáneos. Después de todo, los principios de nuestra filosofía civil parecen requerir unos fundamentos de base. Y si realmente es importante que estemos de acuerdo en los principios, entonces con toda seguridad habrá una mayor estabilidad si aceptamos también que tenemos unos fundamentos comunes. O al menos así lo parece, y los siglos de tradición de vida política parecen avalar esta idea.

Las sociedades democráticas están organizadas alrededor de una fuerte “filosofía del civismo”, que consagra las tres normas expresadas como derechos humanos, igualdad y no discriminación, y democracia

Porque de hecho el consenso entrecruzado entre diferentes visiones fundadoras sobre una filosofía del civismo común es algo bastante nuevo en la historia, y algo que se ha puesto relativamente poco en práctica. Por tanto, puede ser arriesgado. Y además, muchas veces desconfiamos de que las personas con visiones fundamentales diferentes puedan suscribir estos principios, o al menos de la forma en que lo hacemos nosotros (porque, como “nosotros” sabemos, los “ateos no pueden tener principios”; o como (otro) “nosotros” sabe, “las religiones van en contra de la libertad o la igualdad”).

El problema es que una democracia realmente diversa no puede retroceder y convertirse en una religión civil, o una antireligión, por muy reconfortan-

te que pueda ser esto, sin traicionar sus propios principios. Estamos condenados a vivir en un consenso entrecruzado.

8

Hemos visto cómo esta tendencia a idolatrar nuestros acuerdos históricos puede impedir que veamos nuestro régimen laico bajo un punto de vista más rico, que sitúe en un primer plano los objetivos básicos que buscamos y nos permita reconocer y reflexionar acerca de los dilemas a los que nos enfrentamos. Pero esto está relacionado con la otra principal causa de confusión que he citado antes, nuestra fijación con la religión como problema. En realidad, en muchas culturas occidentales hemos pasado de una primera fase en la que el laicismo era un logro que nos había costado alcanzar y que nos protegía de algún tipo de dominación religiosa, a una fase de tal diversidad de creencias fundamentales, de índole religiosa y no religiosa, que solo poniendo el foco claramente en la necesidad de encontrar el equilibrio entre la libertad de conciencia y la igualdad de respeto podemos valorar la situación. De lo contrario, nos arriesgamos a restringir innecesariamente la libertad religiosa de las minorías de inmigrantes basándonos en nuestros acuerdos institucionales históricos, a la vez que enviamos el mensaje a estas mismas minorías de que de ninguna manera gozan del mismo estatus que la población dominante establecida desde hace mucho más tiempo.

Pensemos en el argumento de los estados federados alemanes que prohíben a las profesoras llevar velo. No hay duda de que son figuras de autoridad; pero ¿pensamos que solo las personas que no llevan símbolos pueden ser figuras de autoridad? ¿Que a aquellos cuyas prácticas religiosas les hacen llamar la atención en este contexto no les corresponde una posición de autoridad en esta sociedad? Puede que este no sea el mejor mensaje que inculcar a los niños de una sociedad que se diversifica a pasos agigantados.

Este es el momento de establecer la tesis principal de este artículo, lo que he denominado la convergencia entre el laicismo y el multiculturalismo. Debería ser evidente que, si bien el principal problema que hacía necesario el laicismo en el pasado en muchos países occidentales era la existencia de una religión dominante, hoy en día el rasgo principal de la religión en las sociedades liberales avanzadas es su diversidad y su pluralidad. La religión que predominaba antiguamente, por lo general alguna confesión cristiana, en general no tiene fuerza sobre sus (ex)miembros (o, en el caso de Estados Unidos, las confesiones son tantas y tan variadas que ninguna constituye una amenaza real para la libertad de las demás). Y las identidades religiosas que parecen ser más fuertes pertenecen a las minorías. De forma que la necesidad de un laicismo centrado en la religión es casi inexistente. Pero la necesidad de manejar de forma justa y democrática una diversidad sin precedentes de perspectivas religiosas, culturales y del mundo, incluyendo formas creyentes y no creyentes, y todas las opciones que caben entre ellas, es evidente e imperiosa.

En este contexto, la tendencia que observamos en numerosos países occidentales a centrar su atención, e incluso elegir como objetivo a religiones nuevas y desconocidas, especialmente el islam, en nombre del laicismo, parece ser infundada y peligrosa. Me parece un profundo error abordar los problemas de integración generados por la inmigración procedente de culturas y religiones diferentes a través del prisma del laicismo tradicional de tipo A, y no a través del multiculturalismo.

9

Pero ¿a qué me refiero con “multiculturalismo”? Esta palabra suele generar confusión. En primer lugar, se puede utilizar para describir la situación de hecho que se da en una sociedad determinada en la que confluye una gran diversidad de culturas. Pero el término también se emplea para indicar las

políticas que abordan dicha diversidad, y a este respecto es donde la confusión y los objetivos contrapuestos parecen ser más graves y peligrosos.

La necesidad de manejar de forma justa y democrática una diversidad sin precedentes de perspectivas religiosas y culturales es evidente e imperiosa

Quiero emplear el término en ese segundo sentido, como un dominio de la política. Pero como tal, el término goza de un descrédito casi terminal en algunas sociedades europeas. Recuerdo haber leído el titular de un periódico alemán que rezaba “Multikulturalismus ist gescheitert” (“El multiculturalismo ha fracasado”), donde la explicación era que la política del *laissez-aller*, que reconoce las diferencias sin hacer nada por la integración, había llevado a Europa a una situación terrible, y que ahora era el momento de tener mano dura y hacer que los inmigrantes cumplieran unas normas. De hecho, en los últimos meses, los jefes de Gobierno de los tres mayores países de Europa –Angela Merkel, David Cameron y Nicolas Sarkozy– han anunciado el fin de este pernicioso “multiculturalismo”. En este discurso de denuncia a menudo se culpa a Canadá de ser la fuente de esta peligrosa y destructiva doctrina.

En Francia, el “Communautarisme” ha sido estigmatizado una y otra vez como una forma de incitar a las personas a aislarse en comunidades cerradas, “le multiculturalisme” se ve como una validación de la filosofía del aislamiento. (Los ciudadanos de Quebec repiten con frecuencia la retórica francesa al respecto.) Los canadienses tienen dificultades para reconocerse en esta parodia, dado que en este país el multiculturalismo, desde un principio, se ha ocupado de la integración, poniendo un gran énfasis, por ejemplo, en la enseñanza de las lenguas nacionales, el inglés y el francés⁵.

⁵ Véase Will Kymlicka.

El hecho de que el mundo tenga una sensación diferente en Europa y en Canadá no se debe a un simple cambio semántico inofensivo. La retórica anti-multiculturalista en Europa refleja una interpretación profundamente errónea de la dinámica de la inmigración a las democracias ricas y liberales de Occidente. La premisa subyacente parece ser que un reconocimiento excesivamente positivo de las diferencias culturales favorecerá el aislamiento en guetos, y una negación a aceptar la ética política de la propia democracia liberal. Como si esta fiebre por aislarse fuera la primera opción de los propios inmigrantes y fuera preciso disuadirles de ella con “mano dura”. Hasta cierto punto, podemos comprender por qué los políticos sin gran experiencia en la dinámica de las sociedades receptoras de inmigración caen en este error, ya que la tendencia entre los inmigrantes en un primer momento es siempre hacer grupo con personas de orígenes y culturas similares. ¿Cómo podrían si no encontrar las redes que necesitan para sobrevivir y salir adelante en este nuevo entorno? También vemos esta división en grupos en las ciudades globalizadas, como Bombay, en las que los recién llegados buscan a personas procedentes de su misma región o ciudad.

La principal motivación de los inmigrantes para irse a vivir a las democracias ricas es encontrar nuevas oportunidades, laborales, educativas o de autoexpresión, para sí mismos y especialmente para sus hijos. Si consiguen asegurarse esto, ellos –e incluso más sus hijos– están encantados de integrarse en la sociedad. Solamente cuando se frustra esta esperanza, cuando se bloquea el camino hacia un trabajo y una educación más gratificantes, puede surgir una sensación de alejamiento y de hostilidad hacia la sociedad receptora, que puede incluso derivar en un rechazo a la población mayoritaria y a su ética.

En consecuencia, el ataque europeo al “multiculturalismo” muchas veces parece un caso clásico de falsa conciencia, que atribuye ciertos fenómenos como la formación de guetos y el distanciamiento de los inmigrantes a una

ideología extraña, en lugar de reconocer los fallos que hay en casa a la hora de promover la integración y combatir la discriminación.

Cuando hablo de políticas multiculturales estoy pensando en las del tipo de Quebec y Canadá (estas no son tan diferentes a pesar de tener distinto nombre). Son políticas destinadas a conseguir la integración. Pero lo que las hace específicamente multiculturales es que no igualan integración a asimilación. Es decir, la sociedad en la que se pide a los inmigrantes que se integren es una sociedad en constante evolución, que en consecuencia cambiará y evolucionará a medida que vaya variando la composición de su población con la llegada de nuevos inmigrantes (y con las nuevas generaciones de descendientes nacidos en el nuevo país).

Cuando se bloquea el camino hacia un trabajo y una educación más gratificantes, puede surgir una sensación de alejamiento y de hostilidad hacia la sociedad receptora

Es comprensible que las poblaciones compuestas fundamentalmente por grupos étnicos establecidos desde hace mucho tiempo puedan reaccionar con cierta inquietud ante los inmigrantes con culturas, costumbres o religiones diferentes. ¿Nos van a cambiar estas personas? ¿Cuánto? ¿Este cambio va a afectar a nuestros valores más preciados? Pero racionalizar este miedo en términos de una amenaza procedente de una religión extraña es a la vez un error de hecho y un error de política.

Es un error de hecho porque atribuye a la mayoría de inmigrantes, o al menos a un número considerable de ellos, la intención de invalidar los valores fundamentales de la democracia liberal, cuando en realidad estos valores, junto con la prosperidad que han contribuido a hacer posible, son lo que atrajo a estas personas en primer lugar. La mayoría de los inmigrantes

desea integrarse, encontrar un buen trabajo, dar una buena educación a sus hijos, lo que permitirá a su vez que la siguiente generación tenga un trabajo mejor. También aprecian las libertades de las que disfrutaban en su nueva sociedad, que a menudo están más restringidas en sus países de origen.

Incluso para la minoría hostil a los valores liberales, este miedo es una interpretación incorrecta del origen de esta hostilidad. Se piensa que esta reside en una religión, que se tiende a homogeneizar y cuya esencia se reduce, y que supuestamente instiga a todos los que creen en ella. Esa es, por ejemplo, la idea del “islam” que se escucha en el discurso islamófobo de la derecha europea. Apenas se tiene en cuenta lo que creen realmente las personas que se denominan a sí mismas musulmanas. No se tiene en cuenta que el islam es una religión que agrupa a muchas culturas, que la línea entre la religión y la cultura es difusa y diferente de un caso a otro; que muchas personas pueden ser “musulmanas” en un sentido que poco tiene que ver con la devoción y la obligación religiosa; que muchas de las costumbres que nos repelen de algunas sociedades musulmanas, como la circuncisión femenina o los asesinatos de honor, no encuentran sanción en la tradición religiosa. Pero sobre todo, no se tiene en cuenta que esta tradición es muy variada y discutida.

Este miedo global al “islam” no solo es un error de hecho, es sumamente nocivo como política. Suponiendo que queramos evitar e incluso prohibir determinadas prácticas, como las dos que acabo de mencionar, y que deseemos inculcar determinados valores, como la igualdad entre hombres y mujeres, parecería mucho más inteligente tener de nuestro lado a todos aquellos a los que podamos conseguir convencer, en lugar de aislar a comunidades enteras estigmatizándolas como el origen de un espantoso peligro cultural y moral. Hablar del “islam” como de una elevada amenaza y de una temida “islamización” no solo es inventar peligros que no existen, sino también crear una brecha entre religiones y culturas, algo que no puede ser más que perjudicial para una democracia moderna.

Y si a esto añadimos que una de las cosas que generan hostilidad entre los inmigrantes hacia nuestras sociedades liberales son las experiencias de fracaso en la integración, cada vez es más evidente que es absurdo seguir echando la culpa al coco de la religión –en lugar de tomar medidas para facilitar la integración– y estigmatizar así a las personas, lo que dificulta aún más la integración.

10

Observar los problemas y las dificultades de la diversidad a través de la lente del laicismo de tipo A, con su enfoque negativo hacia la religión, resulta un error de proporciones alarmantes. Si deseamos abordar estos problemas desde el laicismo, deberíamos hacerlo desde la perspectiva del laicismo de tipo B, orientado a la diversidad. Pero para estar verdaderamente orientados a la diversidad es preciso dirigir la atención hacia el multiculturalismo. Y a ese respecto podemos afirmar que, en nuestras sociedades occidentales, el laicismo debe dar un giro hacia el multiculturalismo, lo que quiere decir que ambos conceptos deben converger. Esta es la tesis que he estado defendiendo en este artículo.

BIBLIOGRAFÍA

- Gauchet, Marcel. 1998. *La Religion dans la Démocratie*. Paris: Gallimard, 47-50.
- Rawls, John. 1993. *Political liberalism*. New York: Columbia University Press. Existe traducción española: 1995. *Liberalismo político*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Rousseau, Jean-Jacques. *Du Contrat Social* I, 6.
- Smith, Christian. 2003. *The Secular Revolution*. Berkeley: University of California Press.
- Taylor, Charles. 1996. "Les Sources de l'identité moderne", en: Mikhaël Elbaz, Andrée Fortin y Guy Laforest (eds.), *Les Frontières de l'Identité: Modernité et postmodernisme au Québec*. Sainte-Foy: Presses de l'Université Laval, 347-364.
- Taylor, Charles. 2004. *Modern Social Imaginaries*, Durham: Duke University Press.

>> Estamos asistiendo a una evolución en nuestro concepto del laicismo. En el pasado, los regímenes laicistas se empeñaban en controlar la religión. Hoy, sin embargo, cada vez se ocupan más de gestionar la diversidad de un modo justo y democrático.

>> Dicho cambio refleja la transformación de nuestras poblaciones en las democracias occidentales. La migración internacional ha desembocado en una diversidad religiosa y cultural notablemente mayor. Donde antes había, por ejemplo, católicos, protestantes y judíos, hoy encontramos también hindús, budistas y musulmanes, entre otros muchos. De forma natural, el nuevo laicismo, centrado sobre todo en la diversidad, se va mezclando con cuestiones de multiculturalismo.

CHARLES TAYLOR

Northwestern University, Chicago

INMIGRACIÓN Y NACIONALIDAD¹

Joseph H. Carens

¿Qué cuestiones éticas plantea la inmigración? ¿De qué manera afecta la inmigración a nuestra concepción de democracia y nacionalidad? Mi intención es investigar estas cuestiones en el contexto de tres suposiciones. En primer lugar, ante todo me preocupa la inmigración que se está produciendo en los prósperos Estados democráticos de Europa y Norteamérica. Dejo abierta la cuestión de en qué medida se amplía este análisis a otros Estados.

En segundo lugar, presupongo un compromiso con los principios democráticos, lo cual exige una interpretación de estos. Mi interpretación podrá rebatirse, pero lo cierto es que no pretendo que mis argumentos influyan en quienes rechacen completamente los principios democráticos. En mi caso, empleo el término “principios democráticos” de una forma muy general para referirme a los numerosos compromisos morales que sostienen y justifican las instituciones políticas contemporáneas y las políticas adoptadas en Norteamérica y Europa: cosas como las ideas de que todos los seres humanos tienen el mismo valor moral, que cualquier tipo de desacuerdo debería solucionarse normalmente mediante el principio de la

¹ Este capítulo está basado en las ideas que se desarrollan más detalladamente en Carens 1987, 1992, 2000a, 2000b, 2002, 2004, 2007, 2008a, 2008b y 2010.

mayoría, que tenemos la obligación de respetar los derechos y las libertades de las personas, que un Gobierno legítimo cuenta con el consentimiento de los gobernados, que todos los ciudadanos deberían ser iguales ante la ley, que solo debería ejercerse la fuerza de conformidad con lo dispuesto por ley, que las personas no deberían sufrir ningún tipo de discriminación por cuestiones como la raza, la religión o el sexo, que en nuestras políticas deberían respetarse normas como la imparcialidad y la reciprocidad, etcétera. Todas estas ideas pueden interpretarse de muchas maneras, e incluso pueden llegar a entrar en conflicto entre sí. No obstante, en una gran variedad de asuntos, como la cuestión de si resulta moralmente aceptable obligar a una persona a convertirse a una religión distinta a la suya, parece no haber un desacuerdo serio entre aquellos que se consideran a sí mismos demócratas. Muchas de las cuestiones planteadas por la inmigración están relacionadas entre sí, y el compromiso con los principios democráticos limita enormemente el tipo de respuestas que podemos dar a dichas cuestiones.

En tercer lugar, en la mayor parte del análisis que voy a realizar, sencillamente voy a dar por sentado que los Estados normalmente tienen el derecho moral de ejercer un control discrecional considerable sobre la inmigración. A esto lo denominaré la visión convencional. Como veremos más adelante, aún hay mucho por decir sobre la ética de la inmigración dentro de los límites de la visión convencional. Al final, volveré a este asunto y plantearé algunas cuestiones sobre la visión convencional.

Ahora me gustaría retomar los siguientes temas: acceso a la nacionalidad; inclusión; residentes; trabajadores temporales; inmigrantes en situación irregular; no discriminación en las entradas; reunificación familiar; refugiados, y apertura de fronteras. Sin embargo, me gustaría empezar planteando una objeción que, de ser sólida, dejaría sin sentido el resto de la discusión.

Hay personas que consideran un error incluso hablar de la ética de la inmigración. Según estos, la inmigración y la nacionalidad deberían verse como cuestiones políticas, y no morales (Hailbronner 1989). Desde esta perspectiva, el respeto a la soberanía del Estado y la autodeterminación democrática impiden realizar cualquier valoración moral de las políticas de inmigración y nacionalidad de un Estado.

Este intento de proteger las políticas de inmigración y nacionalidad del examen moral es erróneo. Tengamos en cuenta algunos ejemplos de políticas anteriores que casi todo el mundo consideraría hoy en día injustas: el Acta de Exclusión de Chinos de finales del siglo XIX que prohibía a la población de ascendencia china obtener la nacionalidad estadounidense; las políticas de desnaturalización adoptadas en la década de 1930 por muchos Estados europeos (incluidas las tristemente célebres leyes de Núremberg en Alemania), o las políticas canadienses y australianas de exclusión de potenciales inmigrantes por motivos raciales.

El hecho de considerar estas políticas equivocadas desde una perspectiva moral no conlleva un rechazo de la soberanía del Estado o la autodeterminación democrática. Deberíamos distinguir quién debería tener la autoridad para determinar una política de si una política determinada resulta aceptable desde el punto de vista moral. Podemos pensar que un agente tiene el derecho moral de adoptar una decisión y al mismo tiempo considerar que dicha decisión en sí misma resulta equivocada desde una perspectiva moral. Esto concierne tanto a un agente colectivo (por ejemplo, un Estado democrático) como a cualquier persona. La crítica moral al Acta de Exclusión de Chinos, a las leyes de Núremberg o a la política de la Australia Blanca no implica otros Estados tengan que intervenir para modificar dichas políticas o que deba existir una autoridad dominante que obligue a los Estados a actuar éticamente.

La reivindicación de que algo constituye un derecho humano o una obligación moral no dice nada de la manera de hacer cumplir ese derecho u obligación. De hecho, en el mundo actual en el que los derechos humanos han pasado a desempeñar un importante papel, muchos de estos son impuestos por los Estados en contra de ellos mismos, es decir, que se espera que los Estados limiten sus propias acciones y sus políticas de conformidad con los principios de los derechos humanos que reconocen y respetan. La misma idea de la democracia constitucional se construye basándose en la noción de autocontrol del Gobierno, es decir que los Estados poseen la capacidad de limitar el ejercicio de su poder conforme a sus normas y valores. Este es el marco en el que inscribo el debate sobre la inmigración y la nacionalidad en este texto.

ACCESO A LA NACIONALIDAD

¿A quién se debería conceder la nacionalidad y por qué? Propongo los siguientes principios. Cualquier nacido en un Estado que tenga la perspectiva de vivir allí durante un periodo largo debería obtener la nacionalidad al nacer. Cualquiera que haya sido criado en un Estado durante gran parte de sus años de formación debería obtener la nacionalidad de forma automática con el paso del tiempo (o, como mínimo, tener derecho absoluto y sin restricciones a la nacionalidad). Cualquier persona que acceda a una sociedad como inmigrante adulto y viva en esta de manera legal durante un periodo largo debería tener derecho legal a obtener la nacionalidad (lo ideal sería que no existiera ningún requisito adicional, aunque en la mayoría de los casos deben cumplirse determinados estándares relacionados con la adquisición del idioma y el conocimiento de la sociedad receptora). Por último, a las personas se les debería permitir adquirir la doble nacionalidad, o incluso varias nacionalidades, cuando estas posean algún tipo de conexión legítima con los Estados en cuestión. Un Estado democrático no debería obligar a renunciar a otras nacionalidades como requisito para obtener su

propia nacionalidad, independientemente de si esta se ha obtenido por nacimiento o por naturalización.

Para entender los motivos por los que los inmigrantes afincados y sus descendientes tienen un derecho moral a la nacionalidad, debemos pensar en los motivos por los que los descendientes de los ciudadanos tienen una reivindicación moral de la nacionalidad. Imaginemos lo que podríamos denominar el caso normal: niños que nacen de padres que son ciudadanos del Estado en el que han nacido estos niños y que también viven en dicho Estado. Dicho de otra manera, los padres del bebé son ciudadanos residentes. Todos los Estados democráticos conceden automáticamente la nacionalidad a estos niños al nacer. Puede parecer obvio por intuición que esta práctica tiene sentido moral, pero me gustaría explicitar la justificación que subyace a todo esto, una justificación que no resulta tan evidente. La nacionalidad por nacimiento no es un fenómeno natural, sino una práctica política, incluso cuando incumbe a los hijos de los ciudadanos residentes. ¿Cuál sería la justificación de esta práctica desde la perspectiva democrática?

La idea de la democracia constitucional se construye basándose en que los Estados poseen la capacidad de limitar el ejercicio de su poder conforme a sus normas y valores

Somos criaturas corpóreas. La mayoría de las actividades que realizamos se producen en un determinado espacio. En el mundo moderno, los espacios físicos en los que viven las personas se organizan políticamente ante todo como territorios gobernados por Estados. Estos pueden y deberían reconocer incluso a un bebé como persona y como titular de derechos. Además, el Estado en el que vive la bebé forzosamente estructura, garantiza y fomenta sus relaciones con otros seres humanos, incluida su familia, de diferentes maneras.

Cuando nace un bebé de padres ciudadanos residentes, cabe esperar que se críe en dicho Estado y reciba allí una formación social, además de que las oportunidades y elecciones que deba realizar en su vida se verán afectadas de forma esencial por las leyes y políticas estatales. Aunque al nacer no podrá ejercer su actividad política, sí que podrá hacerlo como adulta. En caso de que desempeñe correctamente esta función, debería verse a sí misma en el futuro como si estuviera creciendo. Necesita saber que tiene derecho a voz en la comunidad donde vive y que su opinión tendrá importancia. Además, las comunidades políticas también constituyen una importante fuente de identidad para muchas personas, posiblemente para la mayoría, en el mundo moderno. Es probable que un bebé nacido de ciudadanos residentes desarrolle un sólido sentido de identificación con la comunidad política en la que vive y de la que sus padres son ciudadanos. También es probable que esta persona se vea a sí misma y sea vista por otras personas como alguien perteneciente a dicha comunidad. Todas estas circunstancias determinan desde el principio su relación con el Estado en el que nace y le otorgan un interés fundamental por ser reconocido inmediatamente como miembro de la comunidad política. El hecho de adquirir la nacionalidad al nacer es una forma de reconocer esa relación y de ofrecerle respaldo legal.

La mayoría de estas consideraciones son aplicables a cualquier hijo de inmigrantes nacido en el Estado donde se han afincado sus padres. En este caso también es muy probable que se críe en dicho Estado, que reciba allí una formación social, así como que las oportunidades y elecciones que deba realizar en su vida se vean profundamente afectadas por las políticas estatales. Si se considera que estos son los motivos por los que los hijos de los ciudadanos residentes tienen derecho a obtener la nacionalidad al nacer, también son los motivos por los que deberían obtenerla los hijos de los inmigrantes. Por lo tanto, también se hace cultivando una actividad política. Desde el principio debería enseñarse a los hijos de los inmigrantes que tienen derecho a expresar su voz en la comunidad donde viven y que su voz

tendrá importancia. Y todo ello acompañado de una identidad política. Al igual que la hija de los ciudadanos residentes, la hija de los inmigrantes tiene un profundo interés en verse a sí misma y ser vista por los demás como miembro de la comunidad política en la que vive.

Los inmigrantes afincados podrán abandonar el país, volviendo a su país de origen o marchándose a otro lugar, y llevándose a sus hijos con ellos, si bien es cierto que esto también les ocurre a los ciudadanos residentes. Esta posibilidad no ofrece un argumento lo suficientemente convincente como para tratar la pertenencia a la comunidad política del hijo como un asunto contingente.

Por último, ¿qué ocurre con la cuestión de la doble nacionalidad? ¿El hecho de que el hijo de inmigrantes consiga la nacionalidad de sus padres al nacer proporciona al Estado democrático algún motivo para negar la nacionalidad a los niños en el Estado en el que nacieron y en el que viven sus padres?

La respuesta es no, por dos motivos. Por una parte, la nacionalidad en el país de origen de los padres de una persona no es la mejor manera de sustituir a la nacionalidad del país donde uno vive. La relación cívica más importante que tiene una persona es la que establece en el Estado en el que vive. Por otra parte, actualmente la cuestión de la doble nacionalidad se ha generalizado, resulta inevitable y ha sido aceptada en el caso de los hijos de ciudadanos debido a que cada vez son más los hijos con padres de diferentes nacionalidades y que heredan la condición de ciudadano de cada uno de ellos. Ya no es posible esgrimir que esto ocasiona problemas prácticos o de principios graves. Por lo tanto, si se admite la doble nacionalidad en el caso de los hijos de ciudadanos residentes, también debería admitirse en el caso de los hijos de inmigrantes.

En resumen, las circunstancias más importantes que determinan desde el principio la relación de un niño con el Estado son las mismas tanto para los

hijos de inmigrantes como para los hijos de residentes. Por lo tanto, el hijo de inmigrantes tendrá el mismo tipo de interés fundamental en ser reconocido de forma inmediata y permanente como miembro de la comunidad política.

Planteémonos ahora qué ocurre en el caso de los inmigrantes que llegan al país en edad preescolar. Tanto desde un punto de vista sociológico como desde una perspectiva moral, estos niños de padres inmigrantes son muy similares a los niños que han nacido en el Estado. Estos niños pertenecen al Estado y esa pertenencia debería reconocerse convirtiéndolos en ciudadanos del país.

Las circunstancias más importantes que determinan la relación de un niño con el Estado son las mismas tanto para los hijos de inmigrantes como para los hijos de residentes

Todos los motivos por los que los hijos deberían obtener la nacionalidad al nacer en un Estado después de que sus padres se hayan afincado allí son también motivos por los que los menores que se afincan en un Estado a una edad temprana deberían obtener la nacionalidad. El Estado en el que vive una niña inmigrante determina profundamente su socialización, su educación, sus oportunidades en la vida, su identidad y sus posibilidades de acción política. El hecho de poseer la nacionalidad en otro Estado no es motivo suficiente para negarle la nacionalidad del Estado donde vive y, por los motivos que ya hemos visto al abordar la cuestión de la doble nacionalidad, no existen motivos justificados para exigirle que renuncie a otra nacionalidad como condición para obtener la del lugar donde vive. El Estado en el que vive es su hogar. Tiene un gran interés en verse a sí misma y que los demás la vean como miembro de esa comunidad política, y el Estado tiene la obligación de respetar dicho interés por el hecho de haberla

admitido. La concesión de la nacionalidad por parte del Estado a los inmigrantes llegados a edad temprana debería producirse de manera incondicional y automática, al igual que se concede la nacionalidad por nacimiento a los hijos de ciudadanos residentes e inmigrantes afincados.

Por último, ¿qué ocurre en el caso de los inmigrantes adultos que llegan a un Estado? Las reivindicaciones morales de los inmigrantes adultos respecto a la nacionalidad se sostienen sobre dos cimientos relacionados: la pertenencia social y la legitimidad democrática (Baubock 1994; Rubio-Marín 2000). Sus reivindicaciones morales respecto a la nacionalidad en función de la pertenencia social se parecen en muchos aspectos a las que tienen sus hijos, en concreto que sus vidas se ven profundamente afectadas por el Estado en el que viven, y están vinculadas a él, así como a las personas que en él viven. El hecho de tener la situación legal de la nacionalidad en el Estado en el que viven constituye la única manera de que se pueda reconocer adecuadamente su pertenencia y de que se puedan proteger de una forma apropiada sus intereses. Tal y como hemos visto antes, no existen motivos suficientes que justifiquen que el Estado les exija renunciar a su nacionalidad anterior como condición para conseguir una nueva en el lugar donde viven.

Los inmigrantes que llegan a un Estado como adultos han sido formados socialmente en otro lugar, por lo que no tienen una reivindicación tan clara de ser miembros de la comunidad como la que tienen sus hijos criados en dicho Estado e incluso nacidos en él. No obstante, el hecho de vivir en una comunidad también convierte a estas personas en miembros de la misma. A medida que los inmigrantes adultos se asientan en su nuevo hogar, comienzan a implicarse en una densa red de asociaciones sociales. Además, adquieren intereses e identidades vinculadas a otros miembros de la sociedad. Al igual que ocurre con sus hijos, sus elecciones y posibilidades de vida vienen determinadas por las leyes y políticas estatales. Cuanto más tiempo viven allí, mayores se vuelven sus reivindicaciones de pertenencia social. Llegados a cierto punto, se traspasa un umbral. Llega un momento en que llevan allí tanto

tiempo que simplemente se convierten en miembros de la comunidad con una sólida reivindicación moral para conseguir que su pertenencia sea oficialmente reconocida por el Estado mediante la concesión de la nacionalidad, o como mínimo el derecho a conseguir la nacionalidad si así lo desean.

Los principios de legitimidad democrática han dado lugar a un segundo motivo por el que los inmigrantes adultos reafirman su reivindicación moral de la nacionalidad. Uno de los principios democráticos fundamentales es que todo el mundo debería poder participar en la determinación de las leyes por las que pretende regirse y en la elección de los representantes que en realidad elaboran las leyes, una vez que se haya alcanzado una edad en la que se pueda ejercer independientemente la acción política. El derecho pleno a voto y el derecho a ocupar altos cargos públicos suelen ser reservados a los ciudadanos, y en mi caso simplemente doy por sentada está práctica en el presente texto. Por lo tanto, para cumplir los requisitos de legitimidad democrática, cada adulto que viva en una comunidad política democrática de forma continuada debería ser ciudadano o, como mínimo, debería tener el derecho de convertirse en ciudadano si así lo decide. Antes de este punto, no he hecho hincapié en el argumento de la legitimidad democrática debido a que he estado hablando de las reivindicaciones de nacionalidad de los niños que no son lo suficientemente mayores para votar o participar formalmente en política, aunque tienen el mismo tipo de reivindicación prospectivamente, por así decir, y el argumento de la legitimidad democrática se les aplicaría en caso de que alcancen la mayoría de edad sin haber obtenido la nacionalidad.

INCLUSIÓN

Aunque los inmigrantes y sus descendientes tengan acceso a la nacionalidad, aún pueden estar sometidos a marginación económica, social o política. Si los ciudadanos de origen inmigrante quedan excluidos de las posibi-

lidades económicas y educativas de las que otros disfrutan, si los ciudadanos con los que viven los miran con desconfianza y hostilidad, si se ignoran sus preocupaciones y no se escucha su voz en la vida política, eso significa que en realidad no forman parte de la comunidad política. Puede que sean ciudadanos en el sentido formal, pero en realidad no son ciudadanos en el sentido más amplio y significativo del término. Es muy probable que no se vean a sí mismos (y que los demás no los vean) como miembros genuinos de la comunidad. Para muchas cuestiones importantes, los inmigrantes no pertenecerán a la comunidad.

Desde una perspectiva democrática, esto está claramente mal. No hay nadie que piense que la igualdad democrática exija que los ciudadanos sean iguales en todos los ámbitos, pero el ideal democrático de igualdad de los ciudadanos conlleva claramente mucho más que la mera igualdad formal de los mismos derechos legales. Requiere un compromiso de cierto tipo de igualdad genuina de oportunidades en la vida económica y en la educación, de la libertad frente a la dominación en la vida social y política, de un espíritu de respeto mutuo, compromiso e imparcialidad. Los teóricos democráticos llevan tiempo mostrando su preocupación por la tiranía de las mayorías sobre las minorías en las democracias. Los ciudadanos de origen inmigrante constituyen un tipo importante de minoría vulnerable. Por tanto, los principios democráticos requieren la inclusión fundamental, y no meramente formal, de los ciudadanos inmigrantes.

¿Qué es lo que conlleva esta inclusión fundamental? Los científicos sociales que estudian la inmigración desde un punto de vista empírico dedican mucho tiempo a intentar entender qué elementos permiten llevar a cabo con éxito la inclusión de los inmigrantes, y sobre todo qué tipos de políticas públicas pueden ser de ayuda en dicho proceso. Al realizar sus estudios, estos científicos suelen utilizar, implícita o explícitamente, un estándar normativo de igualdad proporcional, es decir, comparan la medida en la que los inmigrantes y sus descendientes responden a varios indicadores de bienestar

y éxito en la vida económica, social y política (por ejemplo, educación, progreso económico, aceptación social, participación política) con la medida en que el resto de la población responde a dichos indicadores. La expectativa general (que una vez más suele estar implícita) es que los propios inmigrantes no deberían quedar demasiado rezagados del resto de la población en cuanto a estos índices y que los descendientes de inmigrantes deberían responder casi igual que aquellos ciudadanos cuyos antepasados llevan aquí más tiempo. De no cumplirse esta expectativa, se genera un enigma que debe ser explicado por medio del análisis científico social y quizás un problema que debe ser abordado a través de la política social.

La tarea de explicar los motivos por los que los ciudadanos de origen inmigrante no están plenamente integrados y detallar las políticas necesarias para resolver este problema corresponderán a los investigadores empíricos. Lo que pueden hacer los filósofos políticos es mostrar la forma en la que los principios democráticos orientan y limitan las políticas que los Estados pueden emplear para promover la inclusión de los ciudadanos de origen inmigrante. Una limitación importante es que los Estados democráticos no pueden exigir la asimilación social y cultural como requisito esencial para la inclusión de estas personas. Por ejemplo, todo el mundo reconoce que un Estado democrático no puede exigir a sus ciudadanos que adopten las prácticas religiosas de la mayoría, incluso cuando las diferencias religiosas sean motivo de fricción social. En una democracia contemporánea, la gente debe convivir con profundas diferencias, así como forjar una comunidad política compartida en un contexto de pluralismo social y cultural.

La estrecha conexión entre los principios democráticos y el respeto a la diversidad es uno de los motivos por los que las declaraciones relativas a la “muerte del multiculturalismo” parecen tan inadecuadas desde un punto de vista ético. Multiculturalismo es un término que puede emplearse de muchas maneras diferentes, aunque a menudo la diversidad social, cultural

y religiosa que la gente le atribuye es simplemente la consecuencia inevitable del respeto a los derechos y las libertades individuales que los Estados democráticos supuestamente ofrecen a todos sus miembros (tales como el derecho a la libertad religiosa y el derecho a vivir la vida que uno elija siempre que no se moleste a los demás). Resulta desalentador observar lo mucho que los Estados democráticos contemporáneos desean hacer caso omiso de sus propios principios por miedo y ansiedad respecto a las diferencias culturales y de identidad, como ocurre por ejemplo al prohibir las distintas formas de vestimenta y arquitectura religiosa.

El ideal democrático requiere un compromiso de igualdad genuina de oportunidades en la vida económica y en la educación, libertad y respeto mutuo

Sin embargo, la justicia democrática requiere algo más que respeto por los derechos individuales. Para lograr justicia es necesario prestar atención a las formas en que las leyes y las prácticas pueden privilegiar implícitamente a unas personas sobre otras, así como estar dispuesto a tratar a todos los ciudadanos con imparcialidad, incluso a los pertenecientes a alguna minoría. Esto conllevará en ocasiones compromisos y acciones con varios tipos de ciudadanos de origen inmigrante, e incluso el reconocimiento público y el respaldo a su cultura e identidad. Asimismo, también conlleva la creación de una cultura pública en la que los ciudadanos de origen inmigrante sean reconocidos como miembros plenos de la sociedad y sean tratados con respeto. Lo importante aquí es la manera en la que se comporta la gente, sobre todo los funcionarios públicos, pero también la gente común. El valor de la nacionalidad legal y la igualdad formal se ve enormemente reducido cuando los representantes del Estado y los demás ciudadanos tratan a los inmigrantes como personas ajenas que en realidad no pertenecen a la comunidad, y que han adquirido un estatus que no se merecen.

Los inmigrantes traen el cambio consigo. Es algo inevitable. No existen motivos para considerarlos una amenaza o un problema. En su lugar, lo que se necesita es cierto tipo de adaptación mutua entre los ciudadanos de origen inmigrante y la mayoría del Estado en el que se han afincado.

Este proceso de adaptación mutua inevitablemente será asimétrico. Los ciudadanos con raíces profundas en la sociedad son siempre mayoría, y eso es algo que importa en cualquier democracia. Tienen un interés legítimo por mantener las prácticas e instituciones establecidas. Las normas formales e informales son las que predominan en cualquier sociedad moderna compleja. También suelen ser un tipo importante de bien colectivo, que permite a la gente coordinar sus actividades sin ningún tipo de supervisión o instrucción directa. La mayoría de estas normas formales e informales no entra en conflicto con los derechos y libertades individuales, ni con las reivindicaciones legítimas de las minorías. En cierta medida parece razonable esperar que los ciudadanos de origen inmigrante aprendan cómo funcionan las cosas en la sociedad receptora y que se adapten a estas normas formales e informales. Esto se aplica aún en mayor medida en el caso de sus hijos. Los hijos de los inmigrantes se crían en el Estado al que se han trasladado sus padres. Como hemos podido ver, estos deberían criarse como unos ciudadanos más y, si el sistema educativo funciona correctamente, adquirir todas las herramientas sociales necesarias para moverse de forma efectiva en la sociedad, incluido el dominio de la lengua oficial y muchas otras capacidades sociales. No obstante, esto no significa que se espere que los hijos de inmigrantes sean iguales que los hijos de la mayoría en cada aspecto, ni que los propios inmigrantes deban adaptarse a todas y cada una de las prácticas establecidas.

No parece razonable insistir en que nada cambia a consecuencia de la inmigración. Las experiencias, los valores y las preocupaciones características de los inmigrantes resultan relevantes a la hora de evaluar las normas formales e informales de la sociedad. La forma de hacer las cosas en una

sociedad puede reflejar una serie de elementos inconscientes e innecesarios que salen a la luz solo cuando son afrontados por personas que se oponen a ellos. Si los ciudadanos de origen inmigrante tienen motivos para querer hacer las cosas de forma diferente, se merecen la oportunidad de que se escuchen sus propuestas y se tengan en cuenta sus intereses. En ocasiones las prácticas pueden modificarse sin que ninguna persona sufra pérdidas reales más allá del ajuste de la modificación. A veces puede resultar adecuado dejar implementadas las normas o prácticas existentes, e incluir exenciones para los inmigrantes. En lugar de pretender que el orden social sea culturalmente neutro o que resulte admisible esperar que los ciudadanos de origen inmigrante simplemente se adapten a la mayoría, lo realmente necesario es lo que he denominado en otro lugar una concepción de la justicia como imparcialidad, esto es, un equilibrio patente de consideraciones que tome en serio los intereses de los ciudadanos de origen inmigrante y que les dé peso sin necesidad de asumir que esos intereses prevalecerán siempre (Carens 2000a).

RESIDENTES LEGALES

Hasta ahora me he centrado en el acceso a la nacionalidad y en la inclusión de las personas de origen inmigrante que se hayan convertido en ciudadanos. ¿Cómo deberíamos tratar a los inmigrantes antes de que lleven afincados el tiempo suficiente como para tener derecho a la nacionalidad?

Comencemos por los residentes legales, es decir, los inmigrantes que han sido admitidos de forma continua pero que aún no han adquirido la nacionalidad (tanto si cumplen los requisitos para ello como si no). La justicia democrática limita enormemente las distinciones legales que pueden establecerse entre ciudadanos y residentes. Una vez que la gente se ha afincado durante un periodo largo de tiempo, estará moralmente sujeta a los mismos derechos civiles, económicos y sociales que los ciudadanos. En un

Estado democrático, estos inmigrantes deberían poder disfrutar de todos los derechos de los que disfrutan los demás ciudadanos, excepto quizás el derecho al voto, a ocupar altos cargos públicos o de responsabilidad en la elaboración de políticas.

No se trata de una reivindicación tan radical como puede parecer. Con cumplir unos cuantos requisitos significativos, los residentes permanentes suelen disfrutar de todos estos derechos legales en Europa y Norteamérica. Pero ¿por qué deberían hacerlo?

Una posible respuesta sería que los Estados democráticos tienen la obligación de proteger los derechos humanos básicos de cualquier persona que se encuentre en su jurisdicción. La medida es buena en sí misma, pero no va lo suficientemente lejos. Incluso los turistas y visitantes tienen derecho a la protección de sus derechos humanos básicos, aunque los inmigrantes en situación de residentes legales tienen muchos derechos que los visitantes no poseen. De hecho, si considerásemos a los visitantes, residentes y ciudadanos como tres categorías distintas de un continuo como titulares de derechos legales, la mayor brecha no estaría entre ciudadanos y residentes, sino entre residentes y visitantes, es decir, dicha brecha no estaría entre ciudadanos y extranjeros, sino entre dos tipos distintos de extranjeros. La mayoría de los derechos legales creados por los Estados democráticos modernos no son derechos otorgados a todas las personas presentes, ni derechos que solo poseen los ciudadanos. Son derechos tanto de los ciudadanos como de los residentes permanentes. Conozcamos ahora los motivos por los que esto tiene sentido moral.

¿Qué tienen en común los residentes y los ciudadanos que resulta moralmente significativo y justifica que se les otorgue una serie de derechos legales que no tienen los visitantes? La respuesta es obvia. Viven en la sociedad. El hecho de vivir en dicha sociedad les confiere unos intereses que los visitantes no tienen, unos intereses que merecen reconocimiento y

protección legal. El hecho de vivir allí los convierte en miembros de la sociedad civil. Algunos podrían objetar que se trata de un argumento viciado, que obvia la cuestión de por qué los visitantes solamente son visitantes. Quizás les gustaría convertirse también en residentes y no se les permite hacerlo. Pero esta es una cuestión que abordaré más adelante. Por ahora, simplemente asumo la legitimidad del derecho que el Estado tiene a decidir qué extranjeros se convertirán en residentes y me cuestiono la manera en la que los Estados deberían tratar a aquellos a los que se les ha otorgado la situación de residente.

Vamos a comenzar abordando algunas de las áreas en las que los residentes suelen disfrutar de los mismos derechos que los ciudadanos y viendo por qué esto tiene sentido moral. Tengamos primero en cuenta el derecho a buscar un empleo. En cualquier sociedad en la que adquirir los medios para vivir dependa de conseguir un empleo retribuido, el hecho de negar el acceso al trabajo a gente que resida en el país es como negar el acceso a la vida misma. Resultaría contradictorio dejar que la gente viva en sociedad a la vez que les negamos los medios para conseguirlo. Por este mismo motivo, el hecho de negar a los residentes los derechos laborales de los que disfrutaran otros trabajadores (por ejemplo, la protección ofrecida por la legislación en el ámbito de la salud y la seguridad, el derecho a afiliarse a los sindicatos, etc.) lo que haría sería ponerlos en una situación de desventaja injusta. En mi caso no conozco a nadie que propugne esta opción.

Si tenemos en cuenta los programas de la seguridad social financiados mediante las deducciones obligatorias de las pagas de los trabajadores (pensiones de jubilación, subsidio por desempleo, compensación de accidentes en el lugar de trabajo), podemos ver que sería muy poco razonable exigir a estas personas que paguen estos programas y posteriormente negarles el acceso a las prestaciones que ellos han proporcionado. El principio de reciprocidad en el que se basan estos programas exige que aquellos que pagan deberían tener derecho a las prestaciones derivadas (algunos

de los programas de este tipo tienen unos periodos mínimos de empleo que cualquier persona debe cumplir antes de tener acceso a las prestaciones y, por supuesto, resulta adecuado imponer los mismos límites a los extranjeros, pero en ningún caso periodos más largos). Una vez más, no considero que deba refutarse seriamente este principio, ni siquiera si en algunas ocasiones se incumple en la práctica.

Por último, tendremos en cuenta el acceso a los programas sociales generales tales como la educación y la asistencia sanitaria pública, ofrecidos a toda la población. Por supuesto, cada Estado ofrece distintos niveles de prestaciones, aunque no suelen escucharse argumentos a favor de que se trate a los residentes permanentes legales de una forma diferente a los ciudadanos en relación con dichos programas. El motivo parece claro: los residentes también pagan los impuestos que permiten financiar estos programas. De nuevo, un sentido elemental de la reciprocidad deja claro que sería injusto excluir a los residentes de las prestaciones de estos gastos públicos generales.

Por lo tanto, para la inmensa mayoría de los derechos de pertenencia no hay ningún caso digno de mención por distinguir entre residentes y ciudadanos, aparte de los derechos políticos. Las discusiones aparecen al margen, principalmente en torno a la seguridad de residencia, el acceso al empleo público y el acceso a los programas sociales de redistribución. Aunque aquí no dispongo de espacio para desarrollar mis argumentos, en otras publicaciones he defendido que durante las primeras fases del asentamiento es permisible limitar el derecho a prestaciones redistributivas y la protección frente a la deportación, aunque cuanto más tiempo lleva la gente viviendo en una sociedad, más sólidas se volverán sus reivindicaciones morales (Carens 2002). Transcurrido un tiempo, estas personas traspasan un umbral que les da derecho a tener prácticamente la misma situación legal que los ciudadanos, tanto si adquieren la nacionalidad formal como si no. Las restricciones de acceso al empleo público constituyen una forma de

discriminación ilegítima, salvo que se haga para la elaboración de políticas o puestos de seguridad.

Para la inmensa mayoría de los derechos de pertenencia no hay ningún caso digno de mención por distinguir entre residentes y ciudadanos, aparte de los derechos políticos

TRABAJADORES TEMPORALES

¿Pueden los Estados democráticos admitir mano de obra extranjera, pero solo durante un periodo de tiempo limitado? En ese caso, ¿cuáles son los derechos legales de estos trabajadores temporales? Desde mi punto de vista, los Estados democráticos pueden admitir mano de obra extranjera mientras limiten la duración de su estancia y su acceso a los programas sociales de redistribución, pero hay otro tipo de restricciones que resultan problemáticas desde una perspectiva moral.

En el apartado anterior ya he comentado que las reivindicaciones morales de una persona en una sociedad van creciendo con el paso del tiempo. Esto también sería de aplicación en el caso de la residencia. Cuando más tiempo permanezca una persona en un lugar, mayor será su reivindicación de quedarse. Una de las implicaciones de este principio es que los que se quedan durante un periodo limitado de tiempo no establecen una sólida reivindicación de quedarse. Por tanto, si un Estado democrático admite a alguien para trabajar con un visado temporal y dicha persona no tiene ninguna otra reivindicación moral de quedarse, el Estado podrá exigir a dicha persona de la forma más razonable que abandone el Estado cuando venza su visado. Sin embargo, si el Estado renueva repetidamente el visado temporal de dicha persona, se verá finalmente obligado a convertir el visado temporal en permanente. Todo esto se deriva de la idea de que la reivindicación

moral de quedarse va aumentando con el paso del tiempo. La Unión Europea ha reconocido este principio en una directiva reciente donde recomienda que a los nacionales de terceros países (es decir, extracomunitarios) se les otorgue el derecho a residencia permanente si llevan residiendo de manera legal en un Estado de la Unión Europea durante un periodo de cinco años (Consejo Europeo, 2003).

Las razones para otorgar a los trabajadores temporales la mayoría de los derechos legales que poseen los ciudadanos y residentes se basan en el compromiso adoptado por los Estados democráticos respecto a los derechos humanos generales, en el principio de reciprocidad y en cualquier estándar establecido por un Estado como las condiciones mínimas moralmente aceptables de empleo dentro de su jurisdicción.

Tal y como ya he mencionado con anterioridad, incluso los visitantes y turistas disfrutan de derechos humanos generales tales como la protección de su persona y su propiedad. Por lo tanto, simplemente asumiré que los trabajadores extranjeros temporales también son titulares de esos derechos.

¿Y qué ocurre con los demás derechos? Vamos a establecer una distinción entre tres áreas generales: condiciones laborales (donde se incluyen aspectos como las normativas sobre salud y seguridad, las leyes relacionadas con los salarios mínimos, la retribución de las horas extraordinarias y las vacaciones pagadas), los programas sociales directamente vinculados a la participación de población activa (donde se incluyen aspectos como el subsidio por desempleo y los planes de pensiones obligatorios) y otros programas especiales (donde se incluyen los programas de subsidio por bajos ingresos, la atención sanitaria, la educación, el esparcimiento y cualquier otro elemento en el que el Estado gaste dinero en beneficio de la población nacional).

En cuanto a las condiciones laborales, los trabajadores extranjeros temporales deberían poder disfrutar de los mismos derechos que los ciudadanos

y residentes permanentes. Lo que se pretende con esas normas y reglamentos es establecer las condiciones laborales mínimas aceptables en una comunidad democrática concreta basándose en el conocimiento de lo que resulta aceptable, lo cual es generado por los procesos democráticos internos de la comunidad. Los trabajadores temporales extranjeros trabajan dentro de la jurisdicción estatal. Por lo tanto, las políticas que regulan las condiciones laborales de los ciudadanos y residentes permanentes también deberían aplicarse a ellos.

¿Qué decir de los programas vinculados a la participación de población activa? Al diseñar los programas como sistemas contributivos, se hace especialmente patente la injusticia de excluir de estos a los trabajadores extranjeros. Es descaradamente injusto exigir a la gente que pague un seguro cuando no cumple los requisitos para beneficiarse de sus prestaciones. Al hacerlo se está violando el principio elemental de reciprocidad. Pero el principio básico de incluir a trabajadores temporales extranjeros en los programas o compensarlos por haber sido excluidos no solo depende del método con el que se va a financiar el programa. Siempre que la justificación del programa esté estrechamente vinculada a la participación de población activa, esta debería incluir a todos, sean o no trabajadores temporales extranjeros.

Por último, cada Estado proporciona una amplia gama de servicios a las personas que se encuentran dentro de su territorio, incluidos servicios como policía, bomberos, educación pública, bibliotecas, instalaciones recreativas, etcétera. No hay nada que justifique la exclusión de los trabajadores temporales de la mayoría de estos programas. En la práctica, los programas en los que los trabajadores temporales tienen mayores probabilidades de ser excluidos y aquellos en los que la justificación normativa de la exclusión parece ser más verosímil son los financiados mediante un determinado impuesto general, y que tienen como principal objetivo la transferencia de recursos de los miembros más favorecidos de la comunidad a los menos favorecidos. Me

vienen a la cabeza cosas como los programas de subsidio por bajos ingresos y otros programas destinados a los miembros más pobres de la sociedad, como las viviendas sociales. Con esto no estoy sugiriendo que no deba incluirse a los trabajadores temporales en dichos programas. Al contrario, considero que sería admirable incluirlos, y de hecho algunos Estados lo hacen. Lo que intento decir simplemente es que resulta moralmente lícito excluir a los trabajadores temporales de los programas que tengan como objetivo principal la redistribución. Si este tipo de programas no se basa directamente en un principio contributivo, la exclusión de las personas llegadas más recientemente no infringiría el principio de reciprocidad. Dado que el programa tiene por objetivo ayudar a aquellos miembros necesitados de la comunidad y puesto que la plena pertenencia es una cosa que solo se va adquiriendo de manera gradual, la exclusión de las personas llegadas más recientemente no parece ser injusta (aunque sí que puede ser poco generosa). Por supuesto, estos programas se financian con los ingresos de los impuestos generales y los trabajadores temporales también pagan impuestos, pero su reivindicación de participar en un programa basado en la tributación redistributiva (transfiriendo de los miembros más favorecidos a los menos favorecidos) no es tan convincente como su reivindicación de participar en los programas cuyas prestaciones están directamente vinculadas a las aportaciones de los trabajadores. Las reivindicaciones morales de los trabajadores temporales de poder participar en los programas redistributivos va creciendo con el tiempo, aunque, tal y como hemos podido ver, también lo hace su reivindicación de pertenencia plena y permanente.

INMIGRANTES EN SITUACIÓN IRREGULAR

A continuación vamos a tener en cuenta a aquellos inmigrantes que se han asentado en un Estado sin ningún tipo de autorización, a los que me voy a referir como inmigrantes en situación irregular. ¿Qué derechos legales, si los hubiere, deberían tener estos inmigrantes?

Partiendo de mi asunción inicial de que el Estado tiene derecho a controlar la inmigración, se deriva que los Estados tienen moralmente derecho a deportar a los inmigrantes en situación irregular en caso de detenerlos. No obstante, me gustaría reivindicar que los inmigrantes en situación irregular deberían poder disfrutar de la mayoría de derechos civiles, económicos y sociales que poseen otros trabajadores, así como que los Estados deberían crear normalmente una barrera entre, por una parte, el cumplimiento de las leyes de inmigración y, por otra, la protección de los derechos legales de los inmigrantes en situación irregular, de forma que estos derechos sean verdaderamente efectivos. Además, sugiero que con el paso del tiempo los inmigrantes en situación irregular adquieran el derecho moral de quedarse en el Estado y de regularizar su situación.

Los inmigrantes en situación irregular deberían poder disfrutar de la mayoría de derechos civiles, económicos y sociales que poseen otros trabajadores

A primera vista, puede resultar desconcertante sugerir que los inmigrantes en situación irregular deberían tener derechos legales. La cuestión es, puesto que estos inmigrantes están infringiendo la ley del Estado al afincarse y trabajar en él sin autorización, ¿por qué debería el Estado otorgarles ciertos derechos legales? No obstante, si reflexionamos un poco nos daremos cuenta de que los inmigrantes en situación irregular tienen derecho como mínimo a ciertos derechos legales. Al contrario de lo que ocurría en los regímenes medievales, los Estados democráticos modernos no convierten a los delincuentes en forajidos (personas que quedaban totalmente fuera de la ley). Los inmigrantes en situación irregular tienen evidentemente derecho a que se protejan sus derechos humanos básicos. Un buen ejemplo sería el derecho a la protección de las personas y su propiedad. Se supone que la policía debe proteger incluso a los inmigrantes en situación

irregular frente a cualquier intento de robo o asesinato. Las personas no pierden su derecho a estar protegidas, tanto ellas como sus posesiones, por el hecho de estar en un lugar sin autorización. Otros ejemplos serían el derecho a un juicio justo y a atención sanitaria de urgencia.

El hecho de que las personas sean titulares de determinados derechos no implica que sean verdaderamente capaces de hacer uso de los mismos. Suele ser habitual que los inmigrantes en situación irregular se preocupen mucho por no llamar la atención de las autoridades, de tal manera que suelen ser reacios a reivindicar las protecciones y soluciones legales a las que tienen derecho, incluso cuando están en juego sus derechos humanos más básicos. Esto genera un problema normativo grave para los Estados democráticos. No tiene ningún sentido moral ofrecer a la gente derechos legales puramente formales con unas condiciones que impiden a esa gente ejercerlos de forma efectiva.

¿Qué se puede hacer en este caso? Existe al menos una solución parcial para este problema. Los Estados pueden y deberían establecer una barrera entre, por una parte, el cumplimiento de las leyes de inmigración y, por otra, la protección de los derechos humanos básicos. Lo que habría que hacer es fijar un sólido principio legal por el que ninguna información recopilada por las personas responsables de la protección y el cumplimiento de los derechos humanos básicos pueda utilizarse a efectos de cumplimiento de las leyes de inmigración. También deberíamos ser capaces de garantizar que todas las personas fueran capaces de reivindicar sus derechos básicos sin exponerse a ser detenidas y deportadas. Por ejemplo, imaginemos que un inmigrante en situación irregular es víctima o testigo de un delito. En ese caso, esta persona debería poder ir a la policía, informar del delito y actuar como testigo sin tener miedo de que esto pueda incrementar las posibilidades de que la detengan y la deporten los agentes de inmigración. Asimismo, en caso de precisar atención sanitaria de emergencia, estas personas deberían poder conseguir ayuda sin temor a que el hospital revele su situación a los encargados de hacer cumplir las leyes de inmigración.

Aunque no puedo desarrollarlo de una forma detallada en este texto, en otras áreas de los derechos legales también se aplicaría de una forma similar el mismo modelo propuesto. Los hijos de los inmigrantes en situación irregular deberían tener derecho a recibir una educación libre y obligatoria en un colegio público (puesto que este tipo de educación se debería considerar un derecho humano básico para cualquier persona que viva en una sociedad). También debería establecerse una barrera entre la provisión de estos servicios educativos y el cumplimiento de las leyes de inmigración. Los trabajadores extranjeros inmigrantes también deberían tener legalmente derecho a recibir una remuneración por su trabajo, así como poseer los mismos derechos y protecciones, en cuanto a las condiciones laborales, que los demás trabajadores, puesto que estos derechos y protecciones son un reflejo de los estándares mínimos de cualquier Estado democrático para conseguir unas condiciones laborales aceptables en su territorio. De nuevo, todos estos derechos solo serán realmente efectivos si establecemos una barrera respecto al cumplimiento de las leyes de inmigración.

Los Estados pueden y deberían establecer una barrera entre, por una parte, el cumplimiento de las leyes de inmigración y, por otra, la protección de los derechos humanos básicos

Conforme aumenta la lista de derechos, uno podría preguntarse si hay algún derecho que puedan poseer los inmigrantes que han regularizado su situación respecto a los que se encuentran en situación irregular. Partiendo de mi asunción inicial de que el Estado tiene derecho a controlar sus fronteras, opino que los inmigrantes en situación irregular no suelen tener derecho moral a recibir las prestaciones de los programas de subsidio por bajos ingresos y, por supuesto, tampoco tienen derecho moral a quedarse en el Estado. No obstante, incluso estas limitaciones no tienen un carácter absoluto. Cuanto más tiempo permanece una persona en una sociedad

determinada, mayores motivos tiene para reivindicar su pertenencia a ella. Esto se aplica incluso en el caso de aquellas personas que se han afincado en un país sin ningún tipo de autorización. Cuando las personas se asientan en un país, establecen vínculos y relaciones que con el paso del tiempo dan lugar a una serie de sólidas reivindicaciones morales. Transcurrido un tiempo, las condiciones de entrada resultan irrelevantes.

Este reconocimiento de la importancia moral del tiempo de permanencia, incluso en situación irregular, aparece reflejado en las prácticas adoptadas por muchos Estados, tanto a la hora de aplicar amnistías generales a residentes en situación irregular, que casi siempre se limitan a las personas que llevan en el país un largo periodo de tiempo, como en la práctica habitual de hacer excepciones respecto a las normas de deportación por motivos familiares y humanitarios, lo que a su vez casi siempre está vinculado a largos periodos de residencia en un país. No obstante, no pretendo que todo el mundo esté de acuerdo con mis afirmaciones. La ley no reconoce casi nunca el derecho individual de los residentes en situación irregular a quedarse en el país (salvo en algunas ocasiones concretas al tratarse de niños). Además, muchos se opondrían a las amnistías (ya sean individuales o colectivas) por considerar que promueven el incumplimiento de la ley y fomentan más inmigración irregular. Sin embargo, y desde mi punto de vista, los asentamientos a largo plazo conllevan un peso moral y finalmente incluso cimientan un derecho moral a quedarse en el país que debería ser reconocido por ley.

NO DISCRIMINACIÓN EN LAS ENTRADAS

Pasemos ahora a tratar la cuestión de quién debería poder entrar al país. ¿De qué forma, en caso de haberla, se encuentra limitado el derecho que el Estado tiene a controlar las entradas de inmigrantes? Al igual que ocurre con la nacionalidad, hay gente que defiende a veces que el control de la

inmigración es una característica fundamental de la soberanía y la autodeterminación, y que, por tanto, no puede estar sujeto a ninguna limitación normativa externa a la voluntad de la comunidad. Sin embargo, nadie cree en realidad en esto si se insiste en ello. No existe ninguna *carte blanche* moral. Una de las claras limitaciones de las políticas de inmigración es el principio de no discriminación. Actualmente nadie reivindicaría que un Estado democrático pueda prohibir legítimamente la entrada a inmigrantes africanos o asiáticos simplemente por motivos raciales o étnicos, aunque esto es precisamente lo que han hecho bastante abiertamente en el pasado países como Canadá, Estados Unidos y Australia. La exclusión de inmigrantes por motivos de raza u origen étnico constituye una violación esencial de los principios democráticos. Este mismo principio también se aplica a la religión. No existe justificación alguna dentro de un marco democrático para defender la exclusión de personas por el hecho de practicar una religión determinada. Por supuesto, hoy en día el foco de exclusión es el Islam, aunque la religión suele entrelazarse a menudo con la raza y el origen étnico. Son muchos los europeos y norteamericanos que tienen miedo a los musulmanes (al igual que en el pasado se tenía miedo de los católicos o los judíos). Los Estados occidentales son conscientes de que la discriminación abierta de los musulmanes resulta incompatible con sus principios, y ese es precisamente el motivo por el que, si buscan excluir a los inmigrantes musulmanes, intenten ocultar que restringen dichas entradas. De hecho, lo que hacen no es anunciar abiertamente estas exclusiones (tal como hicieron con sus políticas de exclusión racial en el pasado), sino buscar otras excusas y justificaciones, expresadas en términos neutros pero diseñadas para conseguir efectos concretos. Como dice un viejo refrán, la hipocresía es el homenaje que el vicio rinde a la virtud.

Además de la no discriminación, hay al menos otros dos límites morales importantes en relación con el derecho del Estado a controlar la inmigración, así como a admitir o excluir a quien le dé la gana: la reunificación familiar y los refugiados.

REUNIFICACIÓN FAMILIAR

Los Estados democráticos tienen la obligación moral de admitir a los familiares más cercanos de los ciudadanos y residentes. En primer lugar, es importante destacar que la reunificación familiar tiene que ver fundamentalmente con las reivindicaciones morales de los que ya están en el país, no de los que vienen de fuera. La obligación moral del Estado de admitir a los miembros familiares más cercanos se deriva no tanto de las reivindicaciones de aquellos que buscan entrar al país como de aquellos que buscan unirse a sus familiares: ciudadanos, residentes u otras personas que han sido admitidos por un periodo de tiempo prolongado. Esta cuestión no constituye un desafío cosmopolita al control que el Estado tiene sobre las entradas, sino más bien a las responsabilidades que los Estados democráticos tienen respecto a las personas a las que gobiernan. Los Estados democráticos tienen la obligación de tener en cuenta los intereses esenciales de sus miembros. Toda la noción de que los derechos individuales establecen los límites de lo que se puede hacer en nombre de la colectividad se basa en esta suposición.

La gente tiene un profundo interés vital en poder vivir con sus familiares más cercanos. Nadie pone en duda esta cuestión. Pero ¿por qué debe satisfacerse este interés en la vida familiar admitiendo a los familiares? ¿No podría satisfacerse igual con la salida de los familiares presentes en el país de acogida para unirse a ellos en el extranjero (suponiendo que el Estado donde viven los otros familiares así lo permitiera)? ¿Por qué motivos el Estado tiene la obligación de determinar sus políticas de entrada para adaptarse a las preferencias geográficas de las personas?

Para responder a esta pregunta diré que la gente tiene un profundo interés vital en poder seguir viviendo en la sociedad en la que se han asentado y echado raíces. Por supuesto, a veces se tienen buenos motivos personales para salir y en ocasiones se debe hacer frente a una serie de circunstancias

que exigen tomar decisiones dolorosas (si dos personas de distinto país se enamoran, no pueden vivir juntas en sus respectivos países de origen). Por ello, la gente debe tener libertad para salir. Lo que no debería ser es que el Estado fuerce a las personas a elegir entre el hogar y la familia. Independientemente del interés que el Estado tenga en controlar la inmigración, dicho interés no podrá interpretarse de forma verosímil como si exigiese la total prohibición de la entrada de extranjeros, y normalmente no será suficiente para justificar las restricciones puestas a la reunificación familiar. En la frase anterior he incluido la palabra “normalmente” porque incluso los derechos básicos rara vez son absolutos y el derecho a la reunificación familiar no puede considerarse absoluto. Los Estados no tienen la obligación de admitir a aquellas personas que justificadamente consideren una amenaza para la seguridad nacional, por ejemplo, incluso aunque sean familiares. No obstante, el derecho que las personas tienen a vivir con sus familiares establece claramente un límite moral al derecho que tiene el Estado de establecer simplemente su política de entradas como le parezca. Es necesario algún tipo de justificación especial para anular la reivindicación de la reunificación familiar, pues no basta solamente con el habitual cálculo de los intereses del Estado.

El derecho que las personas tienen a vivir con sus familiares establece un límite moral al derecho que tiene el Estado de establecer su política de entradas

La mayoría de los Estados democráticos reconoce este principio, siendo este el principal motivo por el que se ha producido un flujo continuo significativo de inmigrantes en Europa, incluso después de que los Estados europeos hayan dejado de contratar a trabajadores extranjeros. Actualmente podemos ver cómo determinados Estados europeos tratan de limitar este derecho al margen (por ejemplo, la elevación de la edad para contraer

matrimonio en Dinamarca, el debate francés respecto a las pruebas de ADN, la insistencia holandesa por realizar una prueba a los posibles familiares inmigrantes antes de que sean admitidos). Este tipo de restricciones merece ser criticado por entrar en conflicto con el principio de la reunificación familiar, aunque hasta el momento ningún Estado europeo ha atacado directamente el principio en sí, ni podría hacerlo sin abandonar su compromiso con los principios democráticos y los derechos humanos.

Por último, el concepto de reunificación familiar plantea una serie de preguntas interesantes respecto a la variedad cultural en la definición de familia. Aunque no puedo ponerme a profundizar aquí sobre estas cuestiones, me gustaría simplemente hacer valer la propuesta de que los Estados democráticos admitan a parejas del mismo sexo a efectos de la reunificación familiar. De hecho, algunos ya lo hacen.

REFUGIADOS

Pasemos ahora a hablar de los refugiados. A tal efecto, vamos a definir a los refugiados en sentido amplio como gente que se ve forzada a escapar de sus países de origen sin perspectivas razonables de volver a él en el futuro inmediato. Esta gente necesita un nuevo hogar. ¿Quién debería proporcionárselo? En caso de tener la obligación de admitirlos, ¿hasta donde llegaría dicha obligación?

En primer lugar, estableceremos una distinción entre los refugiados de cuya situación somos responsables y aquellos de cuya situación no lo somos. Está claro que tenemos la responsabilidad moral de encontrar un hogar y soluciones permanentes para aquellos refugiados que se han visto forzados a abandonar sus hogares por culpa de nuestras acciones. Los estadounidenses, tanto los partidarios como los detractores de la guerra, reconocieron esta cuestión tras la guerra de Vietnam y acogieron a cientos de miles de refugia-

dos de Vietnam, Camboya y Laos. Y tienen el mismo tipo de obligación con los refugiados de Iraq y Afganistán, sobre todo con los que se han visto forzados a escapar debido a que sus vidas están en peligro por haber colaborado con ellos. Esta cuestión no debería tener nada que ver con si la persona está a favor o en contra de estas guerras. El hecho de que los americanos hayan hecho tan poco a este respecto constituye un grave fracaso moral.

Todos los países ricos deben responsabilizarse de los flujos de refugiados que hoy se pueden prever. Ya deberíamos haber empezado a pensar en quién debería acoger a los refugiados ecológicos, personas que se ven forzadas a abandonar sus hogares como consecuencia del calentamiento global y los cambios derivados que se producen en su entorno físico. Está claro que los ricos Estados industriales tienen una responsabilidad muy importante en los cambios que se están produciendo ahora mismo. Todos tenemos la responsabilidad, y no solo aquellos Estados que estén próximos geográficamente, de encontrar un lugar en el que esta gente pueda vivir. Dada la divergencia existente entre lo que exige la justicia y lo que sirve a nuestros intereses en este caso, no soy nada optimista respecto a la posibilidad de que cumplamos con nuestras responsabilidades, aunque este no sea un motivo para no reconocerlas en una investigación filosófica como esta.

Por último, tenemos la obligación de responder a la difícil situación de los refugiados incluso aunque no seamos responsables de su situación. El hecho de que otros Estados no respondieran a la difícil situación de los judíos que escaparon de Hitler es una de las mayores vergüenzas de la historia moderna. El Holocausto fue una parte importante del impulso que hubo detrás de la creación del régimen de refugiados moderno, un régimen que abogó por que ningún refugiado fuese deportado y por que estos pudieran encontrar un nuevo hogar.

Algunos objetarán que muchas personas dicen ser refugiados cuando en realidad son simplemente inmigrantes económicos en busca de una vida

mejor. No cabe duda de que cierta gente, incluso yo diría que mucha gente, busca conseguir una condición de refugiado sin cumplir ni siquiera los requisitos necesarios en virtud de una interpretación generosa de las disposiciones de la Convención de Ginebra u otra legislación sobre refugiados. Sin embargo, también es cierto que los ricos Estados industriales han tratado sistemáticamente de impedir la entrada a cualquier persona capaz de presentar una reivindicación convincente en calidad de refugiado. Todos los Estados ricos han impuesto una serie de requisitos de visado y sanciones a las empresas de transportes que no tienen absolutamente ningún criterio en sus exclusiones (Gibney 2006). Cuando las personas llegan buscando protección, a menudo suelen encontrarse con unas exhaustivas interpretaciones legales que les niegan la condición de refugiado, incluso aunque los funcionarios no puedan devolverlos a sus países de origen porque saben que estarían en peligro. Al final acaban en una situación de incertidumbre durante años. Se trata de un profundo fracaso moral, aunque confieso que la brecha existente entre nuestros intereses y nuestras obligaciones morales es tan grande en esta cuestión que he perdido la esperanza de que se encuentre una solución viable.

APERTURA DE FRONTERAS

Por último, me gustaría reconsiderar la idea de que tenemos el derecho moral de controlar nuestras fronteras, una idea que será tan evidente para muchos que parecerá absurdo ponerla en cuestión. ¿Por qué motivos deberíamos abrir las fronteras?

Las fronteras tienen guardias y los guardias tienen pistolas. Se trata de un hecho obvio de la vida política, pero que se oculta fácilmente a la opinión pública, al menos desde la perspectiva de aquellos de nosotros que somos ciudadanos de las acomodadas democracias occidentales. Si llegamos a ver a los guardias y a sus pistolas, los consideraremos tranquilizadores por

el hecho de pensar que están ahí para protegernos en lugar de para mantenernos alejados. La situación es bastante distinta para los africanos que llegan en pequeñas pateras agujereadas tratando de evitar las patrulleras mientras cruzan el Mediterráneo en dirección al Sur de Europa o para los mexicanos que ponen en juego su vida frente al calor y las inclemencias del desierto de Arizona para tratar de eludir las vallas y los controles fronterizos. Para esta gente, las fronteras, los guardias y las pistolas están demasiado presentes y su objetivo de exclusión demasiado real. ¿Qué es lo que justifica el uso de la fuerza contra estas personas? Quizás el hecho de tener fronteras y guardias se podría justificar concibiéndolos como una forma de mantener alejados a terroristas, invasores armados o delincuentes. Lo que ocurre es que aquellos que tratan de entrar en un país no son este tipo de gente. Se trata de personas corrientes y pacíficas que lo único que buscan es una oportunidad para construir una vida decente y segura tanto para ellos como para sus familias. ¿Cuál es nuestra justificación moral para negar la entrada a este tipo de gente? ¿Qué es lo que da derecho a alguien a apuntar con pistolas a esta gente?

Para muchos la respuesta a estas preguntas es obvia. La capacidad de admitir o rechazar a los extranjeros es inherente a la soberanía y esencial para cualquier comunidad política. Cada Estado tiene el derecho legal y moral de ejercer ese derecho en beneficio de su propio interés nacional y del bien común de los miembros de su comunidad, incluso cuando esto significa negar la entrada a extranjeros pacíficos y necesitados. Los Estados pueden optar por ser generosos en la entrada de inmigrantes, aunque, al menos en la mayoría de los casos, no tienen ninguna obligación de hacerlo.

Mi intención es cuestionar esta visión. En principio, en mi opinión las fronteras deberían estar generalmente abiertas y la gente debería tener libertad para abandonar su país de origen y establecerse en otro distinto, sujeta solamente a los tipos de limitaciones que vinculan a los ciudadanos actuales en su nuevo país. Este argumento es aún más sólido cuando se

aplica a los inmigrantes que se trasladen desde países pobres y en vías de desarrollo hacia Europa y Norteamérica, aunque se aplica de una forma más general.

En las democracias occidentales la nacionalidad sería el equivalente moderno del privilegio feudal, una condición heredada que mejora enormemente las posibilidades de vida. Al igual que los privilegios feudales del derecho de nacimiento, la restricción de la nacionalidad resulta difícil de justificar si uno se para un poco a pensarlo. El hecho de nacer siendo ciudadano de un Estado próspero de Europa o Norteamérica es como haber nacido en el seno de la nobleza (a pesar de que muchos de nosotros pertenezcamos a una nobleza menor). El hecho de nacer siendo ciudadano de un país pobre de Asia o África es (para muchos) como si se hubiese nacido perteneciendo al campesinado de la Edad Media (incluso aunque se trate de unos cuantos campesinos ricos). En este contexto, limitar la entrada a los Estados ricos es una forma de proteger el privilegio del derecho de nacimiento. Los reformadores de finales de la Edad Media se opusieron a la manera en la que el feudalismo restringía la libertad, incluida la libertad de los individuos para desplazarse de una zona a otra en busca de una vida mejor, algo que resultó crucial para que se mantuviera el sistema feudal. Sin embargo, las prácticas modernas de la nacionalidad y el control estatal de las fronteras vinculan a la gente a la tierra donde ha nacido de una forma casi igual de eficaz. Si las prácticas adoptadas en el sistema feudal eran erróneas, ¿qué sentido tienen las prácticas modernas?

Mi punto de partida consiste en asumir la igualdad moral humana, un compromiso con la igualdad de valores morales de todos los seres humanos. Esto no conlleva el tipo de cosmopolitismo que exige a cualquier agente a tener en cuenta los intereses de todos los seres humanos antes de actuar, o que insiste en que cada política o institución sea directamente valorada en cuanto a sus efectos en todos los seres humanos. Sin embargo, sí que conlleva un compromiso con la justificación por medio de la razón y la refle-

xión que no presupone simplemente la validez de las visiones morales convencionales, la legitimidad de los planes existentes o nuestro derecho a lo que tenemos.

La libertad de movimiento constituye una importante libertad en sí misma y un requisito esencial para otras libertades. Por lo tanto, deberíamos comenzar abogando por la libertad de migración. Las restricciones impuestas a la inmigración, tales como el uso de la fuerza, necesitan ser defendidas. Sin embargo, la libertad de movimiento es solamente un importante interés humano y puede entrar en conflicto con otros intereses. No hay motivo para asumir que todas las libertades humanas importantes son plenamente compatibles entre sí o con otros intereses humanos básicos. Las restricciones impuestas a las libertades específicas pueden estar justificadas a veces por el hecho de fomentar la libertad en términos generales o por el hecho de promover otros intereses humanos importantes, aunque no podemos justificar las restricciones impuestas a la libertad de otros diciendo simplemente que a nosotros nos benefician. Debemos demostrar que en cierto modo tienen en cuenta las reivindicaciones legítimas de todos, que no estamos infringiendo nuestro compromiso esencial con la igualdad de valores morales.

En las democracias occidentales la nacionalidad sería el equivalente moderno del privilegio feudal, una condición heredada que mejora enormemente las posibilidades de vida

Puede que el compromiso con la igualdad de valores morales no nos exija tratar a la gente de igual modo en todos los aspectos, aunque sí nos exige respetar en todo momento los derechos humanos básicos. La gente debería tener libertad para llevar a cabo sus propios proyectos y tomar sus propias decisiones sobre cómo vivir sus vidas hasta entonces, puesto que esto

no interfiere con las reivindicaciones legítimas de otros individuos para hacerlo de la misma manera. Para disfrutar de este tipo general de libertad, la gente deberá tener libertad de movimiento (sujeta a las mismas restricciones que los demás en relación con el respeto por la propiedad privada, el uso de la propiedad pública, etcétera). El derecho de ir a donde te apetezca es en sí mismo una importante libertad humana. Precisamente es esta libertad, y todo lo que posibilita, de lo que se nos priva con el encarcelamiento. De este modo, los controles de inmigración convencionales limitan la libertad de los extranjeros que no están amenazando los derechos y libertades básicas de los ciudadanos del país correspondiente.

Un compromiso con la igualdad de valores morales exige cierto tipo de compromiso básico con la igualdad de oportunidades. El acceso a los estatus sociales debería determinarse por el talento y las capacidades reales de la persona, no limitándose en función de una serie de características natales arbitrarias (como la clase, la raza o el sexo). Pero la libertad de movimiento es esencial para la igualdad de oportunidades. Deberíamos poder trasladarnos al lugar donde se encuentran las oportunidades para poder aprovecharlas. Una vez más, el modelo convencional de los controles fronterizos restringe enormemente las oportunidades de los posibles inmigrantes.

Por último, un compromiso con la igualdad de valores morales conlleva, a su vez, la reducción de las desigualdades económicas, sociales y políticas existentes, en parte como una forma de lograr la igualdad de oportunidades y en parte como un final deseable en sí mismo. La libertad de movimiento ayudaría a reducir las desigualdades políticas, sociales y económicas. Actualmente son millones las personas de países pobres que anhelan la libertad y las oportunidades económicas que podrían encontrar en Europa y Norteamérica. Muchos de ellos asumen grandes riesgos para venir. Si las fronteras estuvieran abiertas, vendrían millones de personas más. La exclusión de tanta gente pobre y desesperada parece difícil de justificar si adoptamos una perspectiva que tome seriamente en consideración las rei-

vindicaciones de todos los individuos como personas libres y con igualdad de valores morales.

No me hago ilusiones respecto a la posibilidad de que los Estados ricos vayan a abrir sus fronteras. El principal motivo para defender la apertura es la sensación que tengo de que resulta de vital importancia obtener una perspectiva crítica de las maneras en que se limitan nuestras elecciones colectivas, incluso cuando no podemos hacer nada por cambiar estas restricciones. Las prácticas e instituciones sociales pueden ser profundamente injustas e incluso estar tan firmemente establecidas que, a todos los efectos prácticos, deben considerarse como presuposiciones de fondo a la hora de decidir la manera de actuar en el mundo en este momento concreto. Por ejemplo, el feudalismo y la esclavitud fueron mecanismos sociales injustos que estaban profundamente arraigados en diversos lugares en el pasado. En estos contextos, no había ninguna esperanza real de poder superarlos en un futuro inmediato. A pesar de ello, era apropiado criticarlos.

Incluso en caso de que tengamos que considerar estos mecanismos como presuposiciones a efectos de conseguir una acción inmediata en un contexto concreto, no deberíamos olvidarnos de nuestra valoración de su carácter esencial. De lo contrario, acabaríamos legitimando aquello que únicamente debería ser tolerado. Por supuesto, la mayoría de la gente de los Estados democráticos opina que sus instituciones nada tienen que ver con el feudalismo o la esclavitud desde una perspectiva normal. Para ellos los mecanismos sociales de los Estados democráticos son justos, o casi. Precisamente es esa complacencia lo que se pretende debilitar con este argumento de la apertura de fronteras. En mi caso, imagino (o al menos espero) que en un siglo o dos la gente vuelva la vista atrás a nuestro mundo con perplejidad o conmoción de la misma manera que reaccionamos nosotros al leer que María Antonieta decía: “Que coman pasteles”. La gente se preguntará cómo no fuimos capaces de ver las enormes injusticias de un mundo tan claramente dividido entre los que tienen y los que no, y se planteará

los motivos por los que nos sentimos tan satisfechos de nosotros mismos por esta división, sin querer hacer nada por cambiarlo.

El argumento de la apertura de fronteras es una forma de hacer visible esta profunda injusticia del mundo moderno. Se trata solamente de una perspectiva parcial, claro está, puesto que incluso aunque las fronteras estuvieran abiertas, dicha situación no resolvería todas las injusticias subyacentes que hacen que la gente quiera emigrar. No obstante, se trata de una perspectiva útil porque nuestra responsabilidad de evitar la inmigración parece clara y directa, mientras que la responsabilidad que tenemos respecto a la pobreza y la opresión en los demás lugares del mundo no suele ser tan obvia, al menos no para mucha gente. Debemos emplear nuestra fuerza manifiesta para impedir que la gente emigre. Necesitamos fronteras con barreras y guardias con pistolas para mantener alejada a esa gente, cuyo único objetivo es trabajar duro para construir una vida decente para ellos y para sus hijos. Y esto es algo que podríamos cambiar. Al menos, podríamos dejar entrar a mucha más gente. El hecho de negarnos a ello es una elección que hacemos y que priva a mucha de esta gente de la posibilidad de llevar una vida decente.

BIBLIOGRAFÍA

- Baubock, Rainer. 1994. *Transnational Citizenship: Membership and Rights in International Migration*. Adershot, Reino Unido: Edward Elgar.
- Carens, Joseph H. 1987. "Aliens and Citizens: The Case for Open Borders", *Review of Politics* 49: 251-273.
- Carens, Joseph H. 1992. "Migration and Morality: A Liberal Egalitarian Perspective", en: Brian Barry y Robert Goodin (eds.), *Free Movement*. Londres: Harvester-Wheatsheaf, 25-47.
- Carens, Joseph H. 2000a. *Culture, Citizenship, and Community: A Contextual Exploration of Justice as Evenhandedness*. Oxford: Oxford University Press
- Carens, Joseph H. 2000b. "Per a una ètica de la immigració. Els drets dels residents", *Idees. Revista de temes contemporanis* 8: 90-102. Revisión de la versión en inglés publicada como 2002 "Citizenship and Civil Society: What Rights for Residents?", en: Randall Hansen y Patrick Weil (eds.), *Dual Nationality, Social Rights and Federal Citizenship in the US and Europe: The Reinvention of Citizenship*. Oxford: Berghahn Books, 100-118.
- Carens, Joseph H. 2002. "Inmigración y justicia: ¿A quién dejamos pasar?", *Isegoria* 26: 5-27. Revisión de la versión en inglés publicada como 2003 "Who Should Get In? The Ethics of Immigration Admissions", *Ethics and International Affairs* 17: 95-110.
- Carens, Joseph H. 2004. "La integración de los inmigrantes", en: Gemma Aubarell y Ricard Zapata (eds.), *Inmigración y procesos de cambio: Europa y el Mediterráneo en el contexto global*. Barcelona: Icaria-Institut Europeu de la Mediterrània: 393-420. Revisión de la versión en inglés publicada como 2005 "The Integration of Immigrants", *Journal of Moral Philosophy* 2: 29-46.
- Carens, Joseph H. 2007. "Wer gehört dazu? Migration und die Rekonzeptualisierung der Staatsbürgerschaft", en: Simone Zurbuchen (ed.), *Bürgerschaft und Migration. Einwanderung und Einbürgerung aus ethisch-politischer Perspektive*. Münster: LIT: 25-51. Revisión de la versión en inglés publicada como 2008 "Immigration, Democracy, and Citizenship", en: Oliver Schmidtke y Saime Ozcurumez (eds.), *Of States, Rights, and Social Closure: Governing Migration and Citizenship*. New York: Palgrave Macmillan, 17-36.
- Carens, Joseph H. 2008a. "The Rights of Irregular Migrants", *Ethics & International Affairs* 22: 163-186.
- Carens, Joseph H. 2008b. "Live-In Domestic, Seasonal Workers, and Others Hard to Locate on the Map of Democracy", *Journal of Political Philosophy* 16: 419-445.
- Carens, Joseph H. 2010. *Immigrants and the Right to Stay*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Consejo Europeo. 2003. Directiva 2003/109/CE del Consejo Europeo.
- Gibney, Matthew. 2006. "A Thousand Little Guantánamos: Western States and Measures to Prevent the Arrival of Refugees", en: K. Tunstall, *Migration, Displacement, Asylum: The Oxford Amnesty Lectures 2004*. Oxford: Oxford University Press, 139-169.
- Hailbronner, Kai. 1989. "Citizenship and Nationhood in Germany", en: William Rogers Brubaker (eds.), *Immigration and the Politics of Citizenship in Europe and North America*. Lanham, MD: German Marshall Fund y University Press of America.
- Rubio-Marin, Ruth. 2000. *Immigration as a Democratic Challenge*. Cambridge: Cambridge University Press.

>> En este capítulo se abordan las cuestiones éticas que plantea la inmigración a los prósperos Estados democráticos de Europa y Norteamérica.

>> Se identifican cuestiones relacionadas con los siguientes temas: acceso a la nacionalidad; inclusión; residentes; trabajadores temporales; inmigrantes en situación irregular; no discriminación en las entradas; reunificación familiar; refugiados, o apertura de fronteras. En este documento se exploran las respuestas a estas preguntas que se derivan del compromiso con los principios democráticos.

JOSEPH H. CARENS

University of Toronto

II. ÉTICA EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

LA TECNOLOGÍA Y EL PESO DE LA RESPONSABILIDAD

Carl Mitcham

Un gran poder conlleva una gran responsabilidad

Última viñeta de la primera historia de Spiderman

(*Amazing Fantasy* 15, agosto de 1962)

Durante los quinientos años que han transcurrido desde 1500, la técnica manual tradicional, basada en el trabajo del hombre, ha experimentado una transformación gracias a la explotación sistemática de fuerzas hasta entonces desconocidas, para convertirse en lo que hoy denominamos tecnología moderna. Esta tecnología es cómplice de todos los problemas fundamentales a los que se enfrenta la humanidad en estas primeras décadas del siglo XXI –ya sean de carácter nuclear (armas y plantas nucleares), químico (contaminación medioambiental), médico (prolongación de la vida e hibridación), biológico (pérdida de biodiversidad, biotecnología), informativo (exceso de información, privacidad y realidad virtual), climatológico (transformaciones del cielo, el sol, los océanos y la Tierra a nivel planetario) y de muchos otros tipos–. A pesar de los continuos esfuerzos por atajar dichos problemas por medio de la investigación científica y la innovación tecnológica, las respuestas siguen siendo fundamentalmente de carácter ético. Las soluciones tecnológicas a estos problemas requieren una reflexión ética acerca de cuál es la mejor opción entre las disponibles. Sin embargo, estamos tan abrumados con las crisis contrapuestas y los argumentos divergentes de los distintos grupos de interés a favor de diferentes soluciones que a menudo nos resulta difícil pensar. ¿Cómo podemos comenzar a valorar la condición tecnohumana en la que hoy vivimos, nos movemos y existimos?

Ante este dinamismo de problemas se ha producido una invocación promiscua y polimorfa del concepto de responsabilidad ética. Los científicos tienen la obligación de realizar su investigación de forma responsable. Los médicos deben tener una responsabilidad ante sus pacientes. Los ingenieros son responsables de velar por la seguridad, la salud y el bienestar públicos cuando diseñan estructuras, productos, procesos y sistemas. Los empresarios tienen una responsabilidad a la hora de comercializar la ciencia y la tecnología para beneficio público. Se recomienda a la población la práctica de una sexualidad responsable. Los consumidores han de ser usuarios responsables de los dispositivos y las oportunidades que saturan el mundo de la vida tecnológica. Los Gobiernos deben ser responsables ante sus ciudadanos, las empresas ante sus inversores, las escuelas ante sus estudiantes.

A pesar de los continuos esfuerzos por atajar los problemas de la humanidad por medio de la investigación científica y la innovación tecnológica, las respuestas siguen siendo fundamentalmente de carácter ético

Ante tantos contextos, ¿qué es la responsabilidad? El llamamiento a la responsabilidad impregna todo el discurso ético tradicional, ya esté centrado este en la virtud, los derechos, los contratos, la utilidad o el deber. Si bien la responsabilidad está presente en la teoría moral generalmente aceptada, aún está pendiente de ser revelada o interpretada. De hecho, en inglés el nombre abstracto “responsibility” [“responsabilidad”] (aunque no el adjetivo “responsible”, [“responsable”]) apenas tiene unos cientos de años, y ha adquirido una importancia cultural y ética en los contextos jurídico, religioso, ingenieril, científico y filosófico precisamente en el marco de sus progresivas interacciones con la tecnología. Una forma de reflexionar sobre el significado de la responsabilidad comienza por una revisión de esta historia.

LA CONTRACCIÓN Y LA EXPANSIÓN DEL CAMPO DE APLICACIÓN DE LA RESPONSABILIDAD JURÍDICA

En el campo jurídico, la responsabilidad se manifiesta en dos vertientes diferentes: el derecho penal y el derecho civil. El derecho penal se ocupa de los delitos perseguidos y castigados por el Estado para proteger el interés público. El derecho civil aborda el incumplimiento de contratos implícitos o explícitos en los que las partes perjudicadas reclaman una compensación o una indemnización por daños y perjuicios.

En un inicio, la responsabilidad penal se estableció para ser aplicada a la infracción del foro externo de la ley –el hecho de hacer algo prohibido por la ley, o de no hacer algo que esta exigía–. Pero a medida que fue evolucionando en Europa bajo la influencia de la teología del pecado cristiana, que hace hincapié en la importancia de la aprobación interior, la responsabilidad penal empezó a valorar el foro interior de la conciencia. El resultado es una distinción entre las infracciones no intencionadas (homicidio involuntario) y los actos intencionales (homicidio en primer grado). El resultado ha sido una contracción histórica del concepto de la responsabilidad penal en la medida en que el castigo de las primeras es menos estricto que el de los segundos.

En contraste con la contracción de la responsabilidad penal, la responsabilidad civil ha expandido su campo de aplicación como resultado de las progresivas delimitaciones de la necesidad de intencionalidad. La responsabilidad civil puede derivar de un contrato o de lo que se denomina “responsabilidad objetiva”. En el caso de un contrato explícito o implícito, se debe probar que ha existido culpa o negligencia (una falta de intención). En el caso de la responsabilidad objetiva no es necesario que haya una culpa o una negligencia *per se*. En la responsabilidad objetiva, una persona puede ser responsable de los daños causados por una acción, haya sido intencionada o no.

El concepto de responsabilidad objetiva o sin culpa es un tipo de acto ilícito civil extracontractual para el que la ley proporciona un remedio desarrollado en paralelo con la tecnología industrial moderna. En el derecho romano premoderno, una persona solo podía reclamar daños y perjuicios cuando las pérdidas derivaban de la interferencia intencional con personas o con propiedades, o de una negligencia. En cambio, en el caso del derecho consuetudinario inglés de *Rylands v. Fletcher*, resuelto en apelación por la Cámara de los Lores en 1868, Thomas Fletcher fue declarado culpable de los daños causados por una empresa industrial a pesar de no ser intencionales ni haberse cometido una negligencia. Fletcher, propietario de unos molinos, había construido un depósito de agua para abastecerlos. El agua del depósito se filtraba inadvertidamente a través del pozo de una mina abandonada e inundaba la mina de John Rylands contigua. Aunque este admitió que Fletcher no tenía conocimiento del pozo de la mina abandonada, y que quizá no tuviera manera de conocerlo, presentó una demanda por daños y perjuicios. El fallo final a favor de Rylands se sustentaba en la idea de que la construcción de un depósito que elevaba el nivel de agua por encima de su “estado natural” constituía un riesgo en sí mismo del que Fletcher era responsable.

Hoy en día, el tipo más común de responsabilidad civil es esta responsabilidad sin culpa o prima facie asociada a los lugares de trabajo industriales y los productos de ingeniería “no naturales”, donde los propios artefactos constituyen un peligro en sí mismos, independientemente de la intención. En Estados Unidos, un caso fundamental que estableció este principio fue el de *Greenman v. Yuba Power Products, Inc.*, resuelto en apelación por el Tribunal Superior de California en 1963. En palabras del presidente del Tribunal, en apoyo del voto de la mayoría:

Un fabricante tiene responsabilidad objetiva extracontractual cuando un artículo que ha colocado en el mercado [...] muestra tener un defecto que causa daños al ser humano [...] El objeto de

dicha responsabilidad es garantizar que los costes de los daños causados por los productos defectuosos corran a cargo de los fabricantes [...] y no de los perjudicados, que no pueden hacer nada para protegerse.

El llamamiento a la responsabilidad impregna todo el discurso ético tradicional, ya esté centrado este en la virtud, los derechos, los contratos, la utilidad o el deber

La expansión del área de aplicación de la responsabilidad jurídica se produce, por tanto, en paralelo y como respuesta a los problemas originados por las acciones tecnológicas.

LA RESPONSABILIDAD RELIGIOSA EN LA ERA SECULAR

El término “responsabilidad” deriva del latín *respondere*, “prometer a cambio” o “responder”. Como tal, se puede aplicar fácilmente a la experiencia primordial de la tradición judeocristiana-islamista: la llamada de Dios, que los seres humanos aceptan o rechazan.

El descubrimiento y la evolución de la responsabilidad religiosa de nuevo transcurren en paralelo a una mayor consideración de las cuestiones éticas que surgen en relación con la ciencia y la tecnología. Fue en oposición a las nociones de secularización y control de la naturaleza, por ejemplo, donde el teólogo protestante Karl Barth (1886-1968) distinguió entre las relaciones mundanas y las trascendentes. Dios es lo totalmente otro, aquel al que no se puede acceder a través del conocimiento científico. Existe una diferencia radical entre el intento humano de llegar a Dios (al que Barth denomina religión) y la respuesta humana a la revelación divina de Dios (fe). En su *Church*

Dogmatics (1932) Barth llega incluso a identificar la bondad con la responsabilidad, entendida como una respuesta a Dios.

Los católicos no han ido a la zaga en lo que se refiere a situar la responsabilidad en un lugar central de su comprensión de la teología moral. Para el jesuita canadiense Bernard Lonergan (1904-1984), “ser responsable” es un precepto trascendental que va de la mano de la obligación de “ser atento”, “ser inteligente”, y “ser razonable”. La responsabilidad también desempeña un papel relevante en los documentos del Concilio Vaticano II. En uno de sus artículos, tras hacer referencia a los logros de la ciencia y la tecnología, la encíclica *Gaudium et spes* (1965) añade que “cuanto más se acrecienta el poder del hombre, más amplia es su responsabilidad individual y colectiva” (n.º 34). Más adelante, este mismo documento sobre la Iglesia en el mundo moderno sugiere que “[...] somos testigos de que está naciendo un nuevo humanismo, en el que el hombre queda definido principalmente por la responsabilidad hacia sus hermanos y ante la historia” (n.º 55).

Un intento sostenido de definir una ética cristiana de la responsabilidad es la de H. Richard Niebuhr en *The Responsible Self* (1963). Niebuhr contrasta la antropología cristiana del *hombre como respondedor* con la antropología secular del *hombre como hacedor* y el *hombre como ciudadano*. Para el hombre como hacedor, la acción moral es esencialmente consecuencialista y tecnológica. Para el hombre como ciudadano, la moralidad adquiere un carácter deontológico. En el caso del hombre como respondedor, la tensión entre el consecuencialismo y la deontología se relaja gracias a la respuesta ante una realidad compleja, a la interpretación de la naturaleza de esta realidad –y al intento de adaptarse a ella y actuar en armonía con lo que sucede–. “Lo que está implícito en la idea de responsabilidad es la imagen del *hombre como respondedor*, el hombre que entabla un diálogo, el hombre que actúa en respuesta a una acción que se ejerce sobre él” (Niebuhr 1963, 56). La ética de la responsabilidad de Niebuhr muestra una analogía con la ética ecológica.

Este rasgo de la teología de la responsabilidad de Niebuhr también sugiere la existencia de un punto débil. Niebuhr escribió en una época cada vez más laica, en la que la creencia y la experiencia de Dios, según la descripción de Charles Taylor (2007), son cada vez más una más entre las opciones que existen –y no las más sencillas de confirmar–. Más persuasivas son las llamadas de experiencias estrictamente mundanas. En estos casos, sin embargo, los compromisos de respuesta han de ser “movilizados” como movimientos medioambientales o libertarios utilizando métodos análogos a los empleados por los ingenieros para diseñar y hacer realidad construcciones materiales a gran escala. Las llamadas de este tipo se experimentan con frecuencia a la manera del nuevo arquetipo del teléfono: como una interrupción electrónica que contestar o no, según deseemos.

LA RESPONSABILIDAD DE LA INGENIERÍA PARA LA SEGURIDAD, LA SALUD Y EL BIENESTAR PÚBLICOS

Los tecnólogos y los ingenieros, como inventores de dispositivos de comunicación tan importantes desde el punto de vista comercial como los teléfonos y los ordenadores, están más expuestos que otras personas del mundo de la vida tecnológica a restricciones externas (jurídicas, económicas) e internas (éticas, profesionales). De hecho, desde principios del siglo XX, los ingenieros, especialmente los de Estados Unidos, donde principalmente trabajan fuera del control específico del Estado como empleados de empresas privadas, han intentado formular unas directrices de conducta profesional como una forma de ética de la responsabilidad interna –precisamente por el poder tecnológico que ejercen.

Las asociaciones de ingenieros aspiran a elaborar códigos de conducta similares a los que existen en el campo de la medicina y el derecho. Sin embargo, a diferencia de la medicina, que está enfocada a la salud, o del derecho, que se basa en su ideal de justicia, no está claro precisamente

sobre qué idea general podría basar la ingeniería su ética profesional. El ingeniero original (en latín *ingeniator*) era el que construía y manejaba los arietes, las catapultas y otras “máquinas de guerra”. En su origen, la ingeniería era militar. Como ocurría con el resto de profesiones militares, el comportamiento de los ingenieros estaba dictado principalmente por el deber de obediencia a la autoridad jerárquica.

Las asociaciones de ingenieros aspiran a elaborar códigos de conducta similares a los que existen en el campo de la medicina y el derecho

El surgimiento de la ingeniería civil en el siglo XVIII, en el marco del diseño y la construcción de obras públicas tales como carreteras, sistemas de suministro de agua y de saneamiento, y otras infraestructuras no militares, no alteró esta situación en un principio. Los ingenieros civiles eran miembros leales de las instituciones sociales en las que prestaban servicio. No obstante, a medida que comenzó a ampliarse el poder tecnológico en manos de los ingenieros y se incrementó su número, aumentaron, naturalmente, las contradicciones entre los ingenieros subordinados y sus superiores. La manifestación de estas contradicciones es lo que Edwin Layton (1971) ha denominado “la rebelión de los ingenieros”, que tuvo lugar durante los últimos años del siglo XIX y los primeros del siglo XX. Es precisamente ligada a esta rebelión y sus consecuencias como la “responsabilidad” comenzó a formar parte del vocabulario de los ingenieros.

Un intento fallido, pero con importantes consecuencias, de elaborar una responsabilidad en el campo de la ingeniería desembocó en el movimiento tecnócrata y en la idea de que los ingenieros, y no los políticos, eran quienes debían ejercer el poder político. Henry Goslee Prout, un ingeniero militar que llegó a ser director de la Union Switch and Signal Company, afirmó ante la Cornell Association of Civil Engineers en 1906,

aludiendo a la capacidad de liderazgo en los siguientes términos (citado en Akin 1977, 8):

Los ingenieros, más que todos los demás hombres, guiarán hacia delante a la humanidad [...]. Sobre los ingenieros [...] descansa una responsabilidad que los hombres nunca antes habían tenido que afrontar.

Este sueño de alcanzar una visión amplia de la responsabilidad ingenieril, y tras haber liderado con éxito la reacción ante las inundaciones del río Misisipi en 1927 como secretario de Comercio, contribuyó a la elección de Herbert Hoover como primer presidente ingeniero civil de Estados Unidos, y dio lugar al movimiento de la tecnocracia explícito, que presentó sus propios candidatos para los cargos electivos. La ideología de la tecnocracia pretendía convertir la eficiencia de la ingeniería en un ideal análogo al de la salud médica y la justicia legal.

El problema de este ideal es doble. Por una parte, la elevación de la eficiencia al estado ideal tiende a socavar la democracia. Los grandes totalitarismos de mediados del siglo XX (el comunismo y el fascismo) apelaban a la eficiencia para justificar su razón de ser. Por otra parte, el ideal de la eficiencia en sí mismo, entendida como la ratio de los resultados obtenidos y los esfuerzos realizados, depende del contexto; la eficiencia está sujeta a múltiples interpretaciones, dependiendo de cómo se definan los esfuerzos y los resultados.

Bajo la influencia, en parte, de la contaminación comunista y fascista del ideal de eficiencia, durante la Segunda Guerra Mundial se produjo otro cambio en la concepción de la responsabilidad en el mundo de la ingeniería: no un cambio desde la lealtad de empresas y clientes hacia la eficiencia tecnócrata, sino desde la lealtad privada hacia la pública. Desde finales de la década de los cuarenta, los códigos profesionales de la ética ingenieril en

Estados Unidos comenzaron a hacer de la protección de la seguridad, la salud y el bienestar públicos una responsabilidad cada vez más importante. Al no haber sido capaces de formular un ideal técnico como base para la responsabilidad, los ingenieros han puesto énfasis en el compromiso con la seguridad, la salud o el bienestar en la esfera pública, aun cuando en muchos casos su conocimiento experto al respecto sea bastante limitado (Mitcham, 2009).

Con la ingeniería atacada como una causa de la contaminación medioambiental, por el diseño defectuoso de productos de consumo, y como demasiado deseosa de alimentarse del *comedero* de los contratos de defensa, a mediados de los setenta un ingeniero estadounidense, Frank Collins, resumió la situación de la siguiente manera; admitió primero que (Collins 1973, 448):

A diferencia de los científicos, quienes pueden pretender evadir responsabilidad porque los resultados finales de su investigación básica no pueden ser previstos fácilmente, los propósitos de la ingeniería son, en general, altamente visibles. Como durante muchos años los ingenieros han estado reclamando todo el éxito por los logros de la tecnología es natural que ahora el público los culpe por las aberraciones recientemente percibidas en la tecnología.

En otros términos, los ingenieros vendieron demasiado caras sus responsabilidades y fueron justamente castigados.

Para Collins, las responsabilidades de los ingenieros son, en realidad, bastante limitadas. Ellos no tienen responsabilidades generales, sino más bien específicas o particulares (Collins 1973, 449):

Hay tres maneras en que puede ser ejercida la responsabilidad particular de los ingenieros por el uso y los efectos de la tecnología.

La primera es como individuos, en la práctica diaria de su trabajo. La segunda es como grupo, a través de las asociaciones técnicas. La tercera es llevar su capacidad particular al debate público sobre los amenazadores problemas que emanan de los usos destructivos de la tecnología.

Este debate, formalizado a través de varias metodologías de evaluación tecnológica y de organizaciones gubernamentales, se puede interpretar como una forma de subordinar a los ingenieros a un orden social más amplio. Sin embargo, el interés por la cuestión de la responsabilidad se ha intensificado tanto que hoy en día los ingenieros debaten de forma ordinaria y consciente el alcance de sus responsabilidades en relación con cuestiones que antes no se tenían en cuenta.

LA CIENCIA Y LA RESPONSABILIDAD SOCIAL

El debate sobre la responsabilidad ha sido igualmente pronunciado en el campo de la ciencia. Las iniciativas para definir la responsabilidad de los científicos han ido en la línea de un refinamiento de la visión de la Ilustración de que la ciencia permite conocer la verdad, y que por tanto beneficia en todas las circunstancias y de forma fundamental a la sociedad. Desde la perspectiva de la Ilustración, la principal responsabilidad de los científicos es simplemente dedicarse a sus disciplinas y ampliarlas. Empleando el conocimiento que generan, los científicos tienen la responsabilidad de educar a los ciudadanos acerca de la naturaleza de la realidad –ir con la verdad por delante a las autoridades tradicionales y eliminar la superstición de los asuntos públicos.

Históricamente, esta idea de la responsabilidad de la Ilustración encontró su expresión en la esperanza de Isaac Newton de la ciencia como revelación teológica, la creencia de Voltaire en su utilidad absoluta y en la idea de Spi-

noza de que con la ciencia se posee algo puro, desinteresado, autosuficiente y bendito. Una manifestación clásica fue la gran *Encyclopédie* francesa (1751-1772), que pretendía “reunir todo el conocimiento que ahora está disperso por toda la faz de la Tierra, dar a conocer su estructura general a los hombres con los que vivimos, y trasmitirlo a los que vendrán después de nosotros”. Un proyecto así, escribió Denis Diderot, requiere “coraje intelectual”. En palabras de Immanuel Kant, *Sapere aude*, “atrévete a saber”.

El cuestionamiento de esta tradición tiene sus raíces en la crítica romántica de la epistemología científica y la práctica industrial. Sin embargo, hasta después de la Segunda Guerra Mundial los científicos no comenzaron a cuestionarse esta tradición de forma seria. Desde entonces se distinguen cuatro fases. Para simplificar, en la primera (entre 1945 y 1965), los científicos reconocieron las consecuencias negativas no intencionadas de algunos de sus trabajos, e intentaron colaborar para que la sociedad se adaptara a ellas. En la segunda (entre 1965 y 1985), algunos científicos aspiraban a transformar las características intrínsecas de la ciencia. En una tercera fase (1985-2000) se produjo una defensa renovada de la ciencia y la afirmación de su valor, a la vez que se reconoció la necesidad de mejorar la autorregulación profesional interna. Desde el año 2000 la ciencia se ha convertido en un campo de batalla sobre el que se lanzan interpretaciones contrapuestas del concepto de responsabilidad y los intereses en materia de política.

Fase uno: reconocimiento de responsabilidades. En diciembre de 1945, el primer número del *Bulletin of the Atomic Scientists* comenzaba con una declaración de los objetivos de la recién constituida Federation of Atomic Scientists (más tarde Federation of American Scientists). Los miembros debían “clarificar [...] las [...] responsabilidades de los científicos en relación a los problemas derivados de la liberación de la energía nuclear” y “educar a los ciudadanos [sobre] los problemas científicos, tecnológicos y sociales derivados de la liberación de la energía nuclear”. Anteriormente,

los científicos se habrían limitado a describir su responsabilidad como la de hacer una ciencia de calidad, no falsear los experimentos y colaborar con otros científicos. Ahora, debido a las consecuencias potencialmente desastrosas de al menos una rama de la ciencia, los científicos sentían que sus responsabilidades aumentaban. Se les estaba pidiendo que tuvieran en cuenta algo más que los procedimientos de la ciencia; debían responder a una nueva situación.

La principal reacción de los científicos atómicos durante la siguiente década a la nueva situación generada por la tecnología de armamento científico fue poner la investigación nuclear bajo control civil en Estados Unidos y subordinar el control nacional al internacional. Sin embargo, no se opusieron al excepcional crecimiento de la ciencia. Como escribiera Edward Teller en 1947, la responsabilidad de los científicos atómicos no era solamente educar a los ciudadanos y contribuir al establecimiento de un control civil que “no impusiera restricciones innecesarias a los científicos”; también era seguir adelante con el progreso tecnológico. “Nuestra responsabilidad”, en palabras de Teller, “es [también] seguir trabajando para que la energía atómica se desarrolle rápidamente y con éxito” (Teller 1947, 355).

Fase dos: cuestionamiento de la responsabilidad. Sin embargo, a mediados de la década de los sesenta y principios de los setenta surgió una segunda fase en el cuestionamiento de la responsabilidad científica. En un inicio, este apareció como respuesta a la cada vez mayor concienciación sobre el problema de la contaminación medioambiental –un fenómeno que aparentemente no se podía mitigar con la simple desmilitarización de la ciencia o el aumento del control democrático. Algunos de los problemas medioambientales más graves están causados precisamente por la disponibilidad y el uso democrático de posibilidades, como ocurre con la contaminación de los automóviles, los productos químicos agrícolas y los aerosoles, por no mencionar la creciente carga que supone la eliminación de los residuos del consumo. El libro *Silent Spring* (1962) de Rachel Carson fue una declaración

temprana del problema que reclamaba una transformación interna de la ciencia. Pero otra experiencia igualmente fundamental durante esta segunda fase del movimiento hacia una reestructuración interna de la ciencia fue la Conferencia de Asilomar de 1975, que abordó los riesgos de la investigación sobre la recombinación del ADN.

Desde el año 2000 la ciencia se ha convertido en un campo de batalla sobre el que se lanzan interpretaciones contrapuestas del concepto de responsabilidad y los intereses en materia política

Después de Asilomar, resultó que el peligro de la investigación sobre la recombinación del ADN podría no ser tan inmediato o tan grave como se temía, y algunos miembros de la comunidad científica se resintieron con la agitación que se produjo tras la conferencia. Sin embargo, la discusión sobre las posibles consecuencias exageradas permitió seguir ampliando el alcance del debate sobre la verdadera responsabilidad de los científicos. Robert L. Sinsheimer, por ejemplo, investigador de renombre en el campo de la biología y rector de la University of California, Santa Cruz, defendió que la ciencia moderna se basaba en dos tipos de fes. Una era “la fe en la resiliencia de nuestras instituciones sociales [...] para adaptar el conocimiento generado por la ciencia [...] de forma que beneficie al hombre y la sociedad y no vaya en su detrimento” –una fe que “está cada vez más sometida a la aceleración del cambio tecnológico y a la magnitud de los poderes empleados” (Sinsheimer 1978, 24)–. Pero aún más reveladora es (Sinsheimer 1978, 23)

la fe en la resiliencia, incluso en la benevolencia, de la Naturaleza, que hemos probado, diseccionado, cuyos componentes hemos reorganizado en configuraciones novedosas, cuyas formas hemos

curvado y cuyas fuerzas hemos desviado conforme a la voluntad humana. La fe en que nuestra exploración científica y nuestras incursiones tecnológicas no reemplazarán ningún elemento fundamental de nuestro entorno protector, provocando el desmoronamiento de nuestro nicho ecológico. La fe en que la Naturaleza no gasta bromas pesadas a las especies incautas.

Este tipo de argumento señala hacia otras afirmaciones y avances posteriores de la ciencia crítica (Ravetz 1971), la ciencia de la conservación (Lowrance 1985), la ciencia posnormal (Funtowicz y Ravetz 1993), y la producción de conocimiento en Modo 2 (Gibbons *et al.* 1994). En cada uno de estos casos, la idea es que la ciencia no se puede seguir acometiendo sin un grado de reflexión o autoconciencia sobre sus hipótesis y los contextos sociales –especialmente en lo que respecta a la interacción de sus productos con los contextos sociales, políticos y económicos.

Fase tres: nuevo énfasis en la ética. El intento de transformar la ciencia desde dentro fue rebasado a mediados de la década de los ochenta por una nueva crítica externa, no de los productos científicos (conocimiento) sino de los procesos científicos (métodos). Una serie de importantes casos de conducta indebida en el ámbito de la ciencia dieron lugar al cuestionamiento de si se estaba invirtiendo sabiamente el dinero público en la ciencia. ¿Estaban abusando los científicos de la confianza pública? A la vez, algunos economistas empezaron a preguntarse si, aun en el caso de que los científicos no estuvieran abusando de la confianza pública y siguieran prácticas de investigación responsables, la ciencia estaba siendo el estímulo para el progreso económico que se había supuesto hasta entonces.

El resultado fue que la comunidad científica sometió a examen su ética y su eficiencia. Las iniciativas para incrementar la educación en ética, o la educación en lo que se denominó la conducta responsable en la investigación, se convirtieron en parte obligatoria de los programas de educación

científica, especialmente a nivel de posgrado en las ciencias biomédicas. Se comenzó a evaluar críticamente la eficiencia en la administración, la gestión y la rendición de cuentas de las subvenciones, de forma que desde la década de los noventa se considera cada vez con una mayor convicción que los científicos poseen responsabilidades sociales, entre las que se encuentran la promoción de la ética y la eficiencia en el proceso de investigación científica. En los casos en que la ciencia recibe financiación pública, también se le exige cada vez más que justifique su necesidad en los términos utilizados por la United States National Science Foundation, haciendo referencia no solo a su mérito intelectual, sino también a otras repercusiones más amplias.

En este sentido, los científicos han intentado dar de nuevo énfasis a la importancia de la ciencia para la sanidad, la economía, la gestión medioambiental, y la defensa de un país. Ante la epidemia de sida, la investigación biomédica se presenta como la única solución. Los ordenadores, la biotecnología y la nanotecnología se han ofrecido como las puertas de entrada a nuevas ventajas competitivas y a la creación de sectores de trabajo completamente novedosos. Se afirma que la comprensión de fenómenos como el cambio climático mundial depende de modelos informáticos y de la ciencia de la complejidad. Por último, en particular tras los atentados suicidas del 11 de septiembre de 2001, se plantean nuevas exigencias a la ciencia, a la que se pide que desarrolle protecciones frente a las amenazas del terrorismo fundamentalista internacional. La responsabilidad social de la ciencia se define como la generación de conocimiento de forma ética y dirigida a abordar una amplia gama de necesidades sociales, desde el fomento de la salud hasta la defensa de la civilización. Muy apropiadamente, durante este mismo periodo los sociólogos y los historiadores comenzaron a reconceptualizar la ciencia en términos de su construcción social, y a hacer hincapié en cómo las fronteras entre la ciencia y la tecnología se estaban desmoronando, de manera que ambas se habían fundido en un concepto mejor denominado “tecnociencia”.

Fase cuatro: batallas políticas. En la medida en que la tecnociencia se considera un constructo social, sus implicaciones sociales, políticas y económicas se prestan a refutación. Desde el cambio de siglo, la tecnociencia se ha ido convirtiendo en un campo de batalla político. Los estudiosos de las relaciones entre sociedad, tecnología y ciencia han criticado el positivismo tecnocrático en la creación de políticas científicas. Los cristianos fundamentalistas han acusado a los científicos ateos de utilizar la evolución biológica y la investigación con células madre de embriones humanos para favorecer una agenda humanista laica. Los economistas y los políticos neoconservadores han acusado a los diseñadores de modelos climáticos de promover ideologías socialistas bajo el subterfugio de los principios científicos y las propuestas de cambios dramáticos en la producción y el uso de la energía. Los científicos, los políticos progresistas y los economistas ecológicos han contraatacado dando ejemplos de distorsiones de la ciencia en nombre de los intereses corporativos y políticos conservadores. En tales circunstancias, las distinciones que han sido fundamentales para la práctica de la responsabilidad social en la ciencia y con la ciencia –distinciones como la realizada entre hechos y valores, científicos y políticos, la omisión y la comisión– parecen cada vez más frágiles, si no insostenibles desde el punto de vista filosófico.

La responsabilidad social de la ciencia se define como la generación de conocimiento de forma ética y dirigida a abordar una amplia gama de necesidades sociales, desde el fomento de la salud hasta la defensa de la civilización

LA RESPONSABILIDAD EN LA FILOSOFÍA

El vuelco filosófico hacia la responsabilidad, al igual que el teológico, muestra dos caras: la primera, una reacción ante el reto planteado por la preponderancia del pensamiento científico y tecnológico; la segunda, un intento

de tener en cuenta la rica y problemática complejidad de la práctica tecnocientífica. La primera predomina en el discurso analítico anglosajón; la segunda, en las tradiciones fenomenológicas europeas.

Según Richard McKeon (1957), el concepto de responsabilidad tiene diferentes raíces filosóficas, una de las cuales es el análisis griego de la causalidad (o imputabilidad) y el castigo (o rendir cuentas) de las acciones. Tal y como afirma McKeon inicialmente: “Mientras que la formulación moderna del problema [de la responsabilidad] comienza con un concepto de causa que deriva de las ciencias naturales y suscita preguntas acerca de la causalidad de los agentes morales, la palabra griega para causa, *aitia* (como la latina *causa*), comienza siendo un término jurídico y más adelante amplía su significado para incluir los movimientos naturales” (McKeon 1957, 8-9). Pero fue en un intento de defender el poder moral de las amenazas de diversas formas de materialismo científico cuando el término empezó a utilizarse con frecuencia en la filosofía analítica. Por ejemplo, las distinciones de H. L. A. Hart (1968) entre los cuatro tipos de responsabilidad –rol, conjunción causativa, obligación y capacidad– están relacionadas con la rendición de cuentas, al igual que ocurre en el marco jurídico, donde se pueden emplear para formular una teoría del castigo que dé respuesta a los retos de la psicología moderna.

La tesis general de McKeon es que el término “responsibility” [“responsabilidad”] apareció en el discurso moral y político de finales del siglo XVIII y principios del XIX –como nombre abstracto derivado del adjetivo “responsible” (“responsable”)– en paralelo a la expansión de la democracia. Pero también existen numerosas conexiones históricas entre el auge de la democracia y el desarrollo de la tecnología moderna. A nivel teórico, el individualismo posesivo del *homo faber*, desarrollado por Thomas Hobbes y John Locke, abonó el terreno para la democracia y el nuevo orden industrial. A nivel práctico, está claro que la igualdad democrática y la tecnología se alimentan la una a la otra.

Pero la conexión va más allá. Según McKeon, la responsabilidad se introdujo en el contexto político debido a la descomposición del antiguo orden social, basado en la jerarquía y el deber, y a la incapacidad del orden nuevo de funcionar basándose estrictamente en la igualdad y el interés individual. Mientras que el primero había dejado de contar con el apoyo de la cosmovisión científica, el segundo llevó a los mayores excesos y las explotaciones de la Revolución industrial. Para hacer frente a la crisis se desarrolló el ideal de la relación, en el que los individuos no solo perseguían su interés individual, sino que intentaban reconocer y tener en cuenta los intereses y las acciones de los demás.

Algo similar requería la tecnología industrial. Los buenos artesanos, que diligentemente seguían las antiguas tradiciones de sus oficios, ya no eran suficientes, pero tampoco se les permitía que inventaran lo que deseaban. Thomas Edison inventó un aparato eléctrico para contar los votos en las elecciones de la asamblea legislativa, para descubrir que esta prefería el método tradicional manual; como resultado, decidió no volver a inventar lo que él creía que alguien necesitaba sin consultar primero a los posibles usuarios que querían (el *marketing* aún no se había inventado). El nuevo artesano debía aprender a reaccionar ante una gran variedad de factores –el mundo material, la economía, la demanda de los consumidores, y muchos más–. Eso es lo que convierte a un buen artesano en un inventor y un ingeniero responsable. A medida que aumenta el poder tecnológico, también lo hará la necesidad de estos de responder ante un mayor espectro de factores, de tener más cosas en cuenta. De ahí surge lo que se puede describir como un deber *plus respicere*, de aumentar la circunspección del agente (Mitcham 1994).

Otro argumento en esta línea es el que proporciona John Ladd que, al considerar la situación de los médicos, defiende que la expansión de la tecnología biomédica ha incrementado la dependencia del médico particular de los servicios técnicos y ha minado su autonomía profesional. Los problemas

morales que afectan a los médicos y la sociedad ya no pueden basarse en la ética de roles, sino que deben incluir la ética del poder, “[cuya] cara ética es la responsabilidad” (Ladd 1981, 42).

El desarrollo metafísico de este concepto de responsabilidad ha tenido lugar principalmente en las tradiciones filosóficas europeas. El tratado de Lucien Lévy-Brühl sobre *L’Idée de responsabilité* (1884) es su punto de partida. Tal y como se hizo eco después su alumno McKeon, Lévy-Brühl comienza esbozando la historia de varios aspectos de la idea desde la Antigüedad hasta finales del siglo XIX, y se asombra de que un concepto tan básico para la moralidad moderna no haya sido sometido nunca a un análisis sistemático. Según Lévy-Brühl, se puede considerar que el principio se manifiesta de una gran variedad de formas a lo largo de todo el espectro de fenómenos. Hay responsabilidad o respuesta al nivel de la materia física, cuando los átomos y las moléculas interactúan o reaccionan unos con otros. Los organismos vivos se caracterizan además por un tipo distintivo de interacción o respuesta hacia sus entornos y entre sí.

Basándose en una interpretación ontológica similar (aunque sin hacer referencia a Lévy-Brühl) Hans Jonas ha explorado las implicaciones para la ciencia y la tecnología. La responsabilidad no era una categoría central en la teoría ética anterior, defiende Jonas, debido al restringido ámbito de aplicación del conocimiento científico premoderno y el poder tecnológico. “El hecho es que el *concepto* de responsabilidad no desempeña en ninguna parte un papel evidente en los sistemas morales del pasado o en las teorías filosóficas de la ética. Esto sucede porque “la responsabilidad [...] es una función del poder y el conocimiento” que “antes estaban tan limitados” que las consecuencias inmediatas o posteriores “debían dejarse en manos del destino y la constancia del orden natural, y toda la atención dirigirse a hacer correctamente lo que debía hacerse en ese momento” (Jonas 1984, 123).

Todo esto ha cambiado de forma decisiva. La tecnología moderna ha introducido acciones de una escala tan novedosa, objetos y consecuencias que el marco de la ética anterior ya no puede contener [...] Hasta ahora ninguna ética tenía que considerar la condición global de la vida humana y el futuro remoto, e incluso la existencia, de la raza. El hecho de que esto ahora constituya un problema requiere [...] una nueva concepción de los deberes y los derechos para la que la ética y la metafísica previas no proporcionaban ni siquiera los principios, no digamos ya una doctrina aplicable (Jonas 1984, 6 y 8).

De esta forma, el nuevo principio requerido por el conocimiento científico y el poder tecnológico es la responsabilidad –en particular, la responsabilidad hacia el futuro–. Para Jonas, “la responsabilidad hoy en día” se resume en la afirmación de que “el cuidado del futuro de la humanidad es el deber ineludible de la acción humana colectiva en la era de la civilización tecnológica” (Jonas 1984, 136).

El poder, combinado con la razón, acarrea una responsabilidad. Esto siempre ha sido evidente en la esfera intrahumana. Lo que no se ha comprendido del todo es la reciente ampliación de la responsabilidad al estado de la biosfera y a la supervivencia futura de la humanidad (Jonas 1984, 138).

Lo que para Jonas funciona como un principio deontológico, Caroline Whitbeck defiende que también puede designar una virtud. Cuando se dice que los niños llegan a “la edad de la responsabilidad”, esto quiere decir que son capaces de “ejercer su juicio y poner cuidado en alcanzar o mantener un estado deseado de las cosas” (Whitbeck 1998, 37). Adquirir la capacidad de ejercer dicho juicio equivale a hacerse responsable en el sentido de adquirir una virtud. De este modo, el debate sobre la responsabilidad también se ha visto influido por los argumentos feministas a favor de una ética del cui-

dado o de la relación que complementa el utilitarismo o la deontología más comunes. Al mismo tiempo, el término “responsabilidad” sigue dando nombre a la obligación de practicar dicha virtud derivada o bien de las relaciones interpersonales, o bien de un conocimiento y unos poderes especiales. “Dado que son escasas las relaciones y los conocimientos que comparte todo el mundo, la mayoría de las responsabilidades morales son responsabilidades morales particulares, es decir, pertenecen a algunas personas y no a otras” (Whitbeck 1998, 39).

Pero ¿resulta la noción de una responsabilidad delimitada y, por tanto, moderada por el rol social, realmente adecuada en un mundo tecnológico donde todos, hasta cierto punto, ejercen los poderes de la tecnociencia a través de su apoyo a la educación y la investigación científica modernas, o a través de la utilización de productos, procesos y sistemas tecnológicos? ¿No es verdad que todos los ciudadanos de la sociedad tecnocientífica se han convertido en cierto modo en ingenieros y, por tanto, no pueden evitar asumir responsabilidades relativas a la seguridad, la salud y el bienestar públicos?

LA RESPONSABILIDAD GENERALIZADA

La técnica tradicional se ha transformado en tecnología; a su vez, este nuevo proceso de creación ha transformado la cosmovisión tradicional en lo que podríamos denominar un mundo de la vida tecnológica. Una característica clave de la transformación en el proceso de creación es el compromiso consciente con dimensiones de la realidad desatendidas en la técnica tradicional.

La técnica tradicional actuaba sobre el mundo material a través simplemente del tacto y la vista, de la coordinación entre la mano y el ojo, teniendo en cuenta solo lo que estaba a disposición de la experiencia directa. En

ese mundo, la reacción ante aspectos relevantes de los fenómenos no tenía por qué conceptualizarse conscientemente como responsabilidad; los artesanos reaccionan naturalmente ante el fuego con cuidado, aprenden hábilmente cómo valorar y apilar piedras o moldear arcilla para crear configuraciones estables, y han aprendido a evitar inhalar o ingerir sustancias venenosas a partir de los recuerdos de las lesiones o la muerte de otros.

La ingeniería y la tecnología modernas, por el contrario, introducen en la actividad de creación, a través de fuerzas que se pueden analizar matemáticamente, una mayor percepción de los fenómenos, con un sensorio ampliado gracias al uso de instrumentos que permiten conocer la composición química al nivel de átomos y moléculas; los ingenieros deben utilizar materiales analizados conceptualmente, centros de gravedad determinados conscientemente, presiones, flujos y resistencias calculadas. Asimismo, la tecnología inventa sus creaciones mediante el diseño sistemático o la construcción de miniaturas, que tienen en cuenta muchas más cosas de las que la técnica tradicional puede experimentar.

En este mundo de la vida tecnológica, construido al considerar algo más que los fenómenos experimentados directamente, no es sorprendente que el comportamiento moral también deba ir más allá de las intuiciones naturales. La conducta moral también deberá ser más consciente, más racional, y tener más cosas en cuenta. Ese es el peso de la responsabilidad en presencia de la tecnología. Consideremos tres ejemplos sencillos pero arquetípicos de este peso:

En primer lugar, dar a luz. En el mundo natural, en el que muchos niños mueren muy pronto, el que los seres humanos deseen tener hijos para reproducir la especie no solo está admitido, sino que se considera una virtud. En el mundo de la vida tecnológica, donde la gran mayoría de los niños sobreviven y viven hasta una edad avanzada, la virtud natural genera un exceso de población. El deseo de tener hijos debe supeditarse a la valoración consciente de

las consecuencias de una reproducción sin restricciones a largo plazo, con el fin de someter un deseo natural a unos límites determinados racionalmente.

**La conducta moral deberá ser más consciente,
más racional, y tener más cosas en cuenta.
Ese es el peso de la responsabilidad en presencia
de la tecnología**

En segundo lugar, el acto de comer. En el mundo natural, en el que la evolución y la adaptación durante largos periodos de tiempo han creado un equilibrio entre los gustos humanos por los alimentos disponibles y los requisitos de la actividad humana, comer podía convertirse en un arte cotidiano y festivo. El acto de comer está regulado, sin prestar mucha atención a los hábitos saludables, por los recursos disponibles y el trabajo diario. Cuando las personas tienen a su disposición grandes cantidades de alimentos gracias a la agricultura industrial y las técnicas de fabricación química, la salubridad de la comida depende de sus nutrientes, definidos científicamente, y de su etiqueta alimenticia. Para comer saludablemente cada vez es más necesaria la investigación científica y la disciplina consciente.

En tercer lugar, la muerte. En el mundo natural, donde la muerte se define fácilmente por un paro pulmonar o cardíaco, no es difícil decidir en qué momento ha terminado la vida. En el mundo de la vida tecnológica, donde la avanzada medicina permite intervenir y prolongar artificialmente el funcionamiento de los pulmones o el corazón, los seres humanos han de desarrollar una definición de la muerte que dependa de la valoración instrumental del funcionamiento del cerebro. La muerte necesariamente se convierte en un concepto más que en una experiencia.

Las iniciativas para abordar estas nuevas dimensiones de la responsabilidad se encuentran no solo en la filosofía, sino también en la cultura popular,

en la forma de los superhéroes de los cómics. Spiderman es un ejemplo especialmente conmovedor. Tras ser mordido por una araña radiactiva en un laboratorio científico, Peter Parker se convierte en poseedor de grandes poderes que conllevan grandes responsabilidades. El resultado, como Parker reflexiona más adelante, es que “la opción de llevar una vida normal ya no es una opción”. Ese es el peso de la responsabilidad en presencia de los poderes tecnológicos.

AGRADECIMIENTOS

Otras iteraciones anteriores de este razonamiento han aparecido en “Responsibility and Technology: The Expanding Relationship”, en Paul T. Durbin (ed.). 1987. *Technology and Responsibility*. Boston: D. Reidel, 3-39; y “Responsibility: Overview”, en *Encyclopedia of Science, Technology, and Ethics*. 2005. Detroit: Macmillan Reference, 1609-1616.

BIBLIOGRAFÍA

- Akin, William E. 1977. *Technocracy and the American Dream: The Technocrat Movement, 1900-1941*. Berkeley: University of California Press.
- Carson, Rachel. 1962. *Silent spring*. Boston: Houghton Mifflin. Existe traducción española: 1980. *Primavera silenciosa*. Barcelona: Grijalbo.
- Collins, Frank. 1973. "The Special Responsibility of Engineers", en Harold Fruchtbau (ed.), *The Social Responsibility of Engineers, Annals of the New York Academy of Sciences* 196 (10): 448-450.
- Funtowicz, Silvio O., y Jerome R. Ravetz. 1990. *Uncertainty and quality in science for policy*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Hart, H. L. A. 1968. *Punishment and Responsibility: Essays in the Philosophy of Law*. Nueva York: Oxford University Press.
- Jonas, Hans. 1984. *The Imperative of Responsibility: In Search of an Ethics for the Technological Age*. Chicago: University of Chicago Press.
- Ladd, John. 1981. "Physicians and Society: Tribulations of Power and Responsibility", en Stuart F. Spicker, Joseph M. Healey y H. Tristram Engelhardt (eds.), *The Law-Medicine Relation: A Philosophical Exploration*. Dordrecht: D. Reidel, 33-52.
- Lévy-Bruhl, Lucien. 1884. *L'idée de responsabilité*. París: Hachette.
- Lowrance, William O. 1985. *Modern Science and Human Values*. Nueva York: Oxford University Press.
- Layton, Edwin. 1971. *The Revolt of the Engineers*. Cleveland: Press of Case Western Reserve University. Segunda edición, con una nueva introducción, Baltimore: John's Hopkins University Press, 1986.
- McKeon, Richard. 1957. "The Development and the Significance of the Concept of Responsibility", *Revue Internationale de Philosophie* 11 (1) 39 íntegro: 3-32.
- Mitcham, Carl. 1989. *¿Qué es la filosofía de la tecnología?* Barcelona: Anthropos.
- Mitcham, Carl. 1994. "Engineering Design Research and Social Responsibility", en Kristin S. Shrader-Frechette, *Ethics of Scientific Research*. Lanham, MD: Rowman and Littlefield, 153-168.
- Niebuhr, H. Richard. 1963. *The Responsible Self*. San Francisco: Harper and Row. Existe traducción española: Niebuhr, H. Richard, y James M. Gustafson. 2003. *El yo responsable: un ensayo de filosofía moral cristiana*. Bilbao: Desclée de Brouwer.
- Ravetz, Jerome R. 1971. *Scientific Knowledge and Its Social Problems*. Oxford: Clarendon Press.
- Sinsheimer, Robert L. 1976. "Recombinant DNA - On Our Own", *Bioscience* 26 (1): 599.
- Sinsheimer, Robert L. 1978. "The Presumptions of Science", *Daedalus* 107 (2): 23-35.
- Taylor, Charles. 2007. *A Secular Age*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Teller, Edward. 1947. "Atomic Scientists Have Two Responsibilities", *Bulletin of the Atomic Scientists* 3 (12): 355-356.
- Whitbeck, Caroline. 1998. *Ethics in Engineering Practice and Research*. Nueva York: Cambridge University Press.

>> En el mundo de la vida tecnológica, la responsabilidad se ha convertido en un tema omnipresente y una nueva forma obligada del bien. Esto se manifiesta de maneras diferentes: en el campo del derecho a través de la responsabilidad objetiva de los productos tecnológicos; en las teologías cristianas que hacen hincapié en la respuesta a Dios en una era secular; en la responsabilidad profesional de los ingenieros ante la seguridad, la salud y el bienestar públicos; en la responsabilidad social de los científicos a la hora de tener en cuenta las implicaciones de la investigación; y en la atención cada vez mayor de la filosofía a la responsabilidad como concepto ético. La experiencia de vivir con unos poderes tecnológicos cada vez mayores en este mundo de la vida tecnológica exige mayores responsabilidades, lo que introduce responsabilidades especiales y únicas en la experiencia humana, que se pueden expresar como un deber *plus respicere*, es decir, como el ejercicio de una reflexión más consciente sobre las acciones humanas sin precedentes hasta la fecha.

CARL MITCHAM

Colorado School of Mines

CUESTIONES ÉTICAS DERIVADAS DEL MEJORAMIENTO HUMANO

Andy Miah

INTRODUCCIÓN

Durante los últimos treinta años, el estado evolutivo y la trayectoria de la especie humana han sido cuestionados por los rápidos avances conseguidos en el campo de la nanotecnología, la biotecnología, las tecnologías de la información y la ciencia cognitiva. Estas ciencias y tecnologías convergentes sugieren formas en las que la tecnología podría ayudar a las personas a “mejorarse” (Elliot 2003, Kramer 1994) de forma que transformasen lo que consideramos el funcionamiento típico de la especie para los seres humanos. Dichos modos de mejoramiento pueden incluir la modificación de nuestros cerebros para aumentar la memoria, el razonamiento, la modificación de nuestra biología para hacernos más resistentes a nuestro entorno o aportarnos nuevas capacidades, alargar la vida, o alteraciones de nuestra apariencia para hacernos más atractivos o estéticamente diferentes¹. Intervenciones como la cirugía láser ocular, que puede resultar más que perfecta, la visión en alta definición o el uso de potenciadores cognitivos como el Ritalin, para ayudar a los estudiantes en la preparación de sus exámenes, sugieren cómo la humanidad se está adentrando en la era transhumana, en la que la biología se considera algo que se puede manipular a

¹ Para una perspectiva general más detallada, véase Savulescu *et al.* (2011).

placer, dependiendo de los intereses del estilo de vida de cada persona y no de una necesidad médica. No obstante, quedan algunas preguntas sobre en qué grado está preparada la sociedad para aceptar este tipo de aplicaciones y cuáles serían las cuestiones éticas derivadas de las mismas.

La posibilidad del mejoramiento humano ha atraído una atención considerable por parte de estudiosos, medios de comunicación y legisladores, cada uno de los cuales ha debatido la conveniencia ética y moral de dichas circunstancias y las implicaciones sociales y jurídicas prácticas derivadas de una cultura del mejoramiento humano. De hecho, solo durante los diez últimos años, varios Gobiernos han investigado estas posibilidades, interesados en comprender la magnitud de estas tendencias para la sociedad. No se puede subestimar el alcance de estas implicaciones, ya que tanto defensores como detractores del mejoramiento humano reconocen que cambiarán los parámetros fundamentales de la existencia humana (Fukuyama 2002, Harris 2007). Por ejemplo, en un mundo en el que el logro surge más de la intervención tecnológica que del esfuerzo, se cuestiona el sistema de justicia que sostiene a la sociedad. Si un paciente puede solicitar a un médico que le asegure que su intervención terapéutica tendrá un resultado de mejora en lugar de meramente reparador, entonces el papel de la medicina y del sistema sanitario, junto con la relación entre el médico y el paciente, cambiará considerablemente.

Determinar la legitimidad y conveniencia de dichos cambios resulta crucial para una economía mundial, puesto que la transformación de los servicios sanitarios y el bienestar implícito del mejoramiento humano conllevan implicaciones relativas a la forma en la que la sociedad está organizada. De este modo, personas más sanas implicarán la posibilidad de una vida más larga, lo que a su vez, supone una población creciente y más envejecida. Esta situación tendrá un impacto en diversas prestaciones sociales y en la infraestructura económica general de una sociedad, haciendo que las personas y los Gobiernos deban revisar sus expectativas sobre la duración de

la vida laboral, los aspectos económicos de los fondos de pensiones y la prestación de asistencia sanitaria. Puede que también influya en el tipo de vida de las personas, como por ejemplo en cuándo tendrán hijos o qué tipo de carrera profesional intentarán seguir. Por ello, las consecuencias del mejoramiento humano invaden todos los aspectos de la vida moderna, creando en los sistemas sociales demandas que pueden ocasionar su colapso, si no se replantean. Esta es la razón por la que resulta importante que los Gobiernos comprendan el surgimiento de las tecnologías de mejoramiento humano, con el fin de abordar sus implicaciones globales para el futuro de la humanidad.

Ya se han realizado diversas contribuciones relevantes a este debate desde diferentes campos, tales como la filosofía, las ciencias sociales y la política pública. Resulta útil resumir algunas de las principales preocupaciones articuladas por estas contribuciones, antes de ofrecer una crítica y la reestructuración de las prioridades clave que deberían interesar en los debates éticos, sociales, jurídicos y sobre políticas en este campo. No obstante, antes de hacerlo, la primera parte de este texto ofrece ciertas aclaraciones conceptuales sobre los diferentes tipos de mejoramiento humano. Estas aclaraciones ayudan a establecer algunos de los parámetros globales del debate ético sobre qué tipos de tecnología de mejoramiento resultan adecuados para su uso por las personas.

¿QUÉ SON LAS MEJORAS HUMANAS?

Una de las dificultades presentes en el debate sobre el mejoramiento humano es la falta de consenso sobre lo que significa un mejoramiento o mejora. A menudo se sostiene que la práctica éticamente cuestionable de las mejoras humanas se puede distinguir conceptualmente de la práctica más aceptada de la reparación o terapia humana. Sin embargo, resulta engañoso sugerir que la medicina siempre se ha limitado a meramente

reparar, o que existe un acuerdo sobre la aceptabilidad de cómo la medicina se practica hoy en día. De hecho, la práctica médica contemporánea hace uso de una definición de salud avalada por el constructo sociocultural extendido del bienestar, que reconoce que las necesidades de la asistencia sanitaria no siempre tratan de una deficiencia fisiológica. En cambio, puede ser cuestión de cambiar las condiciones del estilo de vida lo que podría tener efecto sobre la salud. Prácticas como la fecundación in vitro para el tratamiento de la infertilidad, el aborto para evitar un trauma psicológico derivado de tener un hijo o el suicidio asistido por un médico para aliviar el sufrimiento de las personas al término de sus vidas son temas que forman parte de la práctica médica de hoy en día. No obstante, actualmente existe controversia sobre si estas intervenciones concuerdan con la verdadera función de la medicina.

Las consecuencias del mejoramiento humano invaden todos los aspectos de la vida moderna, creando en los sistemas sociales demandas que pueden ocasionar su colapso, si no se replantean

Del mismo modo, resulta incierto suponer que las condiciones tratadas por la medicina terapéutica se pueden separar del estilo de vida que el paciente haya llevado. Tanto si se trata de consumo de alcohol, bronceado excesivo, tabaquismo, falta de ejercicio o práctica de deportes de alto riesgo, la forma de vida de las personas determina su necesidad ocasional de asistencia médica. A tal efecto, la verdadera función de la medicina es hacer que las personas se adapten para seguir el tipo de vida que desean vivir, en lugar de hacer simplemente que las personas estén sanas en general. Por ejemplo, un bailarín puede necesitar fisioterapia para tratar una lesión derivada de su profesión, o un estudiante podría necesitar potenciadores cognitivos para tratar la ansiedad provocada por la posibilidad de exámenes complicados. Estos ejemplos muestran que, a menudo,

no resulta posible considerar las intervenciones médicas aisladas de las circunstancias sociales.

A este respecto, se pueden identificar dos definiciones diferentes de la salud, la primera se basa en indicadores *biomédicos* de la necesidad médica, y la segunda pone de relieve las características *bioculturales* de la falta de salud. Para la primera, podría tenderse a discutir los indicadores biológicos de la buena y la mala salud, mientras que para la segunda, se defendería la salud como concepto social, en el que la intervención médica se explica con la ayuda de las condiciones sociales y culturales que determinan una evaluación sobre si el sujeto lleva un estilo de vida saludable o necesita asistencia médica. Varias formas de discapacidad constituyen buenos ejemplos de esto que, más allá del tratamiento médico de la condición, requiere ciertos cambios sociales para garantizar que los efectos debilitantes de la condición no empeoren a causa de sentimientos de exclusión o la incapacidad de funcionar dentro del mundo social.

Para resumir, resulta erróneo sugerir que la auténtica medicina solo trata a las personas de forma terapéutica, en la medida en la que esto puede ser comparado con el mejoramiento. De hecho, la medicina toma medidas preventivas con sujetos sanos, antes de que sea necesario el tratamiento sanitario, tal y como ocurre con las vacunas infantiles. Estos ejemplos revelan cómo por lo general la humanidad está predispuesta a buscar nuevas formas de intervención médica que alarguen la vida, aunque estas no sean lo que comúnmente se consideren mejoras humanas. Pensemos en otro ejemplo, la fluoración del agua corriente que se lleva a cabo habitualmente en numerosos países con el objetivo de reducir los niveles de deterioro de dientes y encías. Con el paso de los años, se ha incrementado la cantidad de flúor en el agua potable de muchos países, mientras que los hábitos e ingredientes de la dieta, junto a los niveles de higiene dental, pueden haber disminuido. No obstante, el hecho más general es que desde una perspectiva puramente económica, una de las

contribuciones más efectivas que un país puede hacer a la salud bucodental y, en consecuencia, a la salud general de sus ciudadanos, es incluir flúor en el agua. En cada uno de estos ejemplos, nos encontramos ante intervenciones médicas que prueban los límites entre la terapia y el mejoramiento, pero cada una de ellas demuestra que la línea divisoria no está nada clara.

Asimismo, se puede sostener que la trayectoria natural de la práctica médica se acerca a una era de mejoramiento humano, ya que los humanos tienen una predisposición racional hacia la consecución de la vida más larga y más sana posible. De hecho, la condena social del suicidio como un interés irracional es prueba de ello. Para plantearlo de otra forma, cualquier persona que valore la vida, valorará su continuación y la búsqueda de los medios que puedan promover esta posibilidad, lo que se definiría, en un sentido más amplio, como tecnologías de mejoramiento humano. Así, la búsqueda para alcanzar estos objetivos concuerda con la premisa filosófica de que una vida que merezca la pena debe mantenerse el mayor tiempo posible.

Los ejemplos del flúor en el agua corriente o la vacunación infantil ponen asimismo de relieve el delicado equilibrio necesario para garantizar que un mejoramiento específico optimiza a la sociedad, en lugar de dañarla. De este modo, demasiado flúor en el agua corriente tendría un efecto perjudicial para la salud de las personas, tal y como podría ocurrir con la protección contra una determinada enfermedad mediante la vacunación que, en algunos países, podría derivar en una vulnerabilidad frente otra enfermedad. Es más, estos ejemplos se caracterizan igualmente por la falta de acuerdo sobre su valor. Por ejemplo, la fluoración del agua es considerada por algunos como algo inmoral en la medida en la que impide al consumidor escoger sus propias opciones sobre dicho mejoramiento. Incluso algunos países han decidido dejar de añadir flúor al agua corriente debido a las dudas sobre su eficacia.

En cualquier caso, estos ejemplos quedan fuera de lo que muchos podrían considerar el contenido clave del debate sobre el mejoramiento humano, el cual se refiere a la mejora de las condiciones biológicas en un grado suficiente como para cuestionar si las personas modificadas siguen siendo humanas. Esto implica la creación de nuevas capacidades humanas, alcanzadas únicamente mediante la tecnología o una mayor funcionalidad de las capacidades humanas conocidas. Cada una de estas posibilidades sugiere cómo la tecnología puede transformar a la especie hasta el punto de crear una nueva era poshumana y la supuesta diferencia entre tales personas y las poblaciones actuales, junto con la pérdida de humanidad esperada que muchos han mantenido que implicaría, es el elemento que origina las preocupaciones éticas. Esto no quiere decir que todas las formas de mejoramiento humano impliquen manipulación científica o tecnológica. Al fin y al cabo, algunos de los medios más eficaces de mejoramiento humano tienen poco que ver con la manipulación biológica directa, como la educación, una buena dieta o el ejercicio.

En respuesta, resulta importante reconocer cómo las características biológicas de la especie humana no han dejado de cambiar con el paso del tiempo. Más allá de la cuestión evolutiva general, los últimos cien años han traído consigo cambios drásticos en las condiciones de vida que han supuesto una transformación en el tipo de expectativas que tienen las personas sobre su salud. En resumen, lo que en la actualidad se considera una salud normal es totalmente diferente a lo que se pensaba hace doscientos años. Actualmente, las personas en países desarrollados pueden esperar superar muchas condiciones que anteriormente eran mortales, mientras que la esperanza de vida e incluso parámetros biológicos como la altura han cambiado significativamente. Muchos de estos cambios se han convertido en características constitutivas de la medicina moderna y se han alcanzado gracias a los descubrimientos científicos o las reflexiones que, nuevamente, se encuentran fuera de los debates sobre el mejoramiento humano, como los conocimientos sobre salubridad e higiene. Estos ejemplos han

mejorado sin duda alguna a la humanidad, cuestionando de nuevo dónde centrar el debate sobre las preocupaciones éticas derivadas del mejoramiento humano.

Algunos de los medios más eficaces de mejoramiento humano tienen poco que ver con la manipulación biológica directa, como la educación, una buena dieta o el ejercicio

Existe asimismo un reto normativo relativo al término mejoramiento humano en el sentido de que puede implicar un juicio de valor sobre algo que ha sido mejorado cuando, en realidad, esta afirmación ha sido refutada. De este modo, aunque podemos concluir acertadamente que tener unos dientes más sanos es, en cierta manera, una mejora de nuestra vida, la autonomía limitada que implica la fluoración a nivel nacional del agua corriente se puede considerar, bien pensado, como un coste excesivo. Hasta este punto, se trata de un juicio de valor en lugar de un llamamiento a los hechos, si la modificación se puede considerar acertadamente o no como un *mejoramiento* de la humanidad. De hecho, esta inquietud recurre a la idea de que lo importante no son las circunstancias de la vida en sí mismas sino los medios que utilizamos para disfrutarla, un tema que será analizado más detalladamente en el siguiente apartado.

En resumen, varios autores han intentado obtener un modelo a partir de la conceptualización de las mejoras humanas. Por ejemplo, Conrad y Potter (2004: 184) a través del estudio de las hormonas del crecimiento humano y la identificación de tres posibles usos “normalización, reparación y la ventaja en cuanto al rendimiento”. Sin embargo, a menudo los debates sobre situaciones futuristas en las que los humanos se convierten en un tipo de especie muy diferente se combinan con formas más

inmediatas en las que la distinción entre terapia y mejoramiento está creando nuevas formas de bienestar que, no obstante, trastocan lo que consideramos como algo normal. Miah (2008) propone una tipología de mejoramiento humano que se divide en tres categorías principales, con subdivisiones adicionales en la categoría final. Esta tipología se modifica en la siguiente versión, basada en tres categorías principales, con una explicación detallada de las tres diferencias y, posteriormente, una aclaración sobre cómo contribuyen al debate ético sobre el mejoramiento humano.

1. Mejora de la resistencia asociada a la salud (ej. fluoración del agua corriente o vacunaciones).
2. Mejora de las capacidades funcionales del estilo de vida (ej. aumento de pecho, aumento de la altura).
3. Mejoras más allá del funcionamiento típico de la especie.
 - a. Ampliación de las capacidades humanas (ej. aumento de la altura).
 - b. Diseño de nuevos tipos de funciones humanas (ej. cambio de color, poder volar).
 - i. Dentro del dominio de la posibilidad biológica conocida (ej. capacidad de volar).
 - ii. Fuera de la capacidad biológica conocida (ej. capacidad de vivir en entornos sin gravedad).

En gran medida, esta tipología no coincide exactamente con los grados de la preocupación ética. No obstante, procura transmitir un conjunto de mejoras que comienza con ejemplos estrechamente asociados con la forma en la que se desarrolla la práctica médica en la actualidad, hacia intervenciones que podrían ser prácticas en el futuro. Igualmente, cualquier ejemplo único de una tecnología se puede incluir en varias categorías dependiendo de cómo se utilice. Por ejemplo, una pierna protésica puede proporcionar movilidad a la persona discapacitada (las categorías 1 y 2 están relacionadas) o permitirle correr más rápido que su homóloga biológica (categoría 3).

Entre estas categorías y subcategorías, existe una ambigüedad considerable sobre el lugar en que se podría encuadrar una intervención específica. De forma más concreta, cualquier caso particular de una intervención se podría incluir en cualquiera de estas categorías, dependiendo de su aplicación específica. Pensemos en un ejemplo que podría corresponder a la categoría 1 o a la 2: *el ejercicio físico*. Aquí, podríamos pensar en cuestionar la conveniencia ética de la defensa del ejercicio por parte de un médico dentro de la consulta, bien como potenciador de la resistencia relacionada con la salud, o bien como potenciador de las funcionalidades del estilo de vida. Después de todo, las pruebas para respaldar la afirmación de que el ejercicio mejora la salud son complejas. Por ejemplo, existen diferencias de opinión sobre cuánto ejercicio resulta óptimo. De igual forma, la necesidad de la sociedad de reducir la carga de la asistencia sanitaria podría llevar a tácticas coercitivas con el fin de garantizar que la gente haga ejercicio, lo que se consideraría poco ético. Así, el desarrollo de los créditos de salud en Estados Unidos, que están asociados a la cantidad de actividad física que realiza una persona, pueden considerarse como una imposición excesiva en la vida de un individuo. No obstante, tendría poco sentido discutir si es ético o no que una persona decida no realizar ningún ejercicio, si creyese que esto mejoraría su vida. De modo alternativo, negar el tratamiento por no haber llevado un estilo de vida que merezca asistencia médica, tal y como es el caso de las decisiones sobre alimentación y tabaquismo, puede violar el derecho de la persona a ser tratada sin prejuicios.

En conclusión, esta tipología muestra las diferencias existentes entre las formas en las que se pueden conceptualizar las mejoras, más allá de una simple distinción binaria entre la terapia y el mejoramiento. Esto puede ayudar en los debates sobre la ética del mejoramiento humano al limitar la discusión a las implicaciones pertinentes, en lugar de recurrir exageradamente a la amplia retórica de las situaciones transhumanas futuristas.

Se han desarrollado debates éticos sobre el mejoramiento humano dentro de los distintos campos de obras publicadas, incluido el de la bioética, la ética animal, la ética medioambiental, las ciencias políticas y el estudio científico social de la medicina. Cada una de estas áreas aborda el significado del mejoramiento humano desde perspectivas bastante diferentes. Por ejemplo, Dvorsky (2008) sostiene que la capacidad de mejorar la biología humana debe implicar asimismo una obligación de “impulsar” también las capacidades del resto de los animales. De manera alternativa, la bioética ha mantenido que la posibilidad del mejoramiento humano exige que consideremos qué tipos de personas debería haber, aludiendo al uso potencial de las modificaciones o la selección genética de la línea germinal. Hasta este punto, no existe ningún conjunto único de cuestiones éticas que esté reflejado por todas las formas de mejoramiento. Por ejemplo, la mejora del rendimiento de un atleta en los deportes puede dar lugar a inquietudes éticas muy distintas si lo comparamos con la mejora de la altura de un niño para garantizar que alcanza un determinado nivel cercano a la altura media de la población. De manera alternativa, es probable que el mejoramiento genético albergue implicaciones diferentes desde el uso de un producto farmacéutico o un dispositivo protésico para conseguir un efecto similar. De hecho, los debates sobre la ética del mejoramiento humano ya están muy definidos sobre el énfasis que se debe dar a determinados tipos de mejoramiento, tales como las modificaciones neurológicas, bioquímicas o psicológicas.

Como tal, una visión general de las cuestiones éticas del mejoramiento humano debe tener en cuenta, en primer lugar, el hecho de que cabe, en el mejor de los casos, ofrecer únicamente un conjunto de preocupaciones generales que se puedan reflejar en ejemplos específicos de mejoramiento. Del mismo modo, mientras que algunas preocupaciones éticas implican a interesados claramente identificables, para otras, son mucho más

difusas. Por ejemplo, al preguntar si un médico puede facilitar un mejoramiento humano para un paciente, uno recurriría a su código ético profesional para ayudarlo a resolver esta pregunta. Un número muy reducido de otras partes interesadas resulta pertinente en este dilema moral, aunque puede implicar asimismo tener que recurrir a la conciencia moral del médico, tal y como se discute a menudo en los casos de abortos. En cambio, al preguntar si un mejoramiento genético de la línea germinal es moralmente sensato, puede que resulte necesario valorar los intereses del paciente junto con los de otros miembros de su familia, su comunidad, la sociedad y, quizás, incluso los de la población mundial, junto con los de futuras generaciones. Esto sucede porque dichas intervenciones pueden tener efecto en una población mucho más amplia, debido a la posible transferencia de una generación a la siguiente que puede acarrear dichas modificaciones.

Los debates sobre la ética del mejoramiento humano ya están muy definidos sobre el énfasis que se debe dar a determinados tipos de mejoramiento, tales como las modificaciones neurológicas, bioquímicas o psicológicas

Asimismo, resulta necesario aclarar la relación entre *moral* y *ética*, puesto que suelen combinarse en los debates sobre mejoramiento humano. En términos generales, se discutirían las cuestiones éticas en el contexto de una comunidad de prácticas específica, tales como el código ético que sirve de base para la práctica de la medicina. De forma alternativa, la moralidad tiene que ver con cuestiones sobre valores más amplias para las que puede que no existan códigos formales que quebrantar. Por ejemplo, se podría tener una inquietud moral general sobre la posibilidad de una sociedad compuesta por personas mejoradas genéticamente, aunque esto podría suceder sin violar ningún código ético concreto. En los

casos de infracciones morales, es más difícil determinar si se ha infringido un principio específico a través de una acción, o si las preocupaciones morales derivadas de ello son, en general, mayores que los beneficios obtenidos. Para tal fin, resulta mucho más difícil extraer una respuesta unánime sobre lo que debería hacer la gente, que es el motivo por el que una respuesta común a los complicados dilemas éticos es confiar en la opinión consensuada, a través de una determinada forma de decisión democrática representativa. No obstante, se puede encontrar ayuda para lograr extraer los principios éticos al estudiar las sociedades humanas y las normas que han surgido en torno al comportamiento dentro de su cultura. Al someter dichos descubrimientos a un proceso de equilibrio reflexivo, se puede desarrollar un sentido más claro de los principios éticos que deberían regir la toma de decisiones dentro de contextos prácticos.

Dadas estas complicaciones, ¿cómo debería distinguirse entre los distintos tipos de cuestiones éticas relacionadas con el mejoramiento humano? Un enfoque es tratar las mejoras humanas como cualquier otra forma de modificación biológica y someterlas al mismo escrutinio ético de la práctica que hace posible el mejoramiento. Por ejemplo, si la mejora va a utilizar las autotransfusiones de sangre como vía para incrementar la resistencia de un atleta que está corriendo un maratón, entonces uno puede referirse bien a la ética de las prácticas deportivas o a la ética de la práctica médica para determinar si resultan aceptables. Así, uno puede referirse a los principios éticos de los deportes o la medicina para averiguar si el tratamiento se puede llevar a cabo sin perjudicar otros valores. Sin embargo, uno también puede defender que el uso del mejoramiento humano es muy diferente a cualquier otra forma de modificación biológica, por lo que requiere un marco ético completamente distinto a partir del cual se pueda determinar su aceptabilidad. Esto se puede argumentar basándose, por así decirlo, en que los principios éticos médicos tradicionales se han establecido a partir del interés mínimo para hacer sentir bien a las personas, mientras que los objetivos del mejora-

miento son bastante diferentes. No obstante, el enfoque *excepcionalista* encuentra un desafío práctico en el hecho de que muchas de las herramientas utilizadas para el mejoramiento humano están reguladas por aquellos que mantienen el primer punto de vista, según el cual cualquier uso de intervención médica para fines no médicos debe satisfacer las expectativas reguladoras de una asistencia médica normalizada. A este respecto, resulta exagerado esperar una revisión radical de este sistema de gobierno firmemente establecido sobre el uso de sustancias, productos o métodos médicos nuevos o implantados. De hecho, un cambio en este aspecto resulta todavía más improbable cuando se tiene en cuenta la posible fragilidad de las mejoras, que pueden requerir un seguimiento médico continuado y posibles correcciones.

Una vía alternativa hacia el establecimiento de un marco ético para las mejoras humanas es examinar cómo se ha desarrollado el debate, hasta ahora dentro de una gama de esferas intelectuales, tanto teóricas como prácticas, y ofrecer alguna forma de síntesis de los argumentos y las preocupaciones. Uno de los retos que presenta este enfoque es la falta de acuerdo sobre qué cuestiones éticas son las más prominentes. Además, basarse únicamente en lo que ya se ha identificado como preocupación ética clave puede pasar por alto una cuestión esencial que aún no haya sido descubierta. De hecho, este enfoque ha llevado a estudios específicos centrados en preocupaciones éticas concretas, hasta las omisiones de otras. No obstante, una revisión de la documentación del material publicado revela claras tendencias en lo que muchos comentaristas ven como las preocupaciones clave y resulta útil basarse en esta investigación previa. Aparece resumido de forma más adecuada en Allhoff *et al.* (2009), que enmarca la ética del mejoramiento humano bajo las categorías siguientes: libertad y autonomía, justicia y equidad, disrupción social, dignidad humana y buena vida, derechos y obligaciones, políticas y derecho (*ibid.*). Sin embargo, una de las mayores dificultades que presenta este enfoque es que no distingue entre los distintos niveles de

toma de decisiones que operan en torno a los dilemas éticos, desde el personal hasta el social.

En respuesta, los siguientes apartados ofrecen un análisis global de los diversos enfoques para la organización de las cuestiones éticas que implican las mejoras humanas. Está estructurado en base a tres categorías principales que proporcionan una heurística útil a través de la cual se identifican los distintos tipos de preocupaciones éticas. El supuesto no radica en que estos tres dominios se puedan separar claramente sino en que merece la pena clasificar las cuestiones éticas en categorías en función de lo que Singer (1981) describe como el “círculo creciente” de la preocupación moral. De este modo, separar estas cuestiones en distintas unidades puede ayudar a aclarar en dónde reside el dilema ético y qué tipo de acciones (individuales, profesionales o sociales) resultan necesarias. Una inquietud ética *individual* hace referencia directa al interés de la persona que está llevando a cabo las propias mejoras. La categoría correspondiente a las *inquietudes profesionales* hace referencia a la persona o institución que facilita la mejora, a través de la cual puede haber directrices formales sobre la conducta ética. Por último, las *inquietudes sociales* hacen referencia a intereses generales de la sociedad, que se pueden ver frustrados por la adopción del mejoramiento humano². Dentro de cada una de estas categorías, los conceptos morales individuales se reflejan de formas ligeramente diferentes. Por ejemplo, una persona puede valorar si le parece moral o no utilizar simplemente la cirugía estética para el mejoramiento personal, mientras que la sociedad puede considerar si esto mejorará a la sociedad en general para permitir dicha cirugía. En cada caso, el equilibrio del razonamiento diferirá considerablemente, mientras que el principio ético seguirá siendo el mismo.

² La sociedad puede abarcar tanto la forma en la que están organizados los intereses colectivos en torno a estructuras gubernamentales específicas como la manera en la que podríamos referirnos a los intereses colectivos de múltiples formas de vida.

Inquietudes individuales

No se debería considerar controvertido defender que existen buenas razones sobre por qué los seres humanos querrían perfeccionarse en un sentido general. De hecho, tal y como he indicado anteriormente, los humanos siempre han buscado perfeccionarse, entre los métodos más comunes se encuentra la educación, el ejercicio y una buena dieta. Llevar a cabo estas búsquedas puede derivar en capacidades mucho mayores de las que uno podría tener y esto llevaría a su vez a una ventaja sobre los que han decidido no participar en dichas prácticas. A tal fin, ¿qué es, si es que hay algo, lo que distingue a los métodos aceptados de perfeccionamiento de los que generan una preocupación moral, como por ejemplo el consumo de drogas o la posibilidad de una modificación genética? En primer lugar, es importante comentar que resulta inadecuado idear normas morales aplicables a las personas en general. En realidad, las personas siempre actúan en contextos sociales diferentes en los que existen expectativas morales y éticas distintas. Por ello, un estudiante universitario puede ser también músico, líder de un grupo juvenil de una comunidad religiosa y asistente de ventas a jornada parcial en un comercio minorista. En cada una de estas esferas, las expectativas morales serán distintas, mientras que a su vez podrá haber cierta sensación de la existencia de una identidad propia abstracta que actúa en cada uno de estos campos. Se trata de una concreción importante a la hora de intentar determinar qué sería una elección ética a seguir, puesto que cualquier acción puede violar las expectativas éticas de una práctica pero no las de otra. De igual forma, resultaría ingenuo sugerir que este estudiante universitario puede tomar decisiones generales sobre su bienestar sin ser consciente de cómo afecta a su capacidad de funcionar en una de estas prácticas. Por ejemplo, el uso de un potenciador cognitivo para aprobar un examen puede violar el código ético de una universidad, en la realidad es poco probable, pero puede considerarse como un enriquecimiento de su rendimiento dentro de la orquesta, en donde existe una mayor ambivalencia sobre si dicho uso resulta ético o no. Los matices de cada vida

individual constituyen un importante recordatorio que nos indica que a menudo no existen códigos éticos para regir nuestras vidas cotidianas. En cambio, se trata de marcos morales que pueden guiar nuestras acciones u organizar la conducta social.

Los medios importan

Un argumento común utilizado para rebatir el valor del mejoramiento humano es recurrir a la idea de que los *medios* a través de los cuales las personas consiguen sus objetivos importan. Como tal, si se adopta un atajo tecnológico para conseguir un objetivo determinado, esto podría disminuir su valor. Por ejemplo, si uno es montañero y decide alcanzar la cumbre de una montaña utilizando un helicóptero en lugar de su propio cuerpo, no solo ha tirado por tierra el valor de la hazaña sino que ni podríamos decir que haya escalado la montaña. Este argumento se extiende a muchas otras formas de mejoramiento, desde el uso del café para estar más atento cada día, hasta el de la cirugía estética para mejorar la apariencia personal. Sin embargo, en estos casos, el grado en el que el uso de estos medios resulta relevante varía considerablemente. Por ejemplo, si beber café permite que un científico llegue a un descubrimiento que, de otro modo, no hubiese conseguido, es poco probable que en este caso nos preocupe este hecho. En realidad, nuestro interés se centraría en el hecho de que se ha realizado un descubrimiento. De igual forma, si una persona utiliza la toxina botulínica (bótox) o cualquier otra forma de cirugía estética para mejorar su aspecto con el fin de aumentar sus posibilidades de atraer el interés de otras personas, sea por motivos románticos o profesionales, es poco probable que suscite una condena ética. Desde luego, puede invitar a una crítica moral al otorgar mayor importancia al valor de la apariencia que a otras cualidades, tales como la personalidad. No obstante, en esta área existe una diferenciación cultural considerable que limita el grado en el que se reprobarían dichas acciones como problemas morales. Por ello, si se desea criticar el

uso del bótox, puede que también se deban criticar otros intentos de mejora de la apariencia personal, tales como utilizar ropa cara, maquillaje o incluso sonreír.

Los matices de cada vida individual nos indican que a menudo no existen códigos éticos para regir nuestras vidas cotidianas. En cambio, se trata de marcos morales que pueden guiar nuestras acciones u organizar la conducta social

En cada uno de estos casos, el del montañero y el del usuario del bótox, no existen normas éticas que hayan sido infringidas, solo preocupaciones morales que pueden estar involucradas, o una escala de valores que se pueda quebrantar a causa de la modificación. Por ejemplo, la comunidad de montañeros no está definida por un código ético pero existe una escala de valores establecida en base a la cual se plantean diferentes expectativas sobre cómo sus miembros practican la actividad. A tal fin, es poco probable que justifique algún tipo de acción prohibitiva por parte del Estado. En cambio, para que una acción como esta resultase necesaria deberían producirse daños más graves a otras personas.

Una vida auténtica

Estrechamente vinculada a la preocupación de cómo una persona consigue sus logros, se encuentra la preocupación que ha sido a menudo estructurada en relación con las sustancias psicofarmacológicas, tales como el Prozac (Elliot 1999). En estos casos, se sostiene que constituyen formas inmorales de mejoramiento, puesto que transforman a una persona en alguien distinto y que, lógicamente, esta desconexión no resulta deseable. Estos argumentos se discuten en Elliott (1999), *The President's*

Council on Bioethics (2003) y De Grazia (2003). Esto puede tener algo que ver con el concepto sociológico del sí mismo (*selfhood*) que sitúa el significado dentro de nuestras vidas en las diversas formas en las que la gente cultiva sus identidades que, a su vez, se convierte en el *locus* o el punto fijo de la preocupación moral. De hecho, Riss *et al.* (2009, 495) descubre que las personas son “mucho más reacias a mejorar los rasgos que consideran más fundamentales para el autoconcepto [...] que los rasgos considerados menos importantes para este”.

Esta conclusión refuerza el anterior argumento de que no existe ningún principio ético único sobre un mejoramiento concreto al que se pueda recurrir para determinar lo que resultaría éticamente adecuado que las personas hiciesen en general. Después de todo, una persona puede valorar su personalidad extrovertida mientras que otra podría detestarla. No obstante, en la medida en la que una vida se viva con el fin de limitar la posibilidad de afirmar que refleja la imagen de una persona, en contraposición a una imagen conseguida a través de una droga u otra forma de mejora, se podría defender que este tipo de vida resulta menos gratificante.

Futuro abierto

Otro motivo de cautela sobre un mejoramiento humano concreto es que pueda reducir exageradamente las posibilidades vitales de la persona. Mientras que se podrían plantear algunas preguntas sobre si dichas modificaciones se podrían denominar legítimamente mejoramientos, esto alude al hecho de que una mejora, como cualquier condición de la salud, puede tener una duración limitada, o puede mejorar únicamente determinadas elecciones del estilo de vida que se hacen. Esta preocupación es similar a la discutida por algunos autores en relación con el problema de la irreversibilidad. En este caso, el que un perfeccionamiento sea reversible puede ser motivo de cautela frente a su uso, suponiendo que se puedan

tener distintas aspiraciones en el futuro que queden inutilizadas por el mejoramiento.

Esta cuestión tiene un alcance similar a lo que algunos filósofos denominan el principio de *prudencia*, por el que las decisiones sobre determinadas acciones se basan en lo que es más probable que genere beneficios a largo plazo, en lugar de en las ganancias inmediatas. De este modo, si una mejora humana proporcionase el éxito en una etapa temprana de la vida pero derivase en una incapacidad grave más adelante, uno podría ser cauteloso respecto a su uso. Un ejemplo típico de dichos mejoramientos podría ser el uso de medicamentos que generen un resultado a corto plazo, quizás estimulando la creatividad o la fuerza física, pero que podrían conllevar riesgos para la salud a largo plazo. En estos casos, Feinberg (2007) sostiene que se deberían restringir las modificaciones que violan el principio de preservación de un futuro lo más abierto posible.

Libertad morfológica

A pesar de estas preocupaciones, algunos autores han salido en defensa de lo que Sandberg (2001) describe como “libertad morfológica”, un concepto que debería acabar con otras preocupaciones éticas. En este caso, el argumento favorece la autonomía, defendiendo además que debería constituir un derecho humano, más que algo que el Estado deba controlar.

En resumen, es importante reconocer que la acción individual se desarrolla dentro de contextos sociales específicos, que, a su vez, pueden dictar la forma en la que se evalúa el contenido moral de cualquier mejoramiento humano. Esto puede parecer una postura relativista desde el punto de vista moral, pero, en realidad, reconoce la posibilidad de normas morales universales, reconociendo al mismo tiempo que no todas las decisiones se toman en las mismas condiciones. Esto se explica mejor a través de dos ejemplos en los que se

utiliza el mismo tipo de mejoramiento humano. De este modo, consideremos la creación de una pierna protésica nueva, que pueda ser utilizada por dos personas diferentes, una es un atleta de élite, la otra no lo es. Si se supone que, en ambos casos, el dispositivo protésico puede hacer que una persona corra mucho más rápido que otra, tanto si se les considera o no discapacitados, resultará inmediatamente obvio cómo, para el atleta, esto supone un dilema ético que no resulta tan evidente para la persona que no lo es. Este último está interesado en la funcionalidad, en la vida diaria y no se encuentra en competencia directa con cualquier otra persona que pueda sentir que el nuevo miembro crea cierta injusticia. No obstante, el atleta participa en una práctica en la que los intereses del resto de participantes pueden verse frustrados por el uso de este nuevo dispositivo tecnológico, en parte debido a un acuerdo anterior realizado entre las partes sobre cómo debería participar.

Si trasladamos este caso a otras mejoras, será evidente cómo cambian las condiciones del debate. Por ejemplo, consideremos el uso de un potenciador cognitivo como el modafinilo, utilizado para tratar la narcolepsia pero que se puede emplear con fines no terapéuticos para mantener a una persona atenta durante periodos prolongados de agotamiento extremo. En este caso, el atleta podría, nuevamente, estar realizando una práctica moralmente discutible, en el caso de que la utilice para mejorar su rendimiento en la competición. Aún en este caso, la persona que no es un atleta podría estar infringiendo *también* cierta forma de justicia social, puesto que resulta difícil afirmar que no está compitiendo, en un sentido más amplio, con otras personas de la sociedad. Tanto si el no atleta va a trabajar en un banco o si es un jugador profesional de ajedrez, el medicamento milagroso perturba las condiciones de la competición puesto que aquellos que no lo utilizan se encuentran en situación de desventaja. El banquero puede aprovechar el mejoramiento para conseguir un ascenso en su trabajo o primas anuales, mientras que el jugador de ajedrez profesional puede conseguir reconocimiento mundial al batir a sus oponentes. Cada uno de ellos resulta tanto relevante como problemático a nivel moral.

El contexto del debate ético cambia cuando pensamos, por ejemplo, en el perfeccionamiento del personal militar, en el que obtener una ventaja sobre el enemigo es más una necesidad estratégica que una cuestión ética. En este caso, la ética de la guerra puede permitir el uso de dichas tecnologías de mejoramiento pero puede haber buenas razones por las que el Estado no debería permitir que su Gobierno exigiese a los soldados someterse a dichas transformaciones, puesto que esto socavaría el derecho del soldado a elegir o su autonomía personal. Sin embargo, se podría sostener que, por necesidad, el personal militar actúa dentro de un contexto en el que existe la aceptación de una autonomía reducida (acatamiento de órdenes, etcétera) justificando, quizás, su uso. Además, el uso de medicamentos que de otro modo resultaría poco ético suministrar a sujetos sanos, podría salvarles la vida en un contexto militar. Por ejemplo, un estimulante puede permitir que un soldado, inmerso en un periodo de privación del sueño, continuase su misión o evitase ser capturado. En este caso, se podría discutir la legitimidad de haber sido colocado en dicha situación pero a la hora de enfrentarse a las circunstancias, el compromiso ético de utilizar un medicamento frente al hecho de ser capturado parece resultar un intercambio razonable.

Existen muchos ejemplos de mejoramiento humano en los que los beneficios percibidos dependen del contexto. Así, uno de los desafíos a la hora de saber si es sensato o no realizar una mejora es tener la certeza dependiendo de los tipos de estilo de vida que la gente pretende seguir. Por ejemplo, la atroz práctica de alargar las piernas, cada vez más común en China, podría resultar útil si se aspira a convertirse en político, para lo que se exige una altura mínima de cerca de 1,74 m para los hombres y cerca de 1,62 m para las mujeres (Watts, 2004) pero tiene poco valor si se aspira a ser *jockey*. Aunque indudablemente existen muy pocos políticos chinos que pretendan convertirse en *jockeys*, es importante reconocer que muchas mejoras también impedirán el disfrute de determinadas oportunidades de otro estilo de vida.

Inquietudes profesionales

Los mejoramientos humanos que se basan en determinadas formas de adaptación científica o tecnológica incluyen también a una gama de profesionales cuya conducta se rige por estrictos códigos éticos. Esto puede abarcar la forma en la que la investigación y el desarrollo se ven respaldados por los procedimientos que se deben seguir antes de que una tecnología concreta pueda ser utilizada dentro de la sociedad. De hecho, constituye una dimensión fundamental del debate sobre el mejoramiento humano, puesto que muchas de las formas en las que la gente podría perfeccionarse implicarían la adaptación de intervenciones que, de otro modo, se limitan exclusivamente al uso terapéutico por autoridades reguladoras establecidas. Por lo tanto, para que el perfeccionamiento sea posible, será necesario llegar a un acuerdo sobre el valor de aplicar una intervención médica en el contexto no terapéutico o del mejoramiento. Evidentemente, esto ha sucedido en algunas áreas de la vida, especialmente en la cirugía estética o reparadora, que constituye una industria comercial próspera, aunque no está tan claro que decisiones similares se vayan a tomar dentro de poco en otros campos, tal y como sucede con el uso de productos farmacéuticos conocidos. De hecho, el desafío que nos encontramos aquí es que una de las piedras angulares de la investigación médica es que no implica a sujetos sanos. En este caso de mejoramiento, puede resultar necesario desarrollar productos que sean probados en sujetos sanos con el fin de garantizar que su uso es seguro. De forma alternativa, podría ocurrir que la forma en la que surgen los humanos perfeccionados sea mediante el uso de intervenciones terapéuticas, es decir, para los sujetos enfermos, a través de la intervención que les permitirá elevar el nivel de funcionalidad más allá de la norma bioestadística.

Uno de los retos a la hora de decidir si un profesional está infringiendo su código ético a la hora de realizar un mejoramiento humano es que el mérito de dicho mejoramiento resulta ambiguo. Por ejemplo, es razonablemente

incontrovertible decir que la cirugía láser ocular es tanto beneficiosa como legal y que el resultado global mejora la vida del cliente/paciente. No obstante, incluso la cirugía láser ocular tiene beneficios solo durante un número limitado de años, tras los cuales es muy probable que el proceso de envejecimiento degrade la visión de tal forma que anule el efecto positivo de la cirugía. En este caso, parece ser un intercambio razonable. Sin embargo, si la cirugía láser ocular fuese a agravar la degradación derivada del proceso de envejecimiento, sus efectos positivos serían cuestionados. Una vez más, cabe esperar que se lleven a cabo normas razonables de seguridad y análisis sobre los costes y los beneficios, pero es el cliente quien decide el nivel de riesgo que desea asumir. En resumen, en ausencia de certezas, la autonomía personal será el principio orientativo que se debe seguir para la toma de dichas decisiones.

Inquietudes sociales

Puede que las cuestiones éticas principales que rigen el uso del perfeccionamiento humano estén relacionadas con cómo se gobierna su uso desde un punto de vista social. Por ello, con el fin de disponer de diversos mejoramientos, será necesario que el conjunto de responsables de la toma de decisiones desarrolle políticas que respalden su uso, lo que implica un sistema social a través del cual las personas puedan acceder a ellos a precios razonables. Esto es así tanto si la intervención incluye a un proveedor médico o no, como el caso de la cirugía o la simple ingesta de una pastilla sin receta. En cada uno de estos casos resulta probable cierta forma de control, en la medida en la que los efectos de la modificación puedan afectar a los resultados sanitarios generales de la persona.

Por supuesto, si no existe ningún daño en absoluto derivado del mejoramiento, este supuesto desaparecerá y será necesaria una estructura de regulación totalmente diferente, en caso de necesitar alguna. En cualquier

caso, al aceptar que las sociedades probablemente implantarán normas en torno al uso de los mejoramientos, estas decisiones precederán a la decisión de la mayoría de las personas sobre si usarlos o no. Este aspecto es asimismo la razón por la que el desarrollo de las mejoras humanas preocupa a la comunidad mundial, ya que cada vez resulta más viable que una persona realice turismo médico o simplemente visite un país en el que las normas sobre el mejoramiento sean más liberales. En tal situación, la capacidad de mantener una política nacional restrictiva puede resultar más controvertida a nivel social que permitir su uso.

Equidad y justicia

Una de las primeras preocupaciones surgidas desde una perspectiva social sobre el mejoramiento humano es cómo se va a financiar. Como apoyo a dicha preocupación se encuentran las preguntas sobre la equidad y la justicia. Por ello, en un mundo en el que los sistemas sanitarios nacionales luchan para llegar a fin de mes y en el que la sanidad privada suele ser criticada por ser perjudicial para el bien común, la posibilidad de utilizar los fondos nacionales para mejorar a las personas puede parecer una ampliación de los recursos exagerada y, potencialmente, contraria al principio de solidaridad social. Desde luego, no cabe esperar que las necesidades de las personas que buscan un mejoramiento ganen a las de aquellos que buscan un determinado tipo de tratamiento médico a causa de una disfunción o padecimiento derivado de un problema de salud. Sin embargo, se podría sostener que hacer que las personas estén más que bien y, de hecho, garantizar que las futuras generaciones sean más resistentes a las enfermedades, podría aliviar, a largo plazo, la carga social del sistema sanitario. Así, también se podría defender que una sociedad no se puede permitir *no* mejorar la humanidad. Siendo esto cierto, las mejoras humanas se ofrecerían a todas las personas de forma similar a como la asistencia sanitaria nacional se ofrece hoy en día, siguiendo los principios de justicia distributi-

va. Sucesivamente, esto mitigaría la preocupación sobre las divisiones sociales entre ricos y pobres, que de otro modo se verían agravadas por una sociedad de mejoramientos con financiación privada. De manera indirecta, en cierta medida se conseguiría evitar una situación en la que las personas fuesen discriminadas por partir de una genética pobre, puesto que las mejoras estarían disponibles para todos.

El factor de repulsión

Otra preocupación social que surge a menudo es que el cambiar la humanidad mediante un mejoramiento humano minaría cierta cualidad fundamental de nuestra identidad humana que deseáramos conservar. Esto podría describirse como el razonamiento de la naturalidad (Barilan 2001; Reiss y Straughan, 1996; Takala 2004), aunque existen sutiles diferencias. De este modo, la preocupación relativa a que un mejoramiento humano pueda resultar contrario a cierta esencia natural podría no implicar la repulsión frente al artificio sino revelar una intuición subyacente que sostenga que hay algo en la biología humana que no debería ser modificado por miedo a alterar algo que pueda corromper alguna parte fundamental de la identidad humana. Incluso si el “factor de repulsión” es difícil de estructurar, algunos filósofos han defendido que dicha intuición profundamente arraigada tiene peso moral a la hora de decidir si realizar o no una modificación biológica, como por ejemplo, un mejoramiento. Concretamente, Kass (1997) lo describe como “la sabiduría de la repugnancia”, aunque se trata de un punto de vista que muchos han criticado. Al profundizar en esta inquietud, se encuentra fiabilidad en conceptos tales como la “dignidad humana” planteados con el fin de proclamar la existencia de una cualidad fundamental en la sensibilidad humana que debe ser conservada concediendo determinados derechos pero que también puede ser quebrantada al alterar la biología de un modo excesivo (Fukuyama 2002).

Existen otras inquietudes morales que a menudo sucumben a este temor al cambio biotecnológico, en particular, la visión de que al realizar dichos cambios se está “jugando a ser dioses”. En este caso, la ansiedad moral describe la preocupación de que al realizar tales cambios se está sobrepasando en cierto modo la autoridad delimitada de la humanidad en lo que respecta a su trayectoria evolutiva. En resumen, el razonamiento sostiene que puesto que los humanos no tienen ningún tipo de responsabilidad en su trayectoria evolutiva, sería ridículo intentar hacer cosas que, tal y como Harris (2007) las describe, perfeccionan la evolución. Argumentos como este se discuten a menudo, en mi opinión desacertadamente, en el contexto de la eugenesia y la idea de que las políticas estatales para el diseño de las personas plantearían los tipos de atrocidades morales asociados a la Alemania nazi, los experimentos con humanos y la indiferencia general ante ciertos tipos de personas sobre otras.

Preocupaciones prácticas

Existe una serie de problemas éticos prácticos asociados al mejoramiento humano que merecen una mención especial. Por ejemplo, si las sociedades son incapaces de implementar una regulación eficaz para el mejoramiento humano, esto podría dar motivos para restringir su uso. Una forma de razonamiento en esta área es el argumento de la “pendiente resbaladiza” (Burg 1991; Resnik 1994). De igual forma, la incapacidad para restringir el escrutinio del Estado podría ser un motivo adicional de preocupación moral sobre los mejoramientos. Por ejemplo, el uso de los potenciadores de la memoria puede resultar deseable para algunas personas, pero no para permitir que el Estado exija a un individuo que se someta a un mejoramiento de este tipo con el fin de conseguir un determinado interés nacional. Wagnaar (2008) discute este caso en el contexto de las vistas judiciales en las que podría haber un argumento a favor del mejoramiento forzoso de la memoria con el fin de determinar la verdad sobre un crimen. Por último,

pueden existir asimismo razones de seguridad que lleven a restricciones del uso, tales como los niveles de toxicidad que se pueden liberar al medioambiente al utilizar las mejoras humanas, o los posibles riesgos imprevistos asociados con cualquier uso concreto.

El problema de la suma cero

Una última preocupación está relacionada con la eficacia de las mejoras humanas, aunque no desde una perspectiva individualista. De hecho, mientras que resulta posible que una mayor altura o velocidad generen beneficios para la persona en cuestión, en una sociedad en la que todas las personas realicen mejoramientos similares, el beneficio general quedaría anulado. En cambio, la consecuencia a largo plazo de esta cultura del mejoramiento permisiva es simplemente un cambio en lo que resulta biológicamente normal y en una economía en la que disponer de talentos o capacidades extraordinarias resulta necesario para prosperar, el resultado ocasional de una sociedad en la que todos tienen acceso a dichas mejoras es el juego de la suma cero, en el que, de hecho, se producen pocos cambios respecto al resultado global que experimenta cada persona.

Por supuesto, no todos los mejoramientos son así. Un mundo en el que todas las personas sean más inteligentes supondrá beneficios acumulativos para la sociedad, salvo que exista un intercambio entre características, en el que la capacidad incrementada para la lógica perjudique a una destreza para identificarse con las personas o en el que el altruismo se reduzca. Mientras no exista prueba alguna que respalde esta preocupación, es importante ser conscientes de la complejidad de algunos constructos neurológicos, tales como la inteligencia, que podrían implicar la mejora de la funcionalidad de diversas formas (la inteligencia emocional, la inteligencia racional) antes de que se pudiese afirmar de manera razonable que se ha mejorado.

¿QUÉ DEBERÍAMOS HACER?

Para concluir, queda una serie de obstáculos prácticos y morales relativos al uso generalizado de muchos de los mejoramientos humanos. Muchas culturas siguen luchando por regular sus sistemas sanitarios con el fin de mejorar el bienestar de las personas y esto debería servir de advertencia para aquellos que lo consideran una mera vía hacia una regulación efectiva de las mejoras humanas. A la hora de establecer orientaciones éticas, resulta vital aclarar la perspectiva desde la que se formula la pregunta para poder comprender el alcance de la preocupación ética expuesta por los mejoramientos humanos, así como el alcance de las respuestas. Si la cuestión es únicamente la moralidad personal, no será necesario ni ético involucrar a los profesionales en dichas elecciones. En cambio, una cuestión que concierna a la sociedad en general deberá ser prioritaria frente a la moralidad personal.

Resulta crucial, a todos los niveles, establecer algunos principios generales que rijan la conducta ética del mejoramiento humano. Estos deberían incluir la consulta independiente y difundida, así como la inversión en los principios de investigación. De igual forma, se podrían extraer algunas condiciones mínimas de la práctica ética avaladas por otras formas de intervención médica, como el fomento de la autonomía, la preocupación sobre la justicia y el bienestar, etcétera. Por último, puede que el asunto más urgente sea el grado en el que el uso de las mejoras humanas requiere una respuesta global, en lugar de una simple política nacional. Mientras que dicho trabajo ha surgido del liderazgo en la investigación en varios países de todo el mundo, queda mucho por alcanzar antes de lograr llegar a un sentido claro sobre las implicaciones del mejoramiento humano y de que se haya formulado una estrategia razonable.

BIBLIOGRAFÍA

- Allhoff, F., P. Lin, J. Moor y J. Weckert. 2009. "Ethics of Human Enhancement: 25 Questions and Answers?", *Studies in Ethics, Law, and Technology* 4 (1).
- Barilan, Y. M., y M. Weintraub. 2001. "The Naturalness of the Artificial and Our Concepts of Health, Disease and Medicine", *Medicine, Health Care and Philosophy* 4 (3): 311-325.
- Conrad, P., y D. Potter. 2004. "Human growth hormone and the temptations of biomedical enhancement", *Sociology of Health and Illness* 26 (2): 184-215.
- Burg, W. van der. 1991. "The Slippery Slope Argument", *Ethics* 102 (1): 42-65.
- De Grazia, D. 2003. "A Reply to Bradley Lewis's 'Prozac and the Post-human Politics of Cyborgs'", *Journal of Medical Humanities* 24 (1/2): 65-71.
- Dvorsky, G. 2009. "All Together Now: Developmental and ethical considerations for biologically uplifting nonhuman animals", *Journal of Evolution and Technology* 18 (1): 129-142.
- Elliott, C. 1999. *A Philosophical Disease: Bioethics, Culture and Identity*. Londres: Routledge.
- Elliott, C. 2003. *Better Than Well: American Medicine Meets the American Dream*. Nueva York, Londres: W. W. Norton and Company.
- Feinberg, J. 2007. "The child's right to an open future", en R. Curren (ed.), *Philosophy of Education: An Anthology*. Malden, MA: Blackwell.
- Harris, J. 2007. *Enhancing Evolution: The Ethical Case for Making Better People*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Fukuyama, F. 2002. *Our Posthuman Future: Consequences of the Biotechnology Revolution*. Londres: Profile Books.
- Jeungst, E. T., R. H. Binstock, M. Mehlman, S. G. Post y P. Whitehouse. *Biogerontology, "Anti-Aging Medicine" and the Challenges of Human Enhancement*, Hastings Center Report, julio-agosto, 21-30.
- Kass, L. 1997. "The Wisdom of Repugnance", *The New Republic* 216 (22): 17-26.
- Kramer, P. 1994. *Listening to Prozac*. Londres: Fourth Estate.
- Miah, A. 2008. "Engineering Greater Resilience or Radical Transhuman Enhancement", *Studies in Ethics, Law and Technology* 2 (1): 1-18.
- President's Council on Bioethics y Leon Kass. 2003. *Beyond Therapy: Biotechnology and the Pursuit of Happiness*. Washington D.C.: President's Council on Bioethics.
- Reiss, M. J., y R. Straughan. 1996. *Improving Nature?: The Science and Ethics of Genetic Engineering*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Resnik, D. 1994. "Debunking the slippery slope argument against Human Germ-line Gene Therapy", *Journal of Medicine and Philosophy* 19 (1): 23-40.
- Riis, J., J. P. Simmons y G. P. Goodwin. 2009. "Preferences for Enhancement Pharmaceuticals?: The Reluctance to Enhance Fundamental Traits", *Journal of Consumer Research* 35 (3): 495-508.
- Sandberg, A. 2001. "Morphological Freedom - Why We not just Want it, but Need it", <http://www.nada.kth.se/~asa/Texts/MorphologicalFre>.
- Savulescu, J., R. T. Meulen y G. Kahane. 2011. *Enhancing Human Capacities*. Oxford: Wiley-Blackwell.
- Singer, P. 1981. *The Expanding Circle: Ethics and Sociobiology*. Nueva York: Farrar, Straus and Giroux.
- Takala, T. 2004. "The (Im)Morality of (Un)Naturalness", *Cambridge Quarterly of Health Care Ethics* 13: 15-19.

- Wagenaar, W. A. 2008. "Enhancing Memory in the Criminal Trial Process?", en: L. Zonneveld, H. Dijstelbloem y D. Ringoir, *Reshaping the Human Condition: Exploring Human Enhancement*. La Haya: Rathenau Institute.
- Watts, J. 2004. "China's cosmetic surgery craze", *The Lancet* 363 (20 de marzo): 958.
- Zonneveld, L., H. Dijstelbloem y D. Ringoir. 2008. *Reshaping the Human Condition Exploring Human Enhancement*. La Haya: Rathenau Institute.

>> Este artículo proporciona un análisis de las cuestiones éticas relativas al uso de las tecnologías de mejoramiento humano. Explica el reto que supone definir el mejoramiento humano, proponiendo a su vez una tipología de mejoras que problematicen la distinción entre terapia y mejoramiento. Se identifican tres niveles de preocupación ética: *personal*, *profesional* y *social*. Las inquietudes éticas *personales* abarcan discusiones sobre si resultan relevantes o no los medios para alcanzar objetivos en la vida. Las inquietudes éticas *profesionales* incluyen los códigos éticos que rigen la práctica médica y la ética de las prácticas culturales. Por último, las inquietudes sociales engloban la imparcialidad y la justicia, el “factor de repulsión”, las cuestiones éticas prácticas y la objeción de la suma cero. De principio a fin, el documento defiende que los mejoramientos humanos implican una reestructuración fundamental de la economía mundial dando lugar a una transformación de la manera en que las personas desarrollan sus vidas.

ANDY MIAH

University of the West of Scotland

ÉTICA Y EMBRIOLOGÍA

Mary Warnock

En 1978 nació el primer “bebé probeta” del mundo en Oldham, Reino Unido. Hasta entonces, la mayoría, médicos aparte, sabía poco o nada sobre embriología; y aunque venía precedido de años de investigación e intentos fallidos de fecundar óvulos humanos en el laboratorio, casi nadie había oído hablar de la fecundación in vitro. La primera reacción de la prensa popular fue recibir al bebé, Louise Brown, como un milagro; y entonces, los hombres que habían trabajado en ese milagro, Patrick Steptoe, un cirujano, y Bob Edwards, un investigador, fueron aclamados como héroes. No obstante, pronto quedó claro que la práctica de la fecundación in vitro no había sido bien acogida por todo el mundo. Por supuesto, a las parejas estériles les dio nuevas esperanzas (a menudo para llevarse una triste decepción, debido a que los primeros índices de éxito eran muy bajos y no todos los tipos de infertilidad eran aptos para este tipo de tratamiento); pero, por otro lado, muchos encontraron esta idea un tanto desagradable o “antinatural” y las fuerzas de la Iglesia católica romana, al igual que los judíos ortodoxos, mostraron su rotundo rechazo.

Ahora que tantos miles de bebés han nacido mediante fecundación in vitro en todo el mundo, es difícil recordar aquellos tiempos. Quizás resulte especialmente duro comprender a quienes simplemente reaccionaron con horror o disgusto ante el carácter “antinatural” del procedimiento. Pero

desde el primer momento, hubo quienes invocaron la analogía de Frankenstein y el monstruo que creó en el laboratorio (un personaje de ciencia ficción inventado en el siglo XIX por Mary Shelley), y entonces, de un modo más serio, se produjo una oposición moral por parte de algunos órganos religiosos, no de todos, y concretamente, de la Iglesia católica romana. Esta oposición se ha mantenido, para aferrarse a otros usos de la embriología desarrollados en los últimos treinta y cinco años.

Los católicos estrictos se opusieron al hecho de que la fecundación in vitro implicase la masturbación masculina para generar el espermatozoides que debía ser introducido en la trompa de Falopio de su pareja, y esto suponía un pecado que ningún fin deseado podría justificar. Pero incluso aquellos que no siguieron esta línea purista presentaron objeciones todavía mayores, como por ejemplo, que la fecundación in vitro conllevaba la destrucción de embriones humanos. En primer lugar, si la práctica de la fecundación in vitro se fuese a convertir en un tratamiento establecido para la infertilidad, se debía mejorar su índice de éxito, y esto suponía llevar a cabo experimentos. La investigación tenía que llevarse a cabo con la mejor composición y temperatura del fluido en el que iba a ser fecundado el óvulo, y con la mejor forma de congelación y almacenamiento del espermatozoides y de los embriones, y posteriormente, de los óvulos. Cada uno de los elementos de dicha investigación implicaba la destrucción de los embriones que habían sido utilizados en los ensayos. No podían ser introducidos de forma segura en el útero de una mujer estéril en caso de haber sido dañados. Por ello, como hemos escuchado a menudo, se tiraban por el fregadero, una atrocidad para la santidad de la vida humana. En segundo lugar, además de la investigación, una parte del procedimiento de la fecundación in vitro consistía en dar a la mujer medicamentos para la superovulación en el momento adecuado de su ciclo menstrual, de forma que produjese una gran cantidad de óvulos, de los cuales se fecundaba in vitro el mayor número posible, se seleccionaban los más sanos para su inserción, y el resto se destruían, salvo que fueran donados

a una mujer que no pudiese producir óvulos. Así que, una vez más, después de cada procedimiento de fecundación in vitro existía un excedente de embriones que serían desechados, algo contrario a la doctrina de la santidad de la vida.

La Iglesia católica romana siempre había prohibido el aborto, así que cuando se acercaba el momento de su legislación a finales de la década de los ochenta, tuvieron que dejar claro a los miembros de la Iglesia qué línea debían seguir respecto a la fecundación in vitro; lo que, de hecho, debía ser el estatus moral del embrión humano vivo en el laboratorio, un ente que, después de todo, era nuevo y nunca había existido antes de 1978. Así que en 1989, el Vaticano emitió una Instrucción en la que declaraba que la vida humana se debía tratar como un derecho inviolable de la persona desde el “momento de la concepción”, es decir, desde el momento en el que el óvulo humano era fecundado, tanto si esto se producía dentro del útero como in vitro. El rabino jefe también compartía esta visión. Fue asimismo la línea seguida por un grupo denominado The Society for the Protection of the Unborn Child [Sociedad para la protección del niño no nacido], muchos de cuyos miembros aunque no todos, eran religiosos, y se mostraban igual de contundentes en sus campañas para criminalizar el aborto.

En el transcurso de nuestras deliberaciones en el comité de investigación, naturalmente habíamos previsto los desacuerdos éticos que iban a surgir; de hecho, los miembros del comité tenían diferentes puntos de vista morales y pertenecían a distintas religiones. No se nos podía acusar de crear el comité exclusivamente con personas del ámbito científico o médico, o en exceso solidarias con quienes padecen infertilidad, aunque en ocasiones hemos recibido tales críticas contra nosotros, puesto que el debate ético se extendió según se acercaba el momento de legislar. De hecho, la composición del comité reflejaba de forma imparcial la división de opiniones de la sociedad en general, tal y como descubrimos a partir de las pruebas que manejamos.

Dedico cierta atención a los trabajos detallados del comité, no solo por sus buenos resultados, ni siquiera porque esté orgullosa de haberlo presidido, sino porque fue el primero de este tipo en todo el mundo y, por ello, tuvo una significativa influencia en las reflexiones posteriores sobre la ética de la embriología, quizás a nivel mundial, pero con toda certeza en Europa. Los miembros no médicos del comité, una mayoría en la que me incluyo, éramos increíblemente ignorantes sobre el desarrollo natural del embrión; así que antes de poder aconsejar a los ministros sobre el asunto de la posible legislación, tuvimos que aprender lo máximo posible sobre el tema. Decidimos en primer lugar, que no estábamos dispuestos a prohibir la fecundación in vitro, incluso sabiendo que no íbamos a lograr el acuerdo de todos los miembros sobre esta cuestión. Pero la gran mayoría sostuvo que el peso de los pros respecto a los contras era demasiado grande. No creíamos que solucionar la esterilidad fuera un asunto trivial, y en cualquier caso, cada vez quedaba más claro que la fecundación in vitro se podría utilizar para parejas fértiles con riesgo de tener niños con enfermedades congénitas, pudiendo fecundar in vitro los óvulos de la madre y examinar los embriones resultantes, seleccionando únicamente los sanos para su implantación (volveré a las objeciones éticas planteadas contra esta práctica más adelante). Pero dado que estábamos a punto de realizar recomendaciones que eran claramente morales en lugar de meramente legales o políticas, debíamos conocer los hechos; los juicios morales no se pueden basar en la ignorancia, aunque esto no siempre se reconozca. Afortunadamente, contamos con una brillante psicóloga, la fallecida Anne McLaren, quien además de una gran científica fue una magnífica profesora. Nos enseñó que, en fecundación, el embrión consiste en una colección de células ligeramente unidas (un cigoto) que se multiplica por cuatro y luego por dieciséis células no diferenciadas. Una célula no diferenciada puede desarrollarse en uno de los ciento veinte tipos de células que conforman el cuerpo humano, tales como la piel, los músculos...; y algunas no pasarían a formar parte del cuerpo, sino de la placenta o del cordón umbilical. No obstante, a partir del decimo-cuarto día, aproximadamente, empieza a aparecer, entre esta colección de

células, una especie de zona densa en el centro, conocida como “línea primitiva”. Después de esto, el embrión se desarrolla con rapidez, convirtiéndose la línea primitiva en el inicio de la médula espinal, y el sistema nervioso central comienza a formarse. Esta es la última fase en la que los gemelos pueden separarse y desarrollarse como dos embriones. Por este motivo decidimos que hasta los catorce días desde la fecundación, el embrión no podría considerarse igual que un feto posterior (o dos fetos), sino como una colección de células humanas que todavía no podían tener ninguna experiencia, al no encontrarse vestigio alguno de un sistema nervioso para organizarlas. Su uso en investigación y su posterior destrucción podrían por tanto estar moralmente justificadas, siempre y cuando el procedimiento completo tuviese un fin beneficioso. No obstante, conservar un embrión vivo en el laboratorio durante más de catorce días desde la fecundación debía ser un delito penal. He insistido en esta decisión porque fue crucial para la aceptación a nivel mundial de la fecundación in vitro y otras investigaciones que utilizan embriones humanos. La norma del decimocuarto día ha sido incluida en la mayor parte de las leyes europeas, si no en todas. La postura legal no está tan bien definida en Estados Unidos, en gran medida a causa de la influencia de los puntos de vista fundamentalistas religiosos en la legislación federal, así como la libertad de regulación de numerosas prácticas médicas.

La cuestión del estatus moral que se debería otorgar al embrión humano vivo in vitro era y continúa siendo la única y más fundamental fuente del desacuerdo ético en la embriología general desde la década de los años setenta. Sin embargo, incluso dentro de la esfera aún más reducida de la fecundación in vitro, muchas otras cuestiones sociales han resultado controvertidas. Puesto que la fecundación in vitro, aunque ahora más o menos rutinaria, sigue necesitando una intervención quirúrgica compleja, han surgido dudas sobre si los médicos tienen derecho a negarse a tratar a ciertos tipos de personas. ¿Se debería tratar a quienes no están casados? ¿Se debería tratar a mujeres solteras, o a mujeres que formen parte de una

pareja lesbiana con espermatozoides donados? ¿Se debería tratar a mujeres que actúen como madres de alquiler para hombres solteros o parejas homosexuales? En general, y a mi juicio correctamente, la profesión médica no desea realizar juicios morales sobre aquellos que se ofrecen para el tratamiento, ni juicios a largo plazo sobre los efectos en la sociedad de las familias poco comunes. De forma que, por lo general, están preparados para tratar a cualquier persona que cumpla los requisitos clínicos para recibir dicho tratamiento y que pueda pagarlo (la medida en la que las compañías aseguradoras o la sanidad pública deberían cubrir los costes es otra cuestión moral o política, pero difícilmente una cuestión relacionada con la embriología). No obstante, el concepto de idoneidad clínica conduce a una nueva cuestión ética. ¿Resulta moralmente aceptable tratar a mujeres menopáusicas? ¿Ser el hijo de alguien lo suficientemente mayor como para ser su abuela sería perjudicial a nivel físico o psicológico para el niño o solo ocasionalmente incómodo? Las respuestas a dichas preguntas deben ser hipotéticas y, sin pruebas que lo respalden, no se pueden alcanzar juicios con la suficiente confianza. Quizás, para formar un juicio de valor, un médico necesitaría indagar en los motivos de la futura madre (hubo una mujer mayor tratada mediante fecundación in vitro en Francia cuya razón fue asegurarse una herencia, y dejar a su hermana sin ella).

La cuestión del estatus moral que se debería otorgar al embrión humano vivo in vitro era y continúa siendo la única y más fundamental fuente del desacuerdo ético en la embriología general desde la década de los años setenta

Más inmediato que dicha especulación ética es la ansiedad ampliamente expresada en la actualidad sobre el riesgo de embarazos múltiples que conlleva la fecundación in vitro. En el siglo XX, cuando la fecundación in vitro era algo nuevo, se aceptaba que insertar hasta cuatro embriones en el útero

en un único ciclo ofrecía la mayor posibilidad de implantación con éxito y el consiguiente embarazo. Un embarazo múltiple era un riesgo, pero merecía la pena correrlo. ¿No preferiría una pareja estéril hasta el momento tener dos o tres bebés en vez de uno? Sin embargo, ahora, nuevos estudios han sembrado dudas sobre la efectividad de insertar más de un embrión; también que los efectos negativos de los partos múltiples, tanto para la madre (y probablemente el padre) como para los bebés, son demasiado serios como para tomárselos a la ligera. Quizás resulte necesaria una legislación en esta área, o por lo menos, directrices más restrictivas.

Por último, como ya he mencionado, se han planteado dudas morales sobre la ética de la evaluación previa de embriones fecundados in vitro antes de la implantación. Algunas personas discapacitadas sostienen que el intento de eliminar el riesgo de que un niño nazca con, por ejemplo, fibrosis quística es despectivo para los discapacitados. Veo esto como un argumento tan pobre que no insistiré más en esta cuestión. Pero algunas personas también argumentarían que se podría abusar de un proceso como ese: según ellos, los padres, querrían otro bebé con un grupo sanguíneo concreto, como un “hermano salvador”, para salvar la vida, mediante un trasplante de órganos, de un hermano o hermana gravemente enfermo. En su opinión, esto implicaría que el segundo hijo no era deseado por sí mismo, sino solo como el medio para un conseguir un fin. También considero muy débil este argumento. Alguien puede ser querido por sí mismo e incluso más por ser un posible salvador de su hermano. Por último, se sostiene que la selección previa a la implantación se puede utilizar para seleccionar el sexo deseado de un bebé (selección de género); y que esto llevaría inevitablemente a una preponderancia de niños respecto a niñas. Sin embargo, no creo que esto suponga una auténtica amenaza. La mayoría de las personas no pasarían por el doloroso y agotador proceso de la fecundación in vitro solo por tener un bebé del sexo elegido (aunque puedo imaginar que lo hicieran, si fuese a ser su único hijo, o si ya hubieran tenido muchas hijas, y quisieran un heredero varón). Pero discutir cuestiones como estas más a fondo implica-

ría invadir otros asuntos éticos que serán desarrollados en este texto, el de los llamados Bebés de Diseño y otras formas de mejora.

Ha habido enormes avances en embriología desde la década de los años setenta. Posiblemente, lo más destacable ha sido descubrir que los embriones podrían formarse por otros medios además de la fecundación del óvulo por el espermatozoide, una forma de clonación. La clonación es una forma de reproducción no sexual en la que todos los vástagos son genéticamente idénticos al padre/madre del que se derivan y entre sí. Todos los organismos idénticos constituyen conjuntamente un clon, y cada uno dentro del conjunto es un clon de todos los demás, siendo semejantes el padre y los vástagos. Muchas plantas, como las fresas, se reproducen tanto sexualmente como esparciendo semillas y deshaciéndose de los chupones que se convierten en plantas que son extensiones reales de la planta madre. Los seres humanos han intervenido durante mucho tiempo en la reproducción de las plantas al coger esquejes que, al fin y al cabo, son clones.

Se han realizado investigaciones durante muchos años para estudiar la posibilidad de la clonación artificial de animales de granja, con el fin de encontrar una forma rápida para reproducir una raza específica de vaca u oveja. Hace más de cincuenta años, un biólogo llamado John Gurden consiguió, tras muchos fracasos, células transferidas de renacuajos a huevos de ranas a los que se les había extraído el núcleo, y logró crear nuevos renacuajos que sobrevivieron hasta la madurez. Pero era relativamente sencillo trabajar con ranas o salamandras que tienen huevos de gran tamaño, y cuya fecundación y desarrollo se produce fuera del cuerpo. Se creyó durante mucho tiempo que la clonación de mamíferos era imposible. Cuando en 1990 el Reino Unido, como parte de la ley sobre fecundación humana y embriología, convirtió la clonación humana en un delito penal, pensaban en la posibilidad de dividir un embrión humano en el laboratorio para crear artificialmente dos embriones a partir de un único cigoto, es decir, crear gemelos idénticos.

Pero en 1997, científicos del Roslin Institute, en Escocia, anunciaron que habían clonado con éxito una oveja, llamada Dolly, mediante un método diferente. Habían extraído una célula mamaria de una oveja adulta y la cultivaron en el laboratorio para que se empezara a dividir; mientras tanto, recogieron un óvulo de una segunda oveja y le extrajeron el núcleo, utilizando una pipeta. A continuación, insertaron la célula divisible completa de la primera oveja en la “cápsula” enucleada del óvulo de la segunda oveja, y mediante una breve exposición a corriente eléctrica, consiguieron fusionarla en un embrión, que posteriormente insertaron en el útero de una tercera oveja, una madre de alquiler, donde se implantó, y el embarazo llegó a término. No obstante, la oveja resultante no era completamente idéntica a la primera oveja, como los gemelos formados de manera natural son el uno del otro, porque heredó de la segunda oveja una pequeña pero significativa cantidad de ADN contenido en las células mitocondriales que había continuado revistiendo la cápsula de su óvulo y siempre se transmiten por vía materna. El procedimiento completo estuvo lleno de dificultades, ya que los embriones reconstruidos eran excesivamente frágiles. En Roslin, los científicos reconstruyeron 277 embriones. Solo veintinueve se consideraron lo suficientemente fuertes como para ser transferidos a madres de alquiler, de los cuales trece fueron utilizados. De todos ellos, solo uno llegó a término. Dolly se convirtió en una oveja adulta, con cierto sobrepeso y sufrió artritis en sus últimos años de vida. Murió a los seis años, que es algo más de mediana edad para una oveja.

Tan pronto como se anunció el nacimiento de Dolly, empezaron las especulaciones sobre la posibilidad de clonar otros mamíferos, incluidos seres humanos (las técnicas han mejorado en los últimos veinticinco años y se han producido muchas vacas y ovejas, algunas de ellas con modificaciones genéticas en su fase embrionaria, para fines médicos o la cría de animales). La idea de clonar seres humanos da lugar a un escándalo moral extendido aunque no universal. Inmediatamente después del nacimiento de Dolly, y antes de la aprobación de la nueva legislación prohibitiva, un tocólogo ita-

liano, ya conocido por provocar un embarazo mediante fecundación in vitro a una posmenopáusica, anunció que iba a ir a Inglaterra para crear clones humanos, y que ya tenía doscientas mujeres haciendo cola para ser madres de alquiler de los embriones reconstruidos. El Gobierno del Reino Unido se apresuró a modificar la legislación para prohibir la clonación de seres humanos, porque aunque había sido prohibida en virtud de la ley sobre fecundación humana y embriología de 1990, o así lo había asumido todo el mundo, una organización dedicada a prevenir el uso de cualquier embrión humano en la ciencia o en la medicina llevó el asunto ante los tribunales. Entonces un juez, de manera sorprendente, dictaminó que un embrión humano reconstruido no sería un embrión en los términos recogidos en la ley de 1990, que cubría únicamente a los embriones creados mediante la fecundación de los óvulos por el esperma, es decir, por medios normales, aunque fuera del cuerpo. Así que se consideró que resultaba necesaria una legislación renovada (el juez revocó posteriormente esta resolución).

Si el procedimiento de crear embriones clonados mediante transferencia nuclear de células se volviese seguro, yo, por mi parte, puedo imaginar casos en los que su uso podría estar justificado como remedio para determinados tipos de esterilidad humana, de forma que la pareja podría tener un hijo que, al menos en parte, fuera genéticamente suyo. No tomo demasiado en serio los argumentos de aquellos que alegan que un niño nacido como un clon sería menos humano, o que padecería por ser genéticamente idéntico a alguien de una generación diferente. Después de todo, un niño así sería criado y educado en circunstancias bastante diferentes, y contemporáneas. Si alguien quisiera, como aparentemente sucede a algunos, reproducirse a sí mismo en pro de futuras generaciones, tal arrogancia por sí sola podría hacer que algo así resultase indeseable, aun siendo seguro y conforme a las leyes. Sin embargo, sospecho que la repulsión ética que muchos podrían sentir respecto a la clonación reproductiva humana se explica en gran medida por el sentido de que es la cosa más antinatural que existe. La naturaleza exige que, para que un niño exista, haya tenido que ser concebido, y para que se conciba, debe haber

un padre y una madre. Nada está más arraigado en nosotros que esta creencia. Pero Dolly no tenía padre. Un niño sin padre sería un monstruo antinatural, como la famosa creación de Frankenstein.

Los argumentos basados en el supuesto de que lo que es natural es bueno, y lo que es antinatural es malo, han sido muy comunes al menos desde la época de Jean-Jacques Rousseau. Pero están viciados por el hecho que lo “natural” y lo “antinatural” son susceptibles de tener multitud de interpretaciones distintas. Especialmente en el campo de las intervenciones médicas, difícilmente habrá alguien que crea que se deba dejar a la Naturaleza seguir su curso si alguien sufre una apendicitis aguda, que puede ser tratada quirúrgicamente, o insuficiencia cardíaca, para la que se puede insertar un marcapasos. Es, pues, irracional oponerse a la reproducción humana asexual por el mero hecho de que no sea la forma natural.

La posibilidad de que las células trasplantadas puedan regenerar las células de la médula ósea del receptor constituye un avance médico fascinante

Y, como explicaré, existen muy buenas razones para permitirlo, siempre y cuando no se lleve a cabo directamente para la implantación en el útero humano. Debemos distinguir aquí entre clonación reproductiva y terapéutica. La clonación reproductiva es el proceso ya descrito, el que llevó al nacimiento de Dolly. La clonación terapéutica, tal y como su nombre implica, es la creación de embriones únicamente con vistas a desarrollar terapias basadas en el uso de células antes de que hayan sido diferenciadas, extraídas de los embriones pocos días antes de su creación, y conocidas como células madre. Las células madre se caracterizan por dos propiedades principales: cuentan con la capacidad de autorrenovarse indefinidamente, y aún no están diferenciadas, pero son capaces de convertirse en

otros tipos distintos de células. En la naturaleza, se diferencian gradualmente, comenzando a los cuatro o cinco días desde la fecundación, pero si se extraen de un embrión en una fase de desarrollo tan temprana como esta, se puede provocar su desarrollo en uno de los tipos de células que podrían ser necesarios para retirar y sustituir a las células del cuerpo del paciente dañadas por una enfermedad o lesión. Esto se conocería como trasplante celular, concepto que retomaré dentro de un momento.

Se puede hacer que las células madre extraídas de embriones en fase temprana se diferencien en cualquier tipo de célula. También resultan fáciles de obtener, ya sea de un embrión “de repuesto” creado mediante fecundación en el laboratorio en el transcurso de un tratamiento de fecundación in vitro, pero no necesario para su implantación, o bien mediante transferencia nuclear, el método que dio lugar a Dolly. Pero existen otras fuentes de células madre, todos los adultos conservan células madre en su cuerpo. Aunque las células madre adultas ya están parcialmente diferenciadas y son capaces de desarrollarse únicamente en unos pocos tipos de células de los que se compone el cuerpo, y en cualquier caso, son difíciles de conseguir. Hay células madre presentes en el cordón umbilical y en la placenta, así como en fetos abortados, pero ninguna de ellas es tan versátil como las que se encuentran en los embriones en fase temprana de desarrollo. Aquellos que se oponen en principio al uso de embriones humanos en investigación y sostienen que no se debería crear en el laboratorio ningún embrión que no vaya a ser implantado en el útero, de forma que al menos tenga la oportunidad de nacer, creen, de manera comprensible, que se deben aceptar estos inconvenientes, como el precio que hay que pagar por la protección de la vida embrionaria. Prefieren, de mala gana, utilizar embriones “de repuesto” como fuente de células madre para la creación deliberada de embriones con el único objetivo de recolectar células; pero no aprueban ninguno de ellos. Así que recomiendan insistentemente que, si se busca un trasplante de células con fines terapéuticos, debería limitarse al uso de células madre adultas (o células madre procedentes de la médula o de la placenta).

El trasplante de células, al igual que el trasplante de órganos, lleva consigo el riesgo de rechazo por parte del receptor. Las células, como los órganos completos, contienen una estructura de ADN única, y deben, al igual que un órgano para trasplante, ser lo más “parecidas” posible al ADN del receptor, quien probablemente tenga que tomar medicamentos inmunodepresores para evitar el rechazo por parte de su sistema inmunológico. No obstante, la posibilidad de que las células trasplantadas se conviertan en, por ejemplo, células de médula ósea y puedan regenerar las células de la médula ósea del receptor, constituye un avance médico fascinante, que se está llevando a cabo actualmente. Y, al menos, en el Reino Unido, se están creando líneas de células madre embrionarias que se depositan posteriormente en un banco de células madre supervisado por el British Medical Council, para su uso en investigación o terapia.

El siguiente paso es superar el problema del rechazo de forma radical. Es posible, al menos en teoría, extraer una célula, una célula somática ordinaria, de un paciente que sufra, por ejemplo, una lesión en la médula espinal o insuficiencia cardíaca, cultivarla y tratarla como si “se diese marcha atrás al reloj”, y la célula regresa a una forma anterior, no diferenciada, de vida. Entonces puede diferenciarse y convertirse en una célula del tipo deseado, pero sería una célula del propio cuerpo del paciente, por lo que no habría posibilidad de rechazo. Si esto se convirtiese en una terapia práctica y viable, no sería necesario extraer células madre de nuevos embriones creados. Las células madre podrían ser creadas artificial e individualmente, según las necesidades de cada paciente. Si este tipo de procedimiento pasase a estar disponible para toda la población, supondría un gran avance para la medicina.

Esta es, sin lugar a duda, la manera de seguir progresando en la investigación sobre células madre y en su aplicación. Resulta difícil determinar los avances conseguidos hasta la fecha a nivel mundial. Pero uno de los numerosos méritos de tales avances extraordinarios es que ya no requiere la creación mediante concepción in vitro o transferencia nuclear celular, de embriones

humanos en el laboratorio. Mientras tanto, hasta que un avance como este se pueda considerar una rutina, o darse por sentado, la investigación que utiliza embriones sigue siendo parte de la investigación médica, aunque sea solamente con el objetivo de entender mejor los detalles de la diferenciación celular (y de la desdiferenciación) en ellos. Y obviamente, para poner remedio a la esterilidad mediante la fecundación in vitro, se deben crear embriones a través de concepción in vitro y desechar los sobrantes. Por ello, al final, los problemas éticos seguirán siendo los mismos que al principio. ¿Qué estatus moral deberíamos asignar al embrión humano en sus fases más tempranas? Creo que resultaría cierto decir que en la mayoría de los países desarrollados, incluso algunos que son predominantemente católico romanos, como Irlanda, la fecundación in vitro ha sido aceptada y esto significa que la creación y la destrucción de embriones en fase inicial se considera aceptable, inevitable y un procedimiento rutinario. Esto implica a su vez que, a efectos prácticos, se ha desestimado la Instrucción del Vaticano (aunque por supuesto no se puede obligar a nadie a someterse a un tratamiento de fecundación in vitro o a practicarlo, tal y como no se puede obligar a nadie a someterse a un aborto o a utilizar anticonceptivos). Esto podría interpretarse como un signo de secularización general de la sociedad que, a su vez, implica que la gente debe encontrar cada vez más justificaciones distintas al dogma religioso para sus juicios éticos. Necesitan encontrar argumentos que convencan a los ateos.

Son muchos los que comparten esta postura. El estatus ético de cualquier medida, incluida una investigación científica o procedimiento médico, se debe juzgar siguiendo el criterio de si ofrece más ventajas que inconvenientes para la sociedad en general, en otras palabras, siguiendo el criterio del bien común. Los legisladores siempre se han visto obligados a utilizar este criterio a la hora de decidir si prohibir una determinada práctica, regularla o permitir que se lleve a cabo libremente. Nunca es fácil realizar un juicio como este, y puede que siempre resulte una mala decisión, con consecuencias tan claramente negativas que deba ser revocada. Pero aquellos que celebran abiertamente los avances en el conocimiento científico y el desarrollo de la

tecnología médica y terapéutica, o quienes están interesados en la reputación de su propio país en materia de investigación científica reconocen que se deben asumir riesgos si la investigación se encuentra ante demasiados obstáculos. Por otro lado, algunos temen que si la sociedad se acostumbra demasiado al uso de los embriones humanos para el tratamiento de la esterilidad, al igual que se usan otros tejidos humanos (como, por ejemplo, el uso de sangre en transfusiones), se habrá perdido algo importante. Esta inquietud no tiene nada que ver con ninguna creencia religiosa. Podría surgir de la reflexión de que una sociedad humana civilizada debe contar con la protección de la vida humana como uno de sus valores fundamentales, y que los embriones en fase inicial, como quiera que se hayan creado, mediante concepción u otro método, son humanos y están vivos, y tienen el potencial, en el entorno adecuado, de convertirse en seres humanos plenos. Si se permite socavar este respeto por la vida humana, temen que la sociedad se vuelva inevitablemente menos sensible, más indiferente y, en última instancia, más bárbara. Esta ansiedad es algo serio y debe tratarse seriamente.

Así que volvemos al principio. Existen, como espero haber mostrado, ciertos problemas sociales que deben ser resueltos por los médicos, o por los beneficiarios de la embriología avanzada, por lo que la cuestión ética fundamental sigue siendo el estatus moral que una sociedad debería asignar a cada embrión humano en fase inicial. Dos consideraciones podrían aportar algo de tranquilidad a aquellos que tienden a pensar que deberíamos volver la espalda a todo esto, dejar de desarrollar la fecundación in vitro como remedio para la esterilidad y no ir más allá en la búsqueda de una terapia derivada de las células madre embrionarias. La primera consideración es: los científicos que utilizan y a continuación destruyen embriones humanos, malgastando vida humana en potencia, no están solos. La propia naturaleza es increíblemente despilfarradora a la hora de crear y destruir no solo espermatozoides y óvulos, sino embriones reales que llegan a crearse y sufren un aborto tan prematuro que la propia mujer que los lleva dentro de ella ni siquiera sabe que han existido. La segunda consideración es posiblemente

más seria. Si se permite avanzar la investigación hacia su objetivo actual, cuando las células de un adulto puedan ser extraídas y tratadas para convertirlas en células totipotentes, y utilizarlas entonces para la reparación de células dañadas en el propio cuerpo del adulto, la necesidad de emplear embriones llegará a su fin. Esto, aunque algo lejano, es el objetivo último de la investigación sobre células madre embrionarias y, por supuesto, nunca se podrá conseguir si no se permite que la investigación continúe. En mi opinión, esta es la justificación para permitir tal investigación, a pesar de las cuestiones éticas que se deriven de ella en la actualidad.

El presente estudio se ha basado necesariamente en la experiencia obtenida en el Reino Unido. No resulta difícil descubrir lo lejos que ha llegado la investigación en materia de células madre en otras partes del mundo (posiblemente menos avanzada en otros países europeos, que han sido más reacios que el Reino Unido a la hora de desarrollar una legislación reguladora). En Estados Unidos no existe más financiación federal para las nuevas investigaciones que almacenarían bancos de células con líneas celulares que las generadas antes de 2002, muchas de las cuales no resultaron especialmente útiles. Así que, efectivamente, lo que suceda con la investigación sobre células madre deberá estar financiado a nivel privado, y sobre dicha investigación es bastante difícil encontrar informes fiables y es poco más que un rumor para decir cómo de avanzadas están las investigaciones o incluso cuál es la situación de las mismas en Sudamérica, Singapur o China. Pero se usen donde se usen los embriones para investigación, y sean cuales sean las técnicas utilizadas para la creación de los mismos, la cuestión ética fundamental sigue siendo la misma: cómo vamos a valorar estas diminutas entidades, a nivel moral. ¿Se parecen más a bebés que han nacido o a desechos de tejido humano? Creo que deberíamos considerarlas más como tejido humano, basándonos en que no pueden sentir más dolor o placer que un trozo de uña o un pelo humano. Y por ello, no les hacemos daño al privarlas de la vida en la forma en que dañaríamos a un bebé nacido, pero a quien decidiéramos destruir. El estatus moral que les asignamos se basa en la biología de desarrollo.

>> Casi treinta y cinco años después del nacimiento del primer “bebé probeta”, la controversia en torno al tratamiento de fecundación in vitro se ha reducido de forma notable, aunque la ética de la embriología sigue siendo compleja. ¿Qué estatus moral se debería conceder al embrión humano vivo in vitro? Descubrimientos más recientes relacionados con la clonación han despertado encendidas polémicas. Sin embargo, existen razones fundadas para permitir la clonación terapéutica: el horizonte que se abre ante nosotros mediante la investigación con células madre podría revolucionar la medicina. El futuro bien podría aportarnos técnicas de clonación que evitasen tener que recurrir a embriones. Sea como sea, las células indiferenciadas del embrión humano deberían recibir un estatus moral basado en la biología del desarrollo.

MARY WARNOCK

British Academy

ÉTICA E INTERNET

Robert A. Schultz

En este artículo hablo de *ética* e Internet, más que de *moralidad* e Internet¹. Entiendo la *ética* como los principios que regulan la distribución de costes y beneficios de cooperación. La *moralidad* incluye principios que están justificados por las creencias religiosas o culturales que suelen compartir ciertos grupos cuya afiliación está restringida. Empezaré por señalar los principios éticos que se aplican a los individuos, continuaré con los que se aplican a las sociedades, terminando por los principios éticos mundiales de carácter social y económico. Esta introducción ética resulta necesaria ya que, en mi opinión, los principios necesarios para abordar los problemas de índole ética relacionados con Internet se basan en gran medida en los principios individuales y sociales, si bien es cierto que presentan importantes diferencias.

PRINCIPIOS ÉTICOS

La consideración de los principios de cooperación como fundamentos de la ética supone el reconocimiento de que las normas que limitan el interés propio de los individuos suelen proporcionar unos beneficios de cooperación

¹ Este artículo pertenece más al ámbito de la *ética aplicada* que a la filosofía.

superiores². La adopción y el cumplimiento de acuerdos constituyen una parte fundamental de esta concepción de la ética. Sin embargo, los principios éticos que nos permiten obtener beneficios de cooperación van más allá del cumplimiento de los acuerdos adoptados. El principio de generosidad (ayudar a quienes lo necesitan) se mantiene sin necesidad de ningún tipo de acuerdo. Simplemente damos por hecho que los seres humanos se reconocen mutuamente como tales y proporcionan su ayuda porque, al hacerlo, esperan recibirla cuando a su vez la necesiten.

Por el contrario, la moralidad presenta un elemento de carácter fuertemente arbitrario, ya que tiene su base en creencias que no son compartidas por todos, como pueden ser las creencias religiosas. El principio de que uno debe matar a su propia hija si se casa con un infiel difícilmente puede estar basado en posibles beneficios de cooperación. Constituye una norma derivada de la pertenencia a una secta religiosa. Si no distinguimos entre los principios éticos que garantizan los beneficios de cooperación y los principios morales que reflejan fundamentalmente creencias arbitrarias de carácter religioso o cultural estamos abriendo las puertas al relativismo, es decir, la convicción de que las creencias éticas únicamente se aplican a determinados grupos³.

² La matriz de pagos denominada “dilema del prisionero” se aplica en la mayor parte de los casos en los que existe un principio ético que proporciona beneficios de la cooperación, y se puede elegir entre observar dicho principio o no observarlo y actuar en interés propio. Los pagos indican que siempre te irá mejor desde un punto de vista egoísta o interesado si todos los demás obedecen el principio ético de cooperación menos tú. Si todos actúan de una manera egoísta, desobedeciendo el principio, no se podrá acceder a los beneficios de cooperación que dicho principio podía proporcionar, lo que significa que el resultado *colectivo* es peor que si todos lo obedecieran. Por consiguiente, el único modo de poder disfrutar de principios éticos es dando una mayor prioridad a los principios racionales de cooperación frente a las consideraciones de interés propio (Schultz 2010, capítulo 4).

³ La distinción expuesta entre ética y moral se basa en la realizada por el filósofo John Rawls en su teoría de la justicia. Rawls distingue entre los principios de justicia que regulan el comportamiento de cooperación y las doctrinas generales que no pueden afectar al contrato social de cooperación (Rawls 1999a). Más información en Schultz (2010, capítulo 4).

Los tres niveles de principios éticos son: individual, social y global. Los principios sociales se aplican en una sociedad, un grupo cuyos miembros comparten los costes y los beneficios de la cooperación. Los principios globales o transnacionales se aplican a cuestiones que no se pueden gestionar repartiéndolas entre las sociedades. Las cuestiones de índole ética relacionadas con Internet afectan a principios pertenecientes a los tres niveles. Al tratar los distintos casos, aplicaré criterios éticos concretos a cada uno de esos tres niveles.

En lo que se refiere al comportamiento ético de alcance individual, podríamos señalar los siguientes criterios:

- *Intuicionismo*: no existen criterios generales, sino únicamente una variedad de principios que nuestra intuición considera correctos.
- *Utilitarismo*: lo mejor que se puede hacer es aquello que produce el máximo beneficio para el mayor número de personas.
- *Principio universal*: actúa en virtud de principios que puedan valer siempre como ley universal.

El *intuicionismo* no es en realidad un criterio. Considera que no existe una buena explicación sobre lo correcto y lo incorrecto, pero aún así nuestra intuición nos dice lo que es correcto y lo que no. Para los intuicionistas, esta intuición no necesita justificación. Los diez mandamientos, en sí mismos considerados, constituyen una teoría intuicionista. El principal inconveniente del intuicionismo está en que cuando se produce un conflicto entre diferentes acciones consideradas correctas, no contamos con principios concretos que nos ayuden a resolverlo.

El *utilitarismo* se puede expresar de la siguiente manera: se debe actuar con el fin de proporcionar el máximo beneficio posible al mayor número de personas. El utilitarismo resulta muy convincente. Y es que, ¿cómo puede estar mal realizar aquello que produce el máximo beneficio? ¿Cómo puede estar bien hacer algo que proporciona un beneficio menor, si existía la posibilidad de haberlo hecho mejor? Aunque se trata de una idea muy convincente,

el utilitarismo presenta dos dificultades fundamentales. La primera es que si consideramos las acciones de manera aislada, a un utilitarista le resultará sencillo romper determinadas promesas o incumplir ciertos contratos cuando de ello se desprendera un beneficio superior. El problema es que, en ese caso, desaparecerían las instituciones que permiten los beneficios de cooperación, que favorecen la convivencia y el trabajo conjunto. Existen ciertos bienes importantes a los que no podremos acceder si no estamos vinculados a ciertas normas no utilitarias.

Sin embargo, el utilitarismo podría acceder a dichos bienes si se aplicara a las normas, y no a los actos individuales. Así, quedaríamos vinculados a las normas sociales que rigen las instituciones en relación con el cumplimiento de acuerdos y contratos incluso en aquellos casos en los que se obtendría un mayor beneficio individual incumpliendo la norma social. El individuo realiza las acciones no porque las acciones individuales produzcan el máximo beneficio, sino porque lo correcto es cumplir las normas sociales que producen el máximo beneficio. Esta teoría se conoce como *utilitarismo de las normas*.

Pero ¿cómo se decide de qué normas se trata? La segunda dificultad estriba en que se ha demostrado la imposibilidad de calcular con precisión el beneficio causado a los individuos, por lo que la noción del máximo beneficio para el mayor número de personas únicamente puede considerarse una metáfora. No se puede precisar (Arrow 1951)⁴.

⁴ Kenneth Arrow ganó el Premio Nobel en 1972 al demostrar en su “teorema de la imposibilidad” que no existe ningún sistema de agregación de preferencias individuales que sea coherente y mínimamente justo. A dicha agregación se la conoce como “elección social”. Para poder utilizar la teoría del utilitarismo se deberían hacer dichas elecciones sociales imposibles. Arrow emplea las matemáticas abstractas en su demostración (teoría de ordenación parcial), por lo que dicha demostración no está al alcance de quienes no sean expertos en matemáticas. Para consultar un breve resumen, aunque técnico, de dicho teorema, véase: encyclopedia.thefreedictionary.com/Arrow's+theorem.

La *ética del principio universal* es una de las principales alternativas al utilitarismo. Dicha concepción insiste en que lo correcto no es solo una suma de lo bueno. El filósofo Immanuel Kant (1785) desarrolló la ética del principio universal, fundada en su *imperativo categórico*: actúa en virtud de principios que puedan valer siempre como ley universal. Por ejemplo, la celebración de un acuerdo que uno no tiene intención de cumplir no puede valer como ley universal, porque en ese caso nadie celebraría o aceptaría acuerdo alguno. La regla de oro bíblica, “trata a tu prójimo como te gustaría que te trataran a ti”, es una versión similar al imperativo categórico, pero menos formal.

Las cuestiones de índole ética relacionadas con Internet afectan a principios pertenecientes a los niveles individual, social y global

Al igual que ocurre con el intuicionismo, la ética del principio universal no indica qué hay que hacer cuando varias acciones consideradas correctas entran en conflicto. Es necesario algún postulado de las normas éticas de carácter social, concretamente para determinar cómo pueden integrarse en un sistema sin conflictos. Kant sugirió el modo de hacerlo (Kant 1785, 74) y John Rawls, filósofo del siglo XX, formuló una completa teoría de la justicia sobre la base de dicha sugerencia (Rawls 1999a). Su teoría ha ejercido una gran influencia y ha sido objeto de uso generalizado por parte de abogados, juristas y políticos.

En lo que respecta al individuo, el utilitarismo y la ética del principio universal suelen ofrecer los mismos resultados. En caso de conflicto, daré preferencia a la ética del principio universal.

En lo que respecta a la sociedad, es muy habitual emplear el utilitarismo de las normas como teoría de justicia, especialmente por parte de economistas

que se dedican a la política pública. La alternativa que propone Rawls constituye una teoría que fundamenta los principios de justicia en un contrato social (Rawls 1999a). El utilitarismo de las normas favorece una distribución de valor muy desigual, ya que justifica el sufrimiento de unos pocos por el beneficio general de otros muchos. Por el contrario, desde una perspectiva de contrato social, se toma en consideración el bienestar de todos, incluso de los más desfavorecidos.

Desde esta misma perspectiva, otro importante inconveniente que presenta el utilitarismo es que no se preocupa directamente por la libertad. Por contra, las partes de un contrato social defienden que cada individuo disfruta de unas libertades básicas que no se pueden negociar o intercambiar por otros beneficios. Ese es el primer principio de justicia que formula Rawls, el *principio de igualdad de libertades básicas*:

La sociedad se organizará de tal manera que todos los miembros disfruten de la mayor igualdad de libertades posible, incluida la justa igualdad de oportunidades.

Junto a las libertades básicas como la libertad de expresión, de reunión, de religión, etcétera, se incluye la igualdad de oportunidades. Así, las normas de la sociedad no están predispuestas contra nadie y permiten que todos los miembros de una sociedad puedan perseguir sus intereses y desarrollar sus capacidades⁵. La libertad solo queda limitada por la libertad de los demás (Rawls 1999a).

El segundo principio de justicia de Rawls es el *principio de la diferencia*:

⁵ Rawls incluye el concepto de igualdad de oportunidades en el segundo principio, aunque también lo incorpora a las libertades del primer principio cuando determina la aplicación del principio de la diferencia. Véase Rawls (1999a, 82).

Las desigualdades económicas en la sociedad han de estar estructuradas de manera tal que aseguren mayor beneficio de los menos favorecidos⁶.

La base del contrato social para el principio de la diferencia es simple: si entras a formar parte de una sociedad sin conocer el lugar concreto que ocupas en la misma, el principio de la diferencia te garantiza que no estarás en peores condiciones de lo que necesitas.

En lo que respecta a la sociedad, los dos principios de justicia de Rawls constituyen una buena alternativa al utilitarismo. Estos serán los principios que emplearé en este nivel.

John Rawls, filósofo del siglo XX, formuló una completa teoría de la justicia que ha ejercido una gran influencia y ha sido objeto de uso generalizado por parte de abogados, juristas y políticos

En lo que respecta a la dimensión global o transnacional, la simple ampliación de los principios éticos de justicia presentes en las sociedades plantea graves problemas. Las cuestiones de carácter global son aquellas que no son responsabilidad de una sociedad o de otra. Las hay de dos tipos: cuestiones relativas a las relaciones entre las sociedades, y cuestiones globalizadas, fundamentalmente de carácter económico. Por ello, se exigen dos tipos de contratos sociales: un contrato social internacional y un contrato social de economía global. El contrato social internacional se basa en el

⁶ Ese "mayor beneficio" se medirá en función de los valores favorables que se ven afectados por la estructura social y que reflejan las perspectivas de vida de un individuo. Entre dichos valores Rawls cita la autoridad, los ingresos y la riqueza (Rawls 1999a, 78).

derecho de gentes de Rawls (1999) y exige que las democracias minimalistas⁷ se abstengan de intervenir en los asuntos de las demás y que se ayuden mutuamente en caso de necesidad. El contrato social de economía global guarda estrechas similitudes con los principios de justicia de Rawls, aunque se observan también importantes diferencias en su origen y aplicación. Una característica importante del contrato social de economía global es que lo reconocen los *individuos* que comparten beneficios y costes en la economía global. Por consiguiente, el principio global de igualdad de libertades básicas se aplica a los individuos, y no a las empresas, los estados ni ninguna otra institución global. De igual modo, el principio global de la diferencia se aplica únicamente a los participantes de la economía mundial y su aplicación debe respetar la justicia nacional (Schultz 2010).

En la obra de Schultz *Information Technology and the Ethics of Globalization* (2010) se recoge un exhaustivo análisis de estos principios globales, su justificación y su superioridad sobre otros postulados (Schultz 2010, apartados II y III). Dicho análisis incorpora una cuestión que resulta importante a la hora de considerar los problemas de índole ética relacionados con Internet. La mayor parte de los utilitaristas y algunos de los teóricos del contrato social únicamente atribuyen legitimidad ética a la humanidad en su conjunto. Esto suena muy bien, pero en mi opinión plantea conclusiones éticas inaceptables. El contrato social de economía global que defiende se celebra entre personas que comparten beneficios y costes en la economía mundial. La visión utilitaria cosmopolita alternativa exige una redistribución

⁷ El término “democracia minimalista” pertenece a Singer (2004, 101). Tomo prestado este concepto de Singer porque considero que se trata del estándar adecuado de participación en una sociedad internacional. Una democracia minimalista es aquella que lleva largo tiempo en el poder con el consentimiento aparente de su pueblo, sin restricciones graves en relación con las libertades civiles y sin utilizar la represión para mantenerse en el poder. Por consiguiente, es evidente que el Gobierno sirio en el año 2011 no entraría en esta categoría, ya que está matando a su propia población civil para mantenerse en el poder. Rawls exige una condición mucho más exigente, ya que considera que para pertenecer a una sociedad, esta debe ser “casi justa”. Ello produce la poco deseable consecuencia de que un gran número de países son excluidos de manera innecesaria de poder participar en un contrato internacional de carácter social. Más información en Schultz (2010, capítulo 7).

a personas que no guardan relación unas con otras. Por el contrario, en mi opinión el principio ético correcto es equivalente al principio de benevolencia: debemos ayudar a las sociedades (o economías) que lo necesiten cuando el coste para nuestra propia sociedad no sea excesivo⁸.

PROBLEMAS INDIVIDUALES DE ÍNDOLE ÉTICA RELACIONADOS CON EL USO DE INTERNET

Voy a referirme a dos problemas éticos del individuo: el uso de Internet para entablar relaciones sexuales y el uso de Internet para lo que ha sido estigmatizado como “piratería”, es decir, la copia individual de contenido digital para uso personal frente al uso comercial. Ambas cuestiones tienen dimensiones de carácter social, por lo que trataré tanto sus aspectos individuales como sus aspectos sociales. Más adelante expondré estos últimos.

Hoy en día resulta habitual conocer gente a través de Internet y comunicarse con ella, especialmente mediante redes sociales como Facebook o Twitter; aunque no está demasiado claro que Internet haya introducido nuevas cuestiones de índole ética en lo que se refiere a las relaciones y el sexo. También resulta muy habitual encontrar parejas sexuales por Internet, aunque esta práctica tiene tanto ventajas como inconvenientes. Una de las ventajas es que los habitantes de pueblos pequeños y zonas rurales de repente se encuentran con que tienen la misma posibilidad de encontrar parejas sexuales que los habitantes de las grandes ciudades. Y uno de los inconvenientes es que la persona en cuestión puede ser muy diferente a como se presenta en Internet. A veces puede tratarse de alguien peligroso, que utilice la red

⁸ Este tipo de reflexión aparece con frecuencia con respecto a los individuos en relación con lo que Kant denominó deberes *amplios*, como el acto de dar a los demás. No se nos puede exigir que demos a todos aquellos que lo necesiten, ni que demos todo lo que tenemos, porque en eso caso seríamos nosotros los necesitados. Dicho argumento puede aplicarse igualmente a las sociedades.

con fines de explotación o incluso con intención de dañar o de matar. Otras veces puede tratarse de una identidad completamente ficticia diseñada para atrapar a un pederasta desprevenido⁹. Pero estos mismos efectos podrían darse en el caso de conversaciones telefónicas o, hasta cierto punto, si se conoce a alguien en un bar o un restaurante. Sin embargo, a diferencia de los teléfonos, los bares y los restaurantes, los medios de Internet tienen la capacidad de acceder a bases de datos de delincuentes sexuales y establecer filtros. Recientemente, Match.com llegó a un acuerdo extrajudicial en virtud del cual quedaba obligada a revisar los antecedentes penales de todos sus miembros. Desde un punto de vista ético, siempre que sea posible los medios de Internet deben investigar los antecedentes de sus miembros con el fin de eliminar la posibilidad de que algún otro miembro sufra algún tipo de daño. Otras empresas de Internet han expresado su conformidad al respecto, por lo que se espera que la revisión de antecedentes a la que ha accedido Match.com se convierta en la norma del sector (Williams 2011).

Es posible que se tarde algún tiempo en poder valorar con precisión las consecuencias psicológicas de las relaciones que se han establecido a través de Internet. Podríamos tener un problema cuando este tipo de relaciones sustituya a las relaciones cara a cara. Las páginas de contenido sexual y la pornografía virtual crean adicción. Pero si la descripción de “adicto” es correcta, no se trataría entonces de un problema de carácter ético, sino más bien de un problema personal, de un trastorno psicológico, para el que se hace necesario algún tipo de tratamiento.

Uno de los factores que favorecen el uso de Internet a la hora de encontrar pareja y que sí que puede influir en la ética de la sociedad es la ausencia de

⁹ Un programa de la cadena estadounidense MSNBC lo hace con frecuencia. En mi opinión la explotación sexual infantil es algo muy grave, pero considero que el engaño también lo es. El programa en cuestión ha destrozado muchas vidas y ha provocado al menos un suicidio. No es posible saber si esas personas se habrían dedicado a perseguir niños si no hubiera sido por los anuncios que encontraron en Internet.

censura. Ello se debe en parte a las propias características de Internet: no es necesario pasar por un ordenador central para conectarse a Internet, lo que dificulta el control eficaz. Recientemente, en el contexto de la primavera árabe del año 2011, Internet ha tenido una gran influencia en el resurgimiento de las libertades del primer principio de justicia. Dichas libertades suponen un componente importante de lo que llamamos derechos humanos: el derecho a la intimidad, la libertad de expresión y la libertad de asociación se ven favorecidos por la posibilidad de comunicarse libremente con otras personas situadas en cualquier parte del mundo con un ordenador, o con cualquier otro dispositivo de similar funcionalidad, como los teléfonos inteligentes. Es importante no pasar por alto estas libertades cuando se proponen o aplican restricciones a la libertad en Internet. A este respecto, más adelante trataremos el caso de Wikileaks.

Siempre que sea posible los medios de Internet deben investigar los antecedentes de sus miembros con el fin de eliminar la posibilidad de que algún otro miembro sufra algún tipo de daño

DERECHOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y PIRATERÍA

Las cuestiones relativas a los derechos de propiedad intelectual y la piratería también constituyen cuestiones éticas de carácter individual con importantes dimensiones éticas de índole social. Los particulares pueden realizar copias digitales a su voluntad, y cualquiera puede acceder a dichas copias a través de Internet. La cuestión ética radica en determinar si se trata simplemente de una extensión del concepto de amigos que intercambian copias (lo que sería perfectamente ético) o si por el contrario supone una violación ilegal (y, por tanto, contraria a la ética) de los derechos de propiedad intelectual. Un método de intercambio de copias completamente nuevo requiere un replanteamiento de los principios éti-

cos. Comenzaré considerando la base ética de los derechos de propiedad intelectual en los derechos de propiedad y en la titularidad desde la perspectiva de los principios de justicia de Rawls. A continuación aplicaré los resultados pertinentes a las cuestiones relacionadas con la realización de copias digitales.

Los derechos de propiedad intelectual no existen únicamente para que el artista o el autor de la propiedad intelectual puedan recoger los frutos de su creación, sino que el propósito inicial de dichos derechos consiste en proporcionar al artista o autor el derecho exclusivo de reproducción de su obra. En última instancia este derecho también se propone estimular la creatividad. Sandra Day O'Connor, jueza del Tribunal Supremo de Estados Unidos, afirma (Lewis 2001, 1):

El objetivo principal de los derechos de propiedad intelectual no consiste en recompensar la labor de los autores, sino en “promover el progreso de la ciencia y las artes útiles”. Con este fin, garantizan a los autores el derecho a su expresión original, a la vez que favorecen la labor de creación de terceros a partir de las ideas y la información que transmite una obra determinada.

Durante los últimos años se ha ido distorsionando el objetivo inicial de los derechos de propiedad intelectual, ya que las empresas titulares de este tipo de derechos han utilizado su influencia en el Congreso para ampliar su periodo de aplicación de manera prácticamente indefinida. La ley de derechos de autor Digital Millennium de 1998 tipifica por primera vez como delito el “acceso no autorizado” a las obras publicadas y vendidas. El periodo inicial de catorce años se ha convertido en setenta años para los particulares, y en nada menos que noventa y cinco años desde la publicación y ciento veinte desde la creación para las empresas (Lewis 2001). La ampliación de dichos plazos aumenta los beneficios empresariales y limita enormemente la estimulación creativa. De hecho, el plazo de ciento veinte años

únicamente puede beneficiar a las empresas, que se mantienen durante muchos años, y no a los individuos mortales. No obstante, la cuestión ética radica en la justicia de esta situación. Si se puede ser titular de derechos de propiedad intelectual y aplicar el cumplimiento de dichos derechos con la única justificación de contribuir a los beneficios empresariales, entonces el reciente enjuiciamiento de los consumidores por realizar copias digitales no plantea ningún problema ético. Si, por el contrario, dichas restricciones sobre los individuos no encuentran su fundamento en los principios de justicia, la modificación del entorno jurídico, ya la realice el poder judicial o el poder legislativo, sí que plantea una cuestión ética. No obstante, los individuos no pueden dejar de cumplir una ley solo porque esta sea injusta, sino que deberían intentar cambiarla.

En el ámbito de los derechos de propiedad defiende el postulado expresado por Rawls. En su opinión, los derechos de propiedad tienen cabida en una sociedad justa por dos razones: en primer lugar, porque los bienes de la sociedad tienden a deteriorarse si no se designa a un agente que se encargue de su mantenimiento; y en segundo lugar, porque el derecho a la propiedad personal constituye un derecho humano básico (Rawls 1999b, 8 y 65). La propiedad personal constituye una base material necesaria para el pleno desarrollo como individuos en una sociedad justa, así como para el fomento de la autoestima personal (Rawls 2001, 114, 58-59). Sin embargo, el mismo Rawls señala que existen dos concepciones más amplias de los derechos de propiedad que no son fundamentales: en primer lugar, el derecho a la propiedad privada en relación con los recursos naturales y los medios de producción; y en segundo lugar, el derecho a participar en condiciones de igualdad en el control de los recursos naturales y los medios de producción propiedad de la sociedad (Rawls 2001, 114).

Por último, me gustaría abordar la cuestión de la función ética de las empresas. Una empresa es una persona jurídica que puede actuar en ciertos aspectos como una persona física, fundamentalmente en lo que se

refiere a los derechos de propiedad, responsabilidad jurídica y derechos políticos. En teoría, las empresas se crean con la finalidad de servir al beneficio público, y su condición “transindividual”, que trasciende al propio individuo, les permite funcionar de manera más eficaz, sin tener que trasladar constantemente las responsabilidades y los derechos de propiedad (<http://legal-dictionary.thefreedictionary.com/Corporation>). Resulta evidente que una empresa, en su calidad de construcción jurídica creada por motivos de eficacia, no debería heredar todos los derechos de los individuos que la componen¹⁰. Pero sí debería heredarlos cuando no hacerlo pudiera suponer la negación de los derechos de dichos individuos. Y en aquellos casos en los que la única justificación de los derechos ejercidos por la empresa sea el funcionamiento eficaz de la propia empresa, los principios de justicia nos exigen que tengamos en cuenta el efecto que pudiera producirse en los derechos de los individuos que no forman parte de la empresa.

Por lo tanto, la afirmación de que las empresas titulares de derechos de propiedad intelectual tienen el derecho a disponer de dicha propiedad como deseen (un derecho de propiedad “absoluto”) está en desacuerdo con los principios de justicia¹¹. Debía de haberse demostrado que los derechos absolutos de propiedad en materia de propiedad intelectual en general, o bien la ampliación de los derechos de propiedad intelectual en particular, conseguían reforzar el derecho del individuo a la libertad de expresión. Pero el

¹⁰ En la sentencia dictada por el Tribunal Supremo de Estados Unidos en el año 2010 en relación con la causa *Citizens United v. Federal Elections Commission*, se estipuló que las empresas eran merecedoras del derecho individual de libre expresión, continuando así con toda una cadena de desafortunadas decisiones judiciales por parte del Tribunal Supremo (Wikipedia 2010). Tal y como señaló mi alumno Rich Habgood, si bien es cierto que las empresas pueden comprarse y venderse unas a otras y las personas pueden comprar y vender empresas, las empresas no pueden comprar ni vender personas, ni las personas pueden venderse unas a otras. Por consiguiente, las empresas no son personas y no existe ninguna razón para tratarlas como tales.

¹¹ Así, tampoco el Convenio de Berna ni muchos aspectos de la Digital Millennium Copyright Act encontrarían respaldo en los principios de justicia.

resultado parece haber sido el contrario, por lo que no existe tal derecho absoluto de propiedad.

En mi opinión, la sentencia del Tribunal Supremo estadounidense del año 1984 en relación con el caso de Betamax contiene el correcto fundamento ético y jurídico de esta cuestión (FindLaw Legal News 1984). El tribunal dictaminó que las grabaciones caseras para uso no comercial del material emitido a través del dominio público radioeléctrico constituían un uso legítimo de las obras protegidas por los derechos de propiedad intelectual y no suponían una violación de dichos derechos. Además, aun en el caso de que el uso particular de un VCR se considerara ilícito, se eximía de responsabilidad a los fabricantes de VCR.

Veinte años después, las discográficas y las compañías cinematográficas se empeñan en demonizar, perseguir y demandar a los particulares que realizan copias para uso personal. Entre agosto de 2003 y agosto de 2004, la industria discográfica demandó a unas cuatro mil personas por descargarse música protegida por derechos de propiedad intelectual. Los demandados se ven obligados a negociar por valor de miles de dólares para no ir a juicio, ya que los costes legales de los abogados especializados en el sector artístico o en los derechos de propiedad intelectual serían aún más elevados (Bridis 2004). En noviembre de 2004, la asociación cinematográfica Motion Picture Association of America anunció que iba a comenzar a emplear las mismas tácticas y a demandar a los particulares que realizaran descargas por importes que iban desde los 30.000 hasta los 150.000 dólares. La asociación no distingue entre aquellos que realizan descargas para uso personal y los que lo hacen con fines de venta (Hernández 2004).

El comportamiento de las compañías discográficas y cinematográficas parece ciertamente legal, pero no ético. Las personas que realizan copias de música y películas con fines de venta reciben la apropiada denominación de “piratas”, y es legal y ético que estas empresas persigan a estas per-

sonas. Pero el espectáculo que nos ofrecen las grandes compañías, acosando a sus propios clientes en un intento aparentemente equivocado de aumentar sus beneficios, no resulta muy alentador¹². Y lo que es peor: estas compañías están decididas a acabar con la copia digital allá donde aparezca. Los estudios cinematográficos han expresado su preocupación sobre el servicio TiVo to Go, que permite a los usuarios trasladar a otros dispositivos las películas grabadas en TiVo (Wong 2004). Por otro lado, en 2003 un tribunal de distrito de California eximió de responsabilidad al servicio de intercambio de archivos Grokster por la utilización de su *software* para realizar copias ilegales. Dicha decisión judicial iba en la misma línea que la sentencia dictaminada por el Tribunal Supremo en el caso Betamax, pero en esta ocasión el Tribunal Supremo de Estados Unidos revocó esta decisión y en el año 2004 estipuló que sí se podían exigir responsabilidades legales a Grokster por la violación de los derechos de propiedad intelectual. Esta decisión trajo consigo el cierre de Grokster en 2005. La copia digital contribuye enormemente a difundir la propiedad intelectual y, en este sentido, favorece el progreso intelectual. Además, la posesión de copias digitales por parte de individuos con fines no comerciales parece constituir una parte importante de su derecho a la propiedad personal¹³. Es cierto que la copia digital provoca que a las compañías discográficas y cinematográficas les resulte más difícil obtener ingresos de la manera en que venían haciéndolo hasta el momento. Pero quizás obtendrían más beneficios si, en lugar de intentar eliminar la posibilidad de realizar copias digitales, empezaran a buscar otras maneras de obtener rentabilidad en un esquema en el que se contemplara una libertad relativa para realizar dichas copias. Es posible

¹² Goodman (2008) afirma que la industria musical cometió su peor error cuando decidió perseguir a los particulares que realizaban copias para uso personal, y que probablemente esta haya sido la causa del desplome que han experimentado sus beneficios desde el cierre de Napster. La revista *Blender* señala que la industria debería haber intentado averiguar cómo ganar dinero con las descargas realizadas.

¹³ El *software* comercial emplea un sistema de licencias, no de venta, para impedir que los usuarios se consideren titulares del derecho de propiedad y, en concreto, del derecho a revender el *software*.

que entre las medidas que resultan eficaces para que el modelo tradicional de ingresos procedentes de la música y las películas no se vea amenazado, también se incluyan medidas que infrinjan de manera manifiesta el principio de igualdad de libertades básicas.

¿Cuál debería ser la respuesta ética individual? Las leyes y normativas que permiten a las compañías discográficas y cinematográficas demandar, acosar y estigmatizar a los particulares que realizan copias para uso personal son injustas. Lo que no significa que se puedan realizar copias digitales a voluntad, sino que se debería intentar modificar las leyes y las normativas. Si estos intentos no dieran sus frutos, podría justificarse que se produjera algún tipo de desobediencia civil. Pero para poder justificar un acto de desobediencia civil, las acciones correspondientes deben quedar perfectamente determinadas para demostrar aquello contra lo que se protesta¹⁴. Por ejemplo, en el caso que nos ocupa, si uno decide descargar música como un acto de desobediencia civil, debería notificarlo en primer lugar a la compañía. Y cuando la compañía le demandase, debería estar dispuesto a pagar la sanción correspondiente. No creo que haya mucha gente que esté dispuesta a hacer algo así. Por supuesto, lo que no tiene nada que ver con la desobediencia civil es descargarse música o películas e intentar que no te pillen.

CUESTIONES SOCIALES DE ÍNDOLE ÉTICA RELACIONADAS CON EL USO DE INTERNET

Ya hemos discutido el papel de Internet en la aplicación del primer principio de justicia de Rawls, el principio de libertades básicas iguales. El segundo principio de justicia, el principio de la diferencia, cobra importancia en relación con lo que se conoce como brecha digital: el uso (o falta de uso) de

¹⁴ Véase “Desobediencia civil” (Rawls 1999a, apartado 55).

Internet por parte de los menos favorecidos. A este respecto hay que tener en cuenta dos cuestiones fundamentales. En primer lugar, ¿cómo afecta el uso de Internet a las perspectivas de vida de los más desfavorecidos? Y en segundo lugar, ¿cómo puede mejorar estas perspectivas el uso de Internet por parte de otros sectores de la economía?

Siempre ha existido una brecha entre los pueblos y las comunidades que pueden hacer uso de Internet y de los recursos informáticos y los que no. Uno de los problemas que se plantea a este respecto es que a las ventajas previas de las que ya disfrutaban los más favorecidos se añaden los beneficios que les reporta su propio uso de Internet, mientras que los más desfavorecidos no utilizan Internet, lo que hace que exista una separación aún mayor entre ambos grupos. Una de las premisas de dicho argumento consiste en que el uso de Internet conduce a un aumento de la productividad personal.

¿Cómo afecta el uso de Internet a las perspectivas de vida de los más desfavorecidos? Y en segundo lugar, ¿cómo puede mejorar estas perspectivas el uso de Internet por parte de otros sectores de la economía?

Los intentos de mejorar este problema no se enmarcan directamente en la mejora de las perspectivas de vida, sino más bien en el aumento de las habilidades que se necesitan para utilizar la tecnología. Desde el punto de vista de la justicia, la afirmación de que si una persona aumenta sus habilidades de Internet mejorará su capacidad para cosechar los frutos de la economía, si bien es razonable, se debe analizar en mayor profundidad. Sí que podría ser que algunas mejoras en las habilidades relacionadas con Internet resultasen más adecuadas que otras para mejorar las perspectivas de los más desfavorecidos. En cualquier caso, la justicia nos exige que lo averigüemos.

En el año 2000, el Ministerio de Comercio de Estados Unidos concluyó que el porcentaje de hogares con acceso a Internet en el caso de estadounidenses de raza blanca (46,1%) y de origen asiático y de las islas del Pacífico (56,8%) seguía siendo más del doble que el de la comunidad negra (23,5%) e hispana (23,6%). También señaló que el 86,3% de los hogares con una renta anual de 75.000 dólares o superior contaba con acceso a Internet, frente al 12,7% de los hogares con una renta anual inferior a 15.000 dólares (United States Dept. of Commerce, 2000). Una actualización del año 2004 realizada por la Kaiser Family Foundation reiteró que los jóvenes pertenecientes a las minorías y de renta baja seguían teniendo una menor posibilidad de acceso a los ordenadores y a Internet. En el año 2004, el 92% de los hogares con una renta de 75.000 dólares o superior tenía ordenadores en casa, frente al 45% de los hogares con una renta inferior a 20.000 dólares. El 80% de los hogares de personas de raza blanca tenía acceso a Internet, frente al 67% de los hispanos y el 61% de los afroamericanos (Kaiser Family Foundation 2004).

Por lo tanto, aunque la situación ha mejorado, no hay duda de que el intento de incrementar las habilidades relacionadas con Internet de aquellas personas que carecen de ellas acabará llegando a las clases más desfavorecidas. Sin embargo, nos seguimos planteando cómo la mejora de los conocimientos de Internet puede beneficiar las perspectivas de los menos favorecidos. La igualdad de oportunidades en sí misma puede servir para justificar los esfuerzos necesarios para corregir la brecha digital. Dado que hoy en día resulta difícil o imposible solicitar puestos de trabajo de categoría superior sin poder acceder al correo electrónico, la justicia exigiría que dicha posibilidad estuviese disponible incluso para los más desfavorecidos¹⁵.

¹⁵ El proyecto de Community Voice Mail (CVM) descrito por Taglang en el año 2001 podría constituir un paso en esta dirección. En dicho proyecto, un director de CVM reparte buzones de voz entre cientos de agencias pertenecientes a una comunidad; las agencias a su vez proporcionan a los clientes [personas sin hogar] un número de teléfono personalizado de siete dígitos al que se puede acceder desde cualquier teléfono de tonos, 24 horas al día.

Cuando aplicamos el principio de la diferencia y consideramos el uso de Internet de los más desfavorecidos, debemos tener en cuenta tanto el efecto de su propio uso en sus perspectivas de vida como los efectos indirectos del aumento de productividad en dichas perspectivas. Incluso las clases económicas más débiles, aun en el caso de que no puedan acceder a Internet, se benefician del aumento de la eficacia que Internet ha traído consigo. No obstante, desde la perspectiva de los principios de justicia, el hecho de que los más desfavorecidos cuenten con más habilidades de Internet no resulta útil en sí mismo. Dichas habilidades deben contribuir al primer principio de justicia, favoreciendo la igualdad de oportunidades, o al segundo principio de justicia, mejorando las perspectivas de los menos favorecidos. Aunque es muy posible que ambos principios puedan llegar a cumplirse, la ética y la justicia nos exigen que prestemos la debida atención a este respecto.

IMPUESTOS SOBRE LAS VENTAS REALIZADAS A TRAVÉS DE INTERNET

En la actualidad, se plantea una cuestión relacionada con la ética de Internet: ¿debería gravar el impuesto estadounidense sobre las ventas las operaciones realizadas *online*? En caso de respuesta afirmativa, ¿en qué estado y en virtud de qué normativa? Si la respuesta es negativa, ¿no supondría esto una ventaja para el comercio electrónico? Esta cuestión está relacionada con la capacidad de las empresas de Internet para trascender las jurisdicciones tradicionales y constituye, por tanto, un precursor a menor escala de los problemas mundiales de índole ética que estudiaremos más adelante.

En Estados Unidos, son los diferentes estados los que se encargan de recaudar el impuesto sobre las ventas, y cada uno determina su propio porcentaje y su propia lista de lo que considera imponible y lo que no. El impuesto se recauda sobre las operaciones llevadas a cabo por las empresas que tienen una presencia física en el estado en cuestión. Existen dos sentencias del Tribunal Supremo de Estados Unidos (*National Bella Hess*,

Inc. v. Dept of Revenue of Illinois del año 1967 y *Quill Corp. v. North Dakota* de 1992) que consideraron en su momento que suponía una carga excesiva para las empresas de venta por teléfono (y en la actualidad las empresas de Internet) tener que cumplir con 7.600 códigos de impuestos estatales y locales, y por tanto lo consideraban una restricción anticonstitucional sobre el comercio interestatal. Así, el Tribunal Supremo fijó la siguiente norma de localización del impuesto sobre las ventas:

Únicamente las empresas con presencia física en la jurisdicción podrán recaudar los impuestos sobre las ventas de dicha jurisdicción (Institute for Local Self-Reliance 2007).

Además, algunas empresas que combinan la presencia *online* con el modelo tradicional afirman que sus transacciones electrónicas constituyen entidades jurídicas diferenciadas y no relacionadas con sus tiendas. Así, sus puntos de venta por Internet no tienen una presencia física y no están obligados a pagar impuestos sobre las ventas (Institute for Local Self-Reliance 2007). Sin embargo, muchas otras empresas, como Nordstrom, aplican la norma de localización del impuesto sobre las ventas (Nordstrom.com):

Se aplicarán todos los impuestos sobre las ventas y demás impuestos locales que sean de aplicación a los pedidos que se envíen a Arizona, California, Colorado, Connecticut, Florida, Georgia, Hawái, Iowa, Idaho, Illinois, Indiana, Kansas, Maryland, Michigan, Minnesota, Misuri, Carolina del Norte, Nueva Jersey, Nevada, Nueva York, Ohio, Pensilvania, Rhode Island, Texas, Utah, Virginia y Washington [estados en los que Nordstrom cuenta con instalaciones físicas], así como a los gastos de envío cuando así proceda.

Para intentar cambiar esta situación, el Congreso de Estados Unidos ha aprobado un proyecto de ley denominado Federal Sales Tax Fairness and Simplification Bill, en virtud del cual se exige que todos los minoristas

paguen impuestos sobre las ventas. Ello provocaría la restricción mencionada por el Tribunal Supremo, a menos que se simplificaran drásticamente los respectivos códigos de los estados, algo que ya se contempla en dicho proyecto de ley (Institute for Local Self-Reliance 2007). Lamentablemente, las distintas administraciones estatales y locales aún pueden gravar bienes diferentes y a tipos distintos. La única vía para solucionar esta cuestión sería la creación de una lista uniforme de bienes imposables y el establecimiento de los correspondientes procesos para divulgar los cambios realizados. Difícilmente podría cumplirse así la exigencia del Tribunal Supremo de no imponer a las empresas una carga excesiva.

Pero la cuestión ética se refiere a la justicia. Como hemos comprobado, las decisiones del Tribunal Supremo no son siempre justas. Por lo tanto, podemos preguntarnos si la práctica de dispensar a las empresas que no tienen presencia física en la jurisdicción tributaria constituye una práctica justa, y si los motivos aducidos por el Tribunal Supremo para dispensar a estas empresas son correctos desde el punto de vista de la justicia. En concreto, en lo que se refiere a la carga que provocaría la obligación de cumplir una enorme variedad de normativas promulgadas por una gran cantidad de jurisdicciones distintas.

Vamos a suponer que el impuesto sobre las ventas en sí mismo constituye un sistema justo. Por varias razones, puede ocurrir que sea el único modo que tienen ciertas jurisdicciones para recaudar ingresos por determinadas actividades que forman parte de una sociedad justa (protección policial, sanidad, etcétera), pese a tratarse de un impuesto “regresivo” que grava proporcionalmente más a las rentas más bajas. La cuestión más importante a este respecto radica en que las operaciones realizadas por Internet no se desarrollan en puntos físicos concretos.

Las operaciones de venta por correo (o por teléfono) siguen llevándose a cabo en una localización concreta. La empresa que vende sus productos

desarrolla su actividad en un lugar determinado y el cliente se sitúa en otro. Pero en el caso de Internet, las distintas partes de una operación de venta pueden repartirse por muchos estados, e incluso por muchos países. Desde el punto de vista de la justicia, el impuesto debería recaudarse en el punto en el que el pago de dicho impuesto sirva para financiar la infraestructura necesaria para realizar las transacciones comerciales entre el comprador y el vendedor. Y el vendedor únicamente debería conocer la normativa fiscal vigente en las zonas en las que desarrolla sus operaciones (y en las que, por tanto, tiene alguna responsabilidad a la hora de mejorar la infraestructura necesaria para el comercio). Pero esto resulta complicado cuando la planificación de la estrategia de *marketing* se lleva a cabo en San Francisco y se ejecuta en un servidor de Nueva Jersey, y la información del pedido procede de un cliente de Iowa, y este pedido lo procesa alguien que está en Irlanda, y el envío procede de un almacén de Colorado y se coordina en Seattle, y los pagos se procesan en las Bahamas y las preguntas referentes a la operación son atendidas en Bangalore. ¿Dónde se encuentra la “presencia física” de esta empresa? No parece que se pueda seguir aplicando la norma de localización de los impuestos sobre las ventas establecido por el Tribunal Supremo.

La consideración de justicia que subyace al lugar de recaudación del impuesto sobre las ventas está en contribuir a financiar la infraestructura de la zona en la que se desarrollan las operaciones comerciales, por lo que no parece muy adecuado ampliar la recaudación del impuesto tradicional sobre las ventas al comercio electrónico. Podría considerarse justa la existencia de un impuesto independiente de alcance nacional (o incluso internacional) que contribuyera a financiar la infraestructura de Internet. Pero la economía de mercado no tiene por qué proteger a las empresas tradicionales. En una economía de mercado debería ser la competencia la que decidiera. La justicia no exige que el Gobierno tenga que hacer uso de su poder redistributivo para que las empresas tradicionales resulten competitivas; de hecho, estaríamos ante un caso de abuso de poder por parte del gobierno.

Tampoco puede impedir que las aerolíneas cobren menos por los billetes electrónicos, aun cuando eso suponga que las agencias de viajes se están quedando sin trabajo. El funcionamiento de una economía de mercado presenta un cierto nivel de perturbación económica, pero constituye una institución importante para que nuestra sociedad pueda cumplir los principios de justicia¹⁶.

Por consiguiente, para que un impuesto se considere justo debe recaudarse en el lugar en el que se sitúa la infraestructura que sirve de apoyo a las operaciones de la entidad sujeta a impuestos. En la actualidad, el estado de California aplica a las operaciones realizadas por Internet lo que denomina “impuesto de uso”. Al igual que el impuesto sobre las ventas, este impuesto se recauda junto al impuesto estatal sobre la renta. Pero ¿cómo puede considerarse justo un impuesto de este tipo por la compra de, por ejemplo, un ordenador portátil Dell Inspiron [...] que ha sido codiseñado entre Austin, Texas y Taiwán, y que se ha montado en Malasia con piezas procedentes de Filipinas, Japón, Corea, Costa Rica, México, Taiwán, Israel o China? (Friedman 2005, 415-417). Al denominarlo “impuesto de uso”, California está intentando eludir injustamente la norma de localización del impuesto sobre las ventas establecido por el Tribunal Supremo. Este impuesto no tiene una base ética. Como mucho, se podría gravar la parte de la operación que hiciera uso de la infraestructura situada en California.

Si aplicamos este argumento al contexto mundial, las instituciones que proporcionan la infraestructura necesaria para la realización del comercio mundial tienen derecho a percibir ingresos procedentes de los usuarios de esta infraestructura. Sin embargo, Internet se financia de una manera muy repartida. No solo no existe un ordenador central, sino que todo está costeado por los proveedores de Internet que cargan por sus servicios, o por

¹⁶ En Schultz (2006, capítulo 5) se examina la importancia de la economía de mercado en el cumplimiento de los principios de justicia de Rawls.

empresas cuya contribución a Internet supone un gasto comercial, o por organizaciones sin ánimo de lucro, como las universidades, que obtienen su financiación por otras vías. Por tanto, el actual diseño de Internet no exige una financiación adicional, por lo que no hay necesidad de establecer un impuesto transnacional sobre las ventas realizadas *online*.

CUESTIONES ÉTICAS DE CARÁCTER GLOBAL RELACIONADAS CON EL USO DE INTERNET

Las cuestiones éticas de carácter global relacionadas con el uso de Internet que voy a analizar en el presente apartado son la libertad de expresión en Internet, la regulación de los sitios web con presencia global y la contribución de Internet a la globalización.

Debido a la propia naturaleza de Internet, todos los sitios web tienen presencia internacional, en el sentido de que resultan visibles en todas las zonas en las que el acceso a dichos sitios no está bloqueado. Sin embargo, muchos sitios web únicamente tienen una orientación local. La lista de los restaurantes que pueden encontrarse en Beverly Hills servirá casi únicamente a los que estén interesados en dicha zona. Puede que estén intentando encontrar un restaurante, o simplemente echando un vistazo a lo que hay por Rodeo Drive. Frente a estos sitios web locales, existen otros sitios que están diseñados, no solo para un público internacional, sino también con el objetivo de operar en todo el mundo.

Ambos casos plantean cuestiones de índole ética. En primer lugar, algunos sitios web se sitúan en otros países con el fin de eludir la legislación de los países desde los cuales se podrá entrar al sitio en cuestión. Durante algún tiempo, los sitios web de música que ofrecían descargas gratuitas funcionaron en países en los que su actividad no estaba prohibida. En Estados Unidos, los servicios gratuitos ofrecidos por Napster y Grokster quedaron

suspendidos por decisión judicial. El servidor de Grokster se encontraba fuera de Estados Unidos, en las Antillas. En segundo lugar, en ocasiones se prohíbe el acceso a algunos sitios web por razones políticas o ideológicas de sus países de origen, por lo que estos sitios deben cambiar su ubicación para volver a permitir el acceso. La Gran Muralla virtual china (nombre coloquial con el que se conoce al proyecto oficialmente denominado Escudo de Oro) bloquea todos aquellos contenidos que se consideren amenazantes para el Gobierno chino, como Wikipedia y BBC News, así como aquellos que mencionen asuntos tales como la libertad de expresión, la democracia, la plaza de Tiananmen o el Dalai Lama (Elgin 2006). En los países en los que existe un mayor respeto por los derechos humanos, como los países más desarrollados, el cierre de sitios web constituye una circunstancia excepcional, salvo que se deba a motivos comerciales o a contenidos obscenos¹⁷. El caso de Wikileaks, que trataremos más adelante, supone una importante excepción.

La cuestión ética de carácter mundial que plantean estos casos es obvia: ¿en qué medida se pueden aplicar las leyes y las prácticas de una empresa concreta a los sitios web que operan a escala transnacional? El hecho de que el sitio de descargas musicales Grokster operara desde un servidor situado en el Caribe no impidió su cierre por una decisión judicial procedente de Estados Unidos. No existe una normativa o institución a escala internacional que pueda resolver estas cuestiones. El Tribunal Internacional de Justicia (TIJ) media en los litigios entre estados; y el Tribunal Penal Internacional (TPI) juzga a los individuos responsables de crímenes contra la humanidad. Pero ninguno de estos tribunales está diseñado para resolver los conflictos jurídicos habituales que resultan difíciles o imposibles de situar en una jurisdicción nacional.

¹⁷ En realidad, en Estados Unidos el derecho a la libertad de expresión no se extiende a Internet. Véase Jesdanun 2008.

En torno al año 2002, Yahoo proporcionó información al Gobierno chino sobre dos periodistas partidarios de la democracia, que fueron posteriormente encarcelados y supuestamente torturados. Los periodistas ganaron posteriormente la demanda interpuesta contra Yahoo en Estados Unidos. En un principio, Yahoo alegó que simplemente estaba cumpliendo la ley china (Elias 2007). La cuestión ética obvia es si Yahoo debería haberlo hecho, es decir, si debe cumplirse la ley de un país que no reconoce los derechos humanos básicos. La cuestión de fondo es a qué ley debería ajustarse una empresa transnacional, si es que debería ajustarse a alguna. De nuevo, el hecho de que se trate de una empresa de Internet hace que resulte mucho más difícil responder a esta pregunta. En los casos en los que la fabricación está externalizada, se elegiría el país en el que se desarrollan las operaciones. En el caso de Yahoo no está tan claro, aunque aparentemente se ajustó a dicho principio al vender la gestión de sus servicios de correo electrónico en China a una empresa de este país.

¿En qué medida se pueden aplicar las leyes y las prácticas de una empresa concreta a los sitios web que operan a escala transnacional?

En la junta general del año 2007, una mayoría abrumadora de accionistas de Yahoo votó en contra de la propuesta de que Yahoo rechazara la censura (BBC News 2007). Obviamente Yahoo es una empresa, por lo que queda vinculada por el voto de sus accionistas. Pero desde un punto de vista ético, ¿tienen los accionistas de las empresas transnacionales la última palabra?

Una solución a los problemas éticos de carácter global consistiría en ampliar los principios de justicia existentes para las sociedades particulares. El politólogo Charles Beitz considera que existen “suficientes” instituciones sociales y políticas a escala mundial para validar la aplicación de los principios de justicia nacionales en un contexto global (1979, 148-149). Pero

¿cómo pueden convertirse dichas instituciones en vehículos para la aplicación de un principio global de libertades básicas iguales o de un principio global de la diferencia?

Consideremos, por ejemplo, el problema de Yahoo con la legislación china. Si aplicamos los principios de justicia a escala mundial, deberíamos afirmar que la legislación china resulta irrelevante; contradice el principio de igualdad de libertades básicas, que en opinión de Charles Beitz constituye un principio prioritario de justicia global. *Nosotros* sabemos que es un principio de justicia correcto, y si los chinos no lo aceptan, es su problema. *Nosotros* podemos exigir a China que elimine la censura de Internet o imponer sanciones en calidad de ejecutores de la justicia global. Toda la teoría del contrato social se basa en el consentimiento de aquellos que quedan obligados por el acuerdo. En cambio, el contrato social a escala mundial que formula Beitz exige que imponamos a otros nuestras propias creencias. Y no está nada claro quién cuenta con una justificación de índole ética para realizar dicha imposición.

El *utilitarismo cosmopolita* es el utilitarismo ampliado a escala mundial. En casos como el de Yahoo en China, el utilitarismo cosmopolita consideraría qué normativas producen más valor (en términos medios) en todo el mundo. Obviamente, deberemos considerar el valor medio, y no el valor total; de otro modo siempre ganarían los chinos, debido a su elevado número. Aun teniendo esto en cuenta, cabe plantearse si la libertad de expresión tiene más valor que la ganancia económica. ¿Habría experimentado China un crecimiento económico tan impresionante de no haberse restringido la libertad individual? Si se puede justificar la restricción a la libertad individual en China sobre la base de fundamentos utilitaristas, también se puede justificar que Yahoo entregara a los disidentes al Gobierno chino para que fueran torturados. El utilitarismo cosmopolita ni siquiera se plantea cuestiones de justicia transnacional. Además, la decisión de los accionistas de Yahoo de votar en contra de la prohibición de la censura también puede

estar justificada desde un punto de vista utilitario. Si se permite que cada país aplique su propia legislación en materia de censura en Internet, es posible que Yahoo genere más beneficios. Y un utilitarista podría señalar que cuando las empresas se ciñen a la consecución de su objetivo de maximización de beneficios se generan los mejores resultados para todos, si bien dicha afirmación resulta casi con toda seguridad incorrecta.

Si consideramos el caso de Yahoo desde el punto de vista de los dos contratos sociales a escala mundial, la conclusión ética es que, sin la existencia de leyes o normativas transnacionales vigentes, Yahoo no cuenta con una alternativa adecuada desde una perspectiva ética. Debe elegir entre obedecer la ley de un país (China) o acatar una sentencia condenatoria en otro (Estados Unidos). La Global Network Initiative, formulada en octubre del año 2008, puede ser una buena solución desde un punto de vista ético.

El voto de los accionistas en contra de la prohibición de la censura supone otra cuestión de índole ética. Los accionistas de Yahoo gozan de igualdad de derechos, pero no tienen derecho a negar dicha igualdad a los demás participantes en la economía mundial, entre los que se encuentran los usuarios de Internet. Por tanto, no tienen derecho a impedir que Yahoo respete la igualdad de derechos (es decir, prohíba la censura). Todo ello va en la línea del principio de igualdad de libertades básicas del contrato social a escala mundial. Por consiguiente, Yahoo no está obligado a tener en cuenta el voto de los accionistas.

A principios del año 2008, Wikileaks, sitio web dedicado a la denuncia de irregularidades y cuyo servidor estaba situado en San Mateo (California), fue obligado a cerrar al ser acusado por el banco suizo Julius Baer Bank and Trust de publicar material robado y confidencial. Curiosamente, la localización exacta de la organización no está clara. Tiene portavoces en París y publica material de los disidentes chinos. En un principio, Wikileaks alegó sin éxito ante la justicia estadounidense que los tribunales de ese país no

tenían competencia en el asunto (Elias 2008). El argumentó que prevaleció posteriormente fue que el cierre de un sitio web constituía un caso de “censura previa” según la legislación estadounidense, y que incluso el hecho de eliminar los documentos era anticonstitucional (Kravets, 2008).

En el año 2009, tras haberlo anunciado previamente, Wikileaks publicó un gran número de documentos clasificados por el Gobierno de Estados Unidos, muchos de ellos relacionados con las guerras de Iraq y Afganistán. Como resultado, Suecia intentó detener al fundador de Wikileaks, Julian Assange, por unas acusaciones por delitos sexuales, aparentemente falsas. En Estados Unidos, las principales empresas de tarjetas de crédito Visa y Mastercard se negaron a atender las aportaciones realizadas para la defensa de Wikileaks y su fundador (Hosenball 2011). Y Bradley Manning, la fuente estadounidense de Wikileaks, se encuentra aún encarcelado en condiciones tremendamente inhumanas y sin esperanza de ser sometido a juicio, lo que constituye un acto completamente inconstitucional. Manning es realmente un prisionero político. Su condición de prisionero político fue aprobada por el presidente de Estados Unidos, Barack Obama¹⁸. Nos encontramos ante dos cuestiones: el fracaso de Estados Unidos a la hora de proteger los derechos humanos de los prisioneros, y el fundamento de la demanda de Wikileaks en defensa de los derechos de libertad de expresión.

Ambas cuestiones están relacionadas, ya que el Gobierno de Estados Unidos, al menos desde el 11 de Septiembre, ha decidido que las consideraciones de “seguridad nacional” prevalecen sobre las cuestiones relacionadas con los derechos humanos, como los derechos de los prisioneros y la libertad de expresión. Dos consideraciones al respecto: en primer lugar, si los derechos humanos no forman parte de lo que se defiende en nombre de la

¹⁸ Barak Obama ha continuado la política de su predecesor, George. W. Bush, al derogar las disposiciones relativas a los derechos humanos recogidas en la Constitución de Estados Unidos y al seguir participando en guerras de dudosa justificación ética.

seguridad nacional, ¿qué es lo que se está defendiendo? Las afirmaciones de que se está defendiendo la “libertad” son completamente huecas. En segundo lugar, a lo largo de la historia la idea de “seguridad nacional” como justificación de las acciones de un país ha quedado gravemente dañada. Los nazis siempre apelaban a la seguridad nacional como justificación para perseguir y ejecutar a judíos, gitanos, homosexuales, etcétera (Todorov 2001). En Estados Unidos no se admite que la seguridad nacional protege el patrimonio de los ricos más que la libertad del ciudadano medio. Dado el abuso generalizado del término “seguridad nacional” para justificar acciones abominables desde un punto de vista ético, en mi opinión esta idea no tiene ningún peso en la justificación ética. Los documentos revelados por Wikileaks hacían referencia a guerras que carecen a todas luces de justificación ética y que violan el derecho internacional. Por lo tanto, de lo único que es culpable Wikileaks es de desenmascarar y avergonzar a los funcionarios del Gobierno que, en realidad, son criminales de guerra.

NORMAS ÉTICAS DE ALCANCE MUNDIAL EN INTERNET

El caso de Yahoo pone de relieve el hecho de que los diferentes países tienen normativas muy diferentes en relación con derechos humanos tales como la libertad de expresión. De hecho, me sorprendió enormemente descubrir que en Estados Unidos la libertad de expresión no se aplica a Internet (Jesdanun 2008). Las partes del contrato social y económico mundial aceptarían el principio global de libertades básicas iguales. ¿Cómo podría aplicarse dicho principio en las distintas jurisdicciones nacionales? Probablemente, los países que no dan importancia a la limitación de derechos humanos tales como la libertad de expresión, como es el caso de China o Estados Unidos, no estarían dispuestos a participar en un tratado internacional que prohibiera la limitación de tales derechos. Un acuerdo para acabar con la traslación impositiva podría ir más o menos en el propio interés de todos los países. Pero un acuerdo sobre los derechos humanos afecta

únicamente a los individuos. En realidad, no está muy claro que una autoridad transnacional de derechos humanos fuera a mejorar mucho las cosas, ya que una institución que estuviera facultada para anular leyes nacionales en materia de derechos podría incurrir fácilmente en abuso de poder a escala mundial. Una institución adecuada para mejorar la situación de los derechos humanos en virtud del principio de igualdad de libertades básicas de la economía mundial podría ser una institución del tipo de la sociedad civil de las ONG, del Global Internet Freedom Consortium o de la Global Network Initiative.

El Global Internet Freedom Consortium está constituido por empresas con y sin ánimo de lucro que se dedican al desarrollo, puesta en marcha y divulgación de tecnología que permita el libre acceso a Internet frente a las restricciones gubernamentales. Google, Yahoo y otras importantes empresas transnacionales de comunicación e Internet crearon en el año 2008 la Global Network Initiative, mostrando así su firmeza a la hora de abordar la cuestión de la libertad en Internet. Dicha iniciativa reconoce el compromiso de las empresas de comunicación e Internet de ámbito mundial en el respeto de la libertad de expresión y el derecho a la intimidad. Así, estas empresas se comprometen a respetar dichos derechos aun en el caso de países que no cumplen las normas internacionales. La iniciativa incluye la realización de análisis independientes que permitan valorar el grado de cumplimiento de los principios contemplados (Global Network Initiative 2008). Algunas ONG se lamentan de que no se incluyan sanciones de obligado cumplimiento (Sarkar 2008). Pero sí se contempla la realización de análisis independientes y, además, no se debe subestimar la importancia que tiene el hecho de que estas empresas reconozcan que los principios de justicia mundial tienen prioridad sobre las leyes nacionales represivas (Global Network Initiative 2008).

La cuestión más general radica en determinar en qué medida deberían aplicarse en el ámbito mundial los derechos humanos (el principio de igualdad

de libertades básicas) y qué instituciones se deberían encargar de ello. Chris Smith, representante republicano por Nueva Jersey, presentó en el año 2007 un proyecto de ley a la Cámara de Representantes que prohibía a las empresas de Internet estadounidenses facilitar información de identificación personal a aquellos Gobiernos que la utilizaran para reprimir la disidencia. Si las empresas tecnológicas facilitaran información, podrían enfrentarse a sanciones penales. Tanto Google como Yahoo desean que el Gobierno de Estados Unidos y otros países conviertan la libertad en Internet en una prioridad. Michael Samway, vicepresidente y asesor jurídico general de Yahoo, declaraba a este respecto: “Hemos pedido al Gobierno de Estados Unidos que, mediante las relaciones comerciales, los foros bilaterales y multilaterales y otras vías diplomáticas, utilice su influencia para crear un entorno mundial en el que la libertad en Internet constituya una prioridad y donde no se pueda encarcelar a nadie por expresar sus opiniones en la red” (Sarkar 2008).

Otra cuestión de índole ética es si las empresas deberían suministrar el material que se utiliza para aplicar la censura en Internet. Cisco Systems fue acusada de haber modificado los equipos a petición de China, acusación que Cisco negó (Earnhardt 2006). También se acusó a Nokia Siemens de suministrar a Irán material que iba a ser utilizado para ejercer la censura (Risen 2010). Microsoft se pronunció firmemente en contra de dichas prácticas. En la declaración informativa para accionistas presentada ante la Securities and Exchange Commission, Microsoft afirmó que se abstendría de suministrar a los organismos gubernamentales de los países que restringen el acceso a Internet material o formación que pudieran emplear para facilitar la censura de las comunicaciones virtuales (Microsoft 2007).

La cuestión del material y más casos relacionados con la censura en Internet han suscitado la duda de si la Global Network Initiative debería complementarse con la ley Global Online Freedom, propuesta de nuevo por

Chris Smith en el año 2010. Dicha ley, aunque pretende tener alcance mundial, en realidad es una ley estadounidense. No hay duda de que será de gran ayuda en el caso de empresas estadounidenses, así como en aquellas empresas que tienen una presencia importante en los mercados estadounidenses, pero no afectará demasiado a los regímenes represivos (Risen 2010).

Estos desarrollos mejorarán de alguna manera la situación de los agentes transnacionales. Pero en algunos países aún existen problemas internos de justicia. Los problemas relativos a China están bien documentados, pero hay muchos otros países que aún están lejos de la igualdad de libertades básicas¹⁹. Antes de la puesta en marcha de la Global Network Initiative, las grandes empresas como Google eran partidarias de obedecer las leyes nacionales restrictivas de libertad. En mayo del año 2008, Google anunció que había proporcionado a la policía información sobre un usuario de su red social Orkut en cumplimiento de la ley vigente en la India. Con la información suministrada (una dirección IP), la policía pudo detener a una persona sospechosa de colgar contenido de carácter obsceno sobre un dirigente político del país. Resulta evidente que, con dicha actuación, Google infringió el principio de igualdad de libertades básicas de la economía mundial. En la India se considera un delito penal el hecho de dañar de manera manifiesta la “discreción y reputación” de una persona, particularmente un dirigente político²⁰. Pueden existir razones que justifiquen el cumplimiento de una legislación nacional que contradiga el principio de igualdad de libertades básicas. Puede ocurrir que el incumplimiento de dicha ley ocasione una restricción de libertad aún mayor, por ejemplo en el caso de que dicho incumplimiento provocara el cierre de una red social importante. Pero el principio de cumplimiento de

¹⁹ Malasia y Corea del Sur son dos ejemplos recientes.

²⁰ John Ribiero, autor de un artículo en el que apoyaba la decisión de Google, realizó la increíble afirmación de que dañar la “discreción y reputación” de una persona era comparable a planear un ataque terrorista (Ribiero 2008).

todas las legislaciones nacionales, independientemente del grado de restricción de libertad que presenten, es manifiestamente equivocado. Como poco, Google debería haber manifestado su objeción al suministro de información. Probablemente habría actuado de distinta manera tras haber suscrito los principios de la Global Network Initiative.

En Brasil, Google actuó de diferente manera. Así, tomó medidas para acabar con la pornografía infantil y los delitos motivados por prejuicios en una red social utilizada en Brasil, pero no se ofreció a facilitar información sobre los usuarios a las autoridades. En agosto del año 2007, la fiscalía general de Brasil declaró que Google había incumplido la exigencia de facilitar información sobre los usuarios que presuntamente habían difundido pornografía infantil e incitado al odio. Google eliminó a dichos usuarios de sus grupos, pero se negó a proporcionar información sobre ellos a las autoridades, argumentando que debía ceñirse a la legislación estadounidense que garantizaba la libertad de expresión. La empresa llevó a cabo medidas adicionales contra el contenido ofensivo, y parece que dichas medidas contentaron a las autoridades brasileñas (Associated Press 2008). Si comparamos ambos casos, resulta curioso que en el caso de la India Google argumentara que debía cumplir la legislación nacional y en el caso de Brasil afirmara que debía cumplir la legislación estadounidense. En la actualidad, Google puede actuar de manera más coherente y sostener que debe cumplir los principios contemplados por la Global Network Initiative. Pero no queda claro si los gobiernos de otros países considerarán que el cumplimiento de un acuerdo entre empresas constituye un motivo más contundente para desobedecer las leyes que el cumplimiento de la legislación estadounidense.

Jerry Yang, director general de Yahoo, manifestó una opinión parecida a la postura adoptada por Google en la India. Afirmó que creía firmemente en los valores estadounidenses, pero añadió: “Operamos en todo el mundo, por lo que no podemos guiarnos exclusivamente por el criterio estadounidense”. Algunos países son partidarios de intervenir en la red y otros prefieren

no imponer restricciones. Así, afirma Yang, Yahoo opera en estos entornos “siempre que la ley sea clara” (Bartz y Dobbyn 2008). Las afirmaciones de Yang delatan una ceguera ética que en realidad se contradice con los propios actos realizados por Yahoo incluso antes de la Global Network Initiative. Desde un punto de vista ético, la libertad de expresión no constituye una mera cuestión de preferencia nacional. Eso sería como decir: “Algunos países prefieren oprimir a sus ciudadanos y otros no, y nuestra posición a este respecto va a ser neutral”. El hecho de que Yahoo creara un fondo para ayudar a las víctimas de violaciones de derechos humanos demuestra que en realidad no considera que encarcelar a las personas por expresar su opinión en Internet sea únicamente una cuestión de preferencia nacional. En mi opinión, la verdadera argumentación de Yahoo debería haber sido que lamentablemente la empresa se había visto obligada a cumplir la legislación china para poder mantener su negocio en el país, pero que esperaba que dicha legislación cambiara para armonizar con las normas de justicia mundial. Como resultado de su adhesión a la Global Network Initiative, es posible que ahora puedan negarse a cumplir las normas chinas.

En mi opinión, estos casos demuestran que, en lo que se refiere al acceso a Internet, nuestra intuición sobre la justicia mundial coincide con el principio de igualdad de libertades básicas de la economía mundial, y que las empresas de Internet como Google y Yahoo tienen la obligación de defender dicho principio. La creación y puesta en marcha por su parte de la Global Network Initiative constituye un paso importante en esta dirección. Si bien es cierto que el hecho de que se trate de una iniciativa voluntaria sin posibilidad de imponer sanciones de obligado cumplimiento provoca cierta inquietud, puede tratarse de la mejor alternativa con la que contamos en la actualidad. Como ya dije anteriormente, no es posible que los regímenes represivos que se consideran facultados para suprimir el derecho a la libertad e infringir el derecho a la intimidad reconozcan la validez de los tratados internacionales que prohíben dicho comportamiento, y menos aún si se trata de leyes estadounidenses.

¿En qué medida ha facilitado Internet la globalización? Creo que no cabe duda de que la globalización, en su sentido actual, no podría haberse producido sin Internet, y especialmente la globalización económica. Pero ¿se habría podido evitar la globalización, sobre todo la económica, tras la aparición de Internet? Parece que Thomas Friedman, columnista de *The New York Times*, es de los que opinan que no; se denomina a sí mismo “determinista tecnológico” (Friedman 2005, 374). Si la globalización es una consecuencia inevitable de Internet, podríamos decir que Internet no tiene ninguna responsabilidad ética. Se trata simplemente de un elemento que posibilita un proceso incontrolable.

Sin embargo, el determinismo tecnológico constituye una visión muy ingenua, a la vez que peligrosa. En realidad, este determinismo incluye dos puntos de vista. Uno de ellos defiende que el desarrollo de la tecnología, el descubrimiento de avances tecnológicos, están determinados. A esta postura la llamaré *determinismo de avance*. El otro opina que, una vez que aparece un avance tecnológico, no puede evitarse que se extienda su aplicación. A esta otra postura la llamaré *determinismo de aplicación*. Esta última visión es la peligrosa. Friedman es un determinista de aplicación. No hay nada que demuestre, ni en un sentido ni en otro, que sea partidario del determinismo de avance.

El peligro que trae consigo el determinismo de aplicación es que defiende que la tecnología (incluido Internet) constituye siempre una mejora. Esta afirmación pasa por alto el hecho de que la tecnología constituye un nuevo orden impuesto sobre un orden más antiguo y que puede provocar efectos secundarios perjudiciales que la debida diligencia en su desarrollo no es capaz de prevenir. El desarrollo de los clorofluorocarburos (CFC) es un buen ejemplo de estos efectos secundarios. Los CFC eran sustancias inertes en el nivel de la superficie terrestre pero muy destructivas para la capa de ozono,

tan necesaria para la vida en el planeta. Por consiguiente, el determinismo de aplicación es falso, ya que considera que las nuevas tecnologías constituyen necesariamente una mejora.

El determinismo de avance no es una postura peligrosa, pero también es manifiestamente falsa. La mayor parte de los avances tecnológicos no eran previsibles y aparecieron únicamente como resultado de factores casuales. En este sentido, el avance tecnológico es similar a la evolución de las formas de vida orgánicas. Los avances tecnológicos importantes han surgido como consecuencia de circunstancias muy poco probables, y desde luego no como resultado de rígidos y predefinidos programas de investigación. Esto es especialmente cierto en el caso de Internet y de la red mundial (World Wide Web). En sus inicios, Internet fue un proyecto del Ministerio de Defensa estadounidense; para que el sistema resultara impenetrable frente a un ataque nuclear era esencial que no existiera un ordenador central. El físico suizo Tim Berners-Lee desarrolló la red mundial como un método para intercambiar información científica que incluyera textos y gráficos. El navegador de Internet, que resulta fundamental para el uso generalizado de Internet, fue desarrollado por estudiantes graduados de la University of Illinois (Kristula 2001). Fue un alumno de la Boston University el que desarrolló Napster, la útil aplicación de intercambio de archivos entre usuarios (Wikipedia 2008). Por tanto, la tecnología de Internet necesaria para la globalización no fue más inevitable que la evolución de los mamíferos tras la era de los dinosaurios.

El ejemplo de Napster también demuestra la falsedad del determinismo de aplicación. En el año 2001, las discográficas recurrieron a los tribunales para cerrar un servicio gratuito de intercambio de música. Varios años más tarde, algunas opiniones coinciden en que si, en lugar de acabar con el intercambio de archivos entre usuarios, la industria de la música hubiera estudiado posibles fórmulas para rentabilizar en su beneficio la tecnología necesaria para este tipo de intercambios, no estaría registrando unos resul-

tados tan pobres. No obstante, el ejemplo de Napster confirma una versión del determinismo de aplicación. En opinión de Friedman, la fuerza que impulsa el determinismo de aplicación es la competencia existente en una economía de libre mercado. Afirma: “Si puedes hacerlo [aplicar la tecnología], debes hacerlo [...] porque si no, lo harán tus competidores” (2005, 374). La industria musical no lo hizo; se limitó a recurrir a los tribunales para ampliar su monopolio de derechos de propiedad. Por tanto, uno puede decidir no sacar partido de las tecnologías, pero al final el mercado acabará con él. Es probable que esta versión del determinismo de aplicación sea correcta. Sin embargo, el mercado debe funcionar como un libre mercado, sin impedimentos monopolísticos u oligárquicos. Por consiguiente, el determinismo de aplicación de libre mercado viene a decir que una economía de mercado que funcione correctamente proporcionará buenos resultados económicos. Esta afirmación no resulta peligrosa, y además es correcta.

Nos queda la pregunta de índole ética: ¿quién es el responsable de que la tecnología se utilice de una manera adecuada y beneficiosa? Hemos visto que existen muchas instituciones globalizadas que probablemente no podrían existir si no fuera por Internet. Sin embargo, no podemos responsabilizar a Internet de *todas* las consecuencias negativas que se produzcan por causa de cada aplicación de Internet. Por un lado, porque no se pueden predecir todas las consecuencias posibles, ni con el mejor de los procesos de diligencia debida. Por otro, porque ninguna institución es responsable desde un punto de vista ético de todas las consecuencias de sus actos.

BIBLIOGRAFÍA

- Arrow, Kenneth. 1951. *Social Choice and Individual Values*. Nueva York: John Wiley and Sons. Existe versión española: 1994. *Elección social y valores individuales*. Barcelona: Planeta DeAgostini.
- Associated Press. 2008. "Google to help curb Web porn in Brazil", 9 de abril. News.yahoo.com. 10 de abril.
- Bartz, Diane, y Dobbyn, Tim. 2008. "Yahoo CEO: gray areas make foreign business hard. Reuters Limited", 3 de abril. News.yahoo.com.
- BBC News. 2007. "Yahoo's China Policy Rejected", 12 de junio. News.bbc.co.uk. 2 de diciembre.
- Beitz, Charles. 1979. *Political Theory and International Relations*. Princeton: Princeton University Press. [Epílogo de 1999].
- Bridis, Ted. 2004. "Downloaders Hit Hard With Fines", *San Fernando Valley Daily News*, 22 de agosto.
- Earnhardt, John. 2006. "Cisco QandA on China and Censorship", Consultado en blogs.cisco.com/gov/cisco_qa_on_china_and_censorship/ el 27 de agosto de 2011.
- Earnhardt, John. 2008. "Google Defends Helping Police Nab Defamer", IDG News Service. 19 de mayo. Consultado en news.yahoo.com el 19 de mayo de 2008.
- Elias, Paul. 2007. "Yahoo, jailed journalists, settle lawsuit", consultado en news.yahoo.com el 13 de noviembre de 2007.
- FindLaw Legal News. 1984. "U.S. Supreme Court Sony Corp. v. Universal City Studios, Inc., 464 U.S. 417", consultado en news.findlaw.com el 30 de mayo de 2004.
- Friedman, Thomas. 2005. *The World is Flat*. Nueva York: Farrar, Straus and Giroux. Existe versión española: 2006. *La tierra es plana*. Madrid: Mr Ediciones.
- Global Internet Freedom Consortium. 2008. "About Us", consultado en www.Internetfreedom.org/about el 17 de octubre de 2008.
- Global Network Initiative. 2008. "Global Network Initiative", consultado en www.global-networkinitiative.org/ el 11 de noviembre de 2008.
- Goodman, Dean. 2008. "War against Web tops music biz 'screw-ups' list", Reuters. 12 de marzo. Consultado en news.yahoo.com el 14 de marzo de 2008.
- Hernández, Greg. 2004. "Taking Aim At Film Thieves", *San Fernando Valley Daily News*, 5 de noviembre.
- Hosenball, Mark. 2011. "The WikiLeaks organization said Thursday it was releasing tens of thousands of previously unpublished U.S. diplomatic cables, some of which are still classified", Consultado en www.reuters.com/article/2011/08/26/us-wikileaks-idUSTRE7707PZ20110826 el 27 de agosto de 2011.
- Institute for Local Self-Reliance. 2007. "Internet Sales Tax Fairness", *The New Rules Project*. Consultado en www.newrules.org el 1 de agosto de 2011.
- Internet World Stats. 2007. www.Internetworldstats.com. 21 de marzo de 2008.
- ITU. 2000. "Conclusions: The African Internet and Telecom Summit. Banjul, The Gambia", 5-9 junio 2000. Consultado en www.itu.int/africaInternet2000/conclusions.html el 21 de marzo de 2008.
- Jesdanun, Anick. 2008. "'Public' Online Spaces Don't Carry Speech, Rights". Associated Press, 6 de julio. Consultado en yahoo.com el 7 de julio de 2008.

- Kaiser Family Foundation. 2004. "Children, the Digital Divide, and Federal Policy." Consultado en www.kff.org/entmedia/upload/Children-The-Digital-Divide-And-Federal-Policy-Issue-Brief.pdf el 7 de julio de 2008.
- Kant, Immanuel. 1785. *Groundwork of the Metaphysics of Morals*. Consultado en www.swan.ac.uk/poli/texts/kant/kantcon.htm el 10 de mayo de 2004. Existe versión española: 1961. *Cimentación para la metafísica de las costumbres*. Buenos Aires: Aguilar.
- Kravets, David. 2008. "Judge Backtracks: WikiLeaks Resumes U.S. Operations", 29 de febrero. Consultado en blog.wired.com el 11 de marzo de 2008.
- Kristula, Dave. 2001. "The History of the Internet." Consultado en www.davesite.com/webstation/net-history.shtml el 3 de abril de 2008.
- Lewis, Martha Beth. 2001. "Music Length Protection." Consultado en www.serve.com/marbeth/music_length_protection.html el 1 de marzo de 2007.
- MacDonald, G. Jeffrey. 2006. "Congress's dilemma: When Yahoo in China's not Yahoo", *The Christian Science Monitor*, 14 de febrero.
- Microsoft. 2007. "MSFT Def 14A." Consultado en [www.wikininvest.com/stock/Microsoft_\(MSFT\)/Internet_Censorship](http://www.wikininvest.com/stock/Microsoft_(MSFT)/Internet_Censorship) el 27 de agosto de 2011.
- Nordstrom. 2004. Consultado en Nordstrom.com el 1 de mayo de 2005.
- Rawls, John. 1999a. *A Theory of Justice*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press. Existe versión española: 1979. *Teoría de la justicia*. Madrid: Fondo de Cultura Económica.
- Rawls, John. 1999b. *The Law of Peoples*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press. Existe versión española: 2001. *El derecho de gentes*. Barcelona: Paidós.
- Risen, Tom. 2010. "Censorship Cases Revive Net Freedom Bill", *National Journal*. 2 de abril. Consultado en www.yhumanrightsblog.com/blog/2010/04/05/censorship-cases-revive-net-freed el 27 de agosto de 2011.
- Sarkar, Dibya. 2008. "Cisco Systems denies online censorship role in China", *The Associated Press*, 20 de mayo. Consultado en news.yahoo.com el 21 de mayo de 2008.
- Schultz, Robert. 2006. *Contemporary Issues in Ethics and Information Technology*. Hershey, PA: IRM Press.
- Schultz, Robert. 2010. *Information Technology and the Ethics of Globalization*. Hershey, PA: IGI-Global Press.
- Singer, Peter. 2004. *One World*. New Haven, CO: Yale University Press. Existe versión española: 2003. *Un solo mundo: la ética de la globalización*. Barcelona: Paidós.
- Taglang, Kevin. 2001. "A Low-Tech, Low-Cost Tool for the Homeless." Consultado en www.digitaldividenetwork.org/content/stories/ el 19 de junio de 2004.
- Thompson, Carolyn. 2011. "Innocent Man Accused Of Child Pornography After Neighbor Pirates His WiFi." Consultado en www.huffingtonpost.com/2011/04/24/unsecured-wifi-child-pornography-innocent_n_852996.html el 23 de agosto de 2011.
- Todorov, Tsvetan. 2001. *The Fragility of Goodness*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- United States Dept. of Commerce. 2000. *Falling Through the Net*. Consultado en www.ntia.gov/ntiahome/fftn00/confer el 19 de junio de 2004.
- Wikipedia 2008. "Napster." Consultado en en.wikipedia.org/wiki/Napster el 3 de abril de 2008.
- Wikipedia. 2010. "Citizens United v. Federal Election Commission." [/en.wikipedia.org/wiki/Citizens_United_v._Federal_Election_Commission](http://en.wikipedia.org/wiki/Citizens_United_v._Federal_Election_Commission). 23 de agosto de 2011.
- Williams, Carol J. 2011. "Match.com agrees to screen for sex offenders to settle lawsuit", *Los Angeles Times*, 24 de agosto.
- Wong, May. 2004. "No-go for TiVo? Studios Contest Mobility Plans", *San Fernando Valley Daily News*, 23 de julio.

>> Los principios que resultan necesarios para abordar los problemas éticos planteados por Internet se basan en gran medida en principios individuales y sociales. Se describen los principios individuales, sociales y globales necesarios, basados en el imperativo categórico de Kant y en los principios de justicia del contrato social de Rawls. En virtud de dichos principios, se discuten los problemas individuales de índole ética relacionados con el sexo en Internet y la “piratería”. Los problemas sociales de carácter ético contemplados son la brecha digital y los impuestos sobre las ventas realizadas a través de Internet. Las cuestiones éticas de carácter mundial relacionadas con el uso de Internet analizadas son la libertad de expresión en Internet, la regulación de los sitios web con presencia global y la contribución de Internet a la globalización.

ROBERT A. SCHULTZ

Woodbury University

University of Oregon

III. ÉTICA EN DESARROLLO, POBREZA Y MEDIOAMBIENTE

ÉTICA Y POBREZA

Peter Singer

EL ARGUMENTO EN EL QUE SE BASA LA OBLIGACIÓN DE AYUDAR

Imagina que te diriges a almorzar con un amigo. Al pasar junto a un estanque ornamental poco profundo te das cuenta de que un niño pequeño se ha caído al estanque y corre peligro de ahogarse. ¿Deberías meterte en el agua y sacar al niño? Te ensuciarías la ropa de barro y se te estropearían los zapatos, porque no tienes tiempo ni de quitártelos, y además te perderías la comida. Pero ninguna de estas cosas tiene importancia si las comparas con la posibilidad de evitar la muerte de un niño.

El principio que podría justificar la opción de sacar al niño del agua sería el siguiente: si tenemos la posibilidad de evitar que ocurra algo muy malo, sin que para ello tengamos que sacrificar nada de importancia moral comparable, debemos hacerlo. Dicho principio no parece admitir discusión alguna. Obviamente, logrará el respaldo de los consecuencialistas (que consideran que debemos hacer aquello que produzca las consecuencias más favorables). Pero también deberían aceptarlo los no consecuencialistas, ya que únicamente nos exige evitar lo que es malo cuando no hay nada de importancia comparable en juego. Por tanto, dicho principio no nos puede conducir al tipo de actos a los que los no consecuencialistas se oponen con firmeza: violaciones graves de derechos individuales, injusticia, promesas

incumplidas, etcétera. Si los no consecuencialistas consideran que alguno de estos actos tiene una importancia moral comparable con el mal que se pretende evitar, automáticamente considerarían que el principio en cuestión no se aplica a los casos en los que el mal únicamente puede evitarse violando derechos, cometiendo injusticias o incumpliendo promesas. La mayor parte de los no consecuencialistas defienden que debemos impedir lo que es malo y fomentar lo que es bueno. Se diferencian de los consecuencialistas en que insisten en no considerar este principio el único principio ético posible, pero el hecho de que efectivamente se trata de un principio ético lo reconocen todas las teorías éticas aceptables.

No obstante, la aparente aceptación sin fisuras del principio de que debemos evitar que ocurra algo malo cuando tenemos la posibilidad de hacerlo sin sacrificar nada de importancia moral comparable resulta engañosa. Si nos tomáramos en serio dicho principio y actuáramos en consecuencia, nuestras vidas y nuestro mundo cambiarían radicalmente. Porque el principio no solo se aplica a la situación excepcional en la que uno puede salvar a un niño sacándolo de un estanque, sino también a las situaciones diarias en las que podemos ayudar a los que viven en condiciones de extrema pobreza. Con ello, estoy presumiendo que la pobreza extrema, caracterizada por el hambre y la malnutrición, la falta de cobijo, el analfabetismo, la enfermedad, la alta tasa de mortalidad infantil y la baja esperanza de vida, es algo malo. Y también presumo que los más favorecidos tienen la posibilidad de reducir dicha pobreza, sin tener que sacrificar nada de importancia moral comparable. Si ambas presunciones son correctas, y si también lo es el principio del que hemos hablado, tenemos la misma obligación de ayudar a aquellos que vivan en absoluta pobreza que de rescatar al niño del estanque. El hecho de no prestar la ayuda necesaria estaría mal, independientemente de que sea intrínsecamente equiparable o no al acto de acabar con una vida. Tradicionalmente se ha pensado que se trataba de un acto de caridad: ayudar es digno de elogio, pero no ayudar no es malo. Pero no se trata de eso. Se trata de algo que todos debemos hacer.

Este es el argumento en el que se basa la obligación de ayudar. Podríamos expresarlo de una manera más formal.

Primera premisa: si tenemos la posibilidad de evitar que ocurra algo malo, sin que para ello tengamos que sacrificar nada de importancia moral comparable, debemos hacerlo.

Segunda premisa: la extrema pobreza es mala.

Tercera premisa: podemos evitar algo de la extrema pobreza existente sin sacrificar nada de importancia moral comparable.

Conclusión: debemos evitar algo de la extrema pobreza existente.

La primera es la premisa moral fundamental en la que se basa el argumento, y he tratado de demostrar que puede ser aceptada por los partidarios de distintas posturas éticas.

En cuanto a la segunda premisa, no admite mucha discusión. Resultaría difícil encontrar una opinión ética aceptable que no considerara que la extrema pobreza es mala, con el sufrimiento y las muertes que ocasiona, tanto de adultos como de niños, por no mencionar la falta de educación y la sensación de desesperación, impotencia y humillación que trae consigo.

La tercera premisa es más controvertida, aun cuando se ha formulado con enorme prudencia. Afirma que podemos evitar algo de la extrema pobreza existente sin sacrificar nada de importancia moral comparable. Así, evita la posible objeción de que la ayuda que yo pueda prestar significaría únicamente una “gota en el océano”, ya que la cuestión no es si mi aportación personal tendrá efectos evidentes sobre la pobreza mundial en su conjunto (que por supuesto no los tendrá), sino si logrará evitar algo de la pobreza existente. Eso es todo lo que necesita el argumento para respaldar su conclusión, ya que la segunda premisa no se refiere a la cantidad total de pobreza; solo afirma que la extrema pobreza es mala. Si podemos proporcionar a una familia los medios que necesita para salir de la extrema pobreza

sin sacrificar nada de importancia moral comparable, la tercera premisa queda justificada.

Si tenemos la posibilidad de evitar que ocurra algo muy malo, sin que para ello tengamos que sacrificar nada de importancia moral comparable, debemos hacerlo

He dejado a un lado la noción de importancia moral para demostrar que el argumento no depende de valores o principios éticos concretos. En mi opinión, la tercera premisa resulta cierta para la mayoría de las personas que viven en países industrializados, cualquiera que sea su definición (aceptable) de “importancia moral”. Nuestra riqueza implica que contamos con ingresos de los que podemos disponer sin tener que renunciar a las necesidades básicas, y podemos utilizar dichos ingresos para reducir la extrema pobreza. Cuánto nos consideremos obligados a dar dependerá de lo que consideremos que tiene una importancia moral comparable a la riqueza que podemos impedir: ropa elegante, cenas caras, un moderno equipo de sonido, vacaciones exóticas, un coche de lujo, una casa más grande, educación privada para nuestros hijos, etcétera. Para los defensores del utilitarismo, nada de ello tiene una importancia comparable a la reducción de la extrema pobreza; y los no utilitaristas, si suscriben el principio de la universalidad, deben aceptar sin duda que al menos *algunas* de estas cosas tienen menos importancia moral que la extrema pobreza que podrían evitar con el dinero que cuestan. Por lo tanto, parece que todas las posturas éticas aceptables están de acuerdo con la tercera premisa, si bien la cantidad concreta de extrema pobreza que podría evitarse sin sacrificar algo de importancia moral dependerá de la postura ética concreta que uno defienda.

A continuación, voy a analizar tres objeciones a este argumento.

¿SIRVE DE ALGO LA AYUDA?

Hay quien afirma que no podemos confiar en que los donativos que realizamos a una organización de ayuda salven una vida o ayuden a alguien a salir de la extrema pobreza. Con frecuencia, dichos argumentos se basan en creencias manifiestamente erróneas, como por ejemplo en la idea de que las organizaciones de ayuda utilizan la mayor parte del dinero aportado para pagar sus gastos administrativos, de manera que solo llega una pequeña cantidad a la gente que lo necesita, o que el dinero queda en manos de los Gobiernos corruptos de los países en vías de desarrollo. En realidad, los gastos administrativos de las principales organizaciones de ayuda no ascienden a más del 20% de los fondos que recaudan (y con frecuencia el porcentaje es aún menor), lo que supone que al menos el 80% del dinero se dirige a los programas de ayuda directa a los necesitados. Además, estas organizaciones no realizan donaciones a los Gobiernos, sino que trabajan directamente con los pobres, o con organizaciones de base situadas en los países en vías de desarrollo que cuentan con una trayectoria adecuada en la ayuda a los necesitados.

No obstante, cuando se mide la eficacia de una organización de ayuda en función de su capacidad para reducir los costes administrativos, se está cometiendo un error habitual. En los costes administrativos se incluyen los sueldos de personas experimentadas que puedan asegurar que nuestras donaciones servirán para financiar proyectos que realmente ayuden a los necesitados de un modo sostenible a largo plazo. Es posible que una organización que no cuente con este tipo de personas tenga que hacer frente a unos costes administrativos inferiores, pero también sacará menos provecho de los donativos recaudados. Es muy importante que nuestras donaciones se dirijan a organizaciones benéficas que sean eficaces a la hora de reducir la pobreza extrema y sus consecuencias. Afortunadamente, en la actualidad existen otras organizaciones que están especializadas en la evaluación de las organizaciones que se ocupan de reducir la extrema pobreza

y que pueden ayudarnos a determinar qué entidades benéficas son realmente eficaces.

GiveWell es una de ellas. Ha comparado, por ejemplo, el coste por vida salvada en varias organizaciones dedicadas a combatir las enfermedades que acaban con la vida de los alrededor de 8,1 millones de niños que mueren cada año como consecuencia de causas relacionadas con la pobreza. Según GiveWell, hay varias organizaciones que pueden salvar una vida por una cantidad que se sitúa entre los 600 y los 1.200 dólares. En la página web de GiveWell (www.givewell.org) se pueden consultar las organizaciones con mejor calificación. Se pueden realizar donaciones a una de las organizaciones mejor valoradas, por lo que parece evidente que la tercera premisa del argumento resulta correcta, en lo que se refiere a la gente que se gasta al menos unos cuantos miles de dólares anuales en cosas que realmente no necesita. Estas personas pueden salvar una vida, o evitar algo de la extrema pobreza existente, sin tener que sacrificar nada de importancia moral comparable.

Algunas personas pueden pensar que la pobreza mundial es una especie de agujero negro, en el que echamos nuestro dinero sin que se produzca ningún resultado. Pero se están obteniendo resultados. La cifra que acabo de mencionar, los casi 8,1 millones de niños menores de cinco años que mueren cada año como consecuencia de causas relacionadas con la pobreza y que podrían evitarse, procede de Unicef, el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia. La cifra es escandalosa (se trata de unos veintidós mil niños muertos cada día) pero afortunadamente ha ido disminuyendo. En la edición de bolsillo del año 2010 de mi libro *The Life You Can Save* la cifra que aparece es 8,8 millones. En la edición de tapa dura del año 2009, la cifra ascendía a casi un millón más. De hecho, si nos remontamos a los años sesenta, la cifra era de hasta veinte millones de niños al año. Si tenemos en cuenta que la población mundial de los años sesenta era más o menos la mitad de la que hay hoy en día, podemos decir que sí que se han obtenido

resultados alentadores. En relación con la población mundial, el número de niños que mueren antes de cumplir los cinco años como consecuencia de causas relacionadas con la pobreza es un 25% inferior al registrado hace cincuenta años. Así que no se trata de un problema irresoluble; no estamos ante un agujero negro en el que echamos nuestro dinero sin ver los resultados. Se pueden apreciar los resultados, pero aún mueren demasiados niños cada día como consecuencia de esta pobreza que se puede prevenir. Podemos hacer algo al respecto. Sabemos lo que tenemos que hacer. Estamos vacunando a más niños contra el sarampión. Estamos proporcionando agua potable a un mayor número de pueblos. Estamos ofreciendo a los centros de salud locales tratamientos muy sencillos contra la diarrea. Estamos entregando mosquiteras a más gente para que los niños no contraigan la malaria, otra de las principales causas de muerte infantil.

Aunque algunas personas pueden pensar que la pobreza mundial es una especie de agujero negro, se están obteniendo resultados

¿EXISTE UN CONFLICTO ENTRE LA REDUCCIÓN DE LA POBREZA Y LA PROTECCIÓN DEL MEDIOAMBIENTE?

La preocupación por los más necesitados parece entrar en conflicto con la necesidad de proteger el medioambiente. ¿Sirve de algo salvar vidas si luego las personas cuyas vidas salvamos continúan teniendo más hijos de los que pueden alimentar? Así, en la próxima generación, habrá aún más gente que necesite ayuda. ¿No es cierto que las crecientes poblaciones de los países en vías de desarrollo incrementan la presión existente sobre los bosques y otros ecosistemas que constituyen a menudo el último refugio de especies de plantas y animales en peligro de extinción? Resulta innegable que salvar vidas humanas inocentes es algo bueno. Pero ¿cómo podemos encontrar un equilibrio entre la salvación de vidas y la pérdida que genera-

ría dicha extinción? También nos enfrentamos a la cuestión del cambio climático. ¿De dónde saldrían los recursos si todo el mundo aumentara sus ingresos y llevara un nivel de vida que consumiera la misma energía per cápita que la que consumen hoy en día los más favorecidos?

Parte de la respuesta (la parte fácil) es que la reducción de la pobreza y los valores medioambientales a menudo apuntan en la misma dirección. Es un argumento simplista suponer que cuando ayudamos a más niños a sobrevivir hasta alcanzar la edad reproductiva estamos favoreciendo el aumento de la población de los países pobres. Una de las principales razones por las que las familias pobres tienen muchos hijos es porque se quieren asegurar de que uno o dos de sus hijos van a sobrevivir para poder cuidar de sus padres en la vejez. Cuando los padres comiencen a darse cuenta de que sus hijos sobreviven hasta la edad adulta, comenzarán a tener menos hijos. Además, si no necesitan que los niños trabajen en el cultivo de alimentos, tienen otra razón menos para tener hijos. Y lo que es más importante: si al reducir la pobreza las familias pueden enviar a sus hijos al colegio, y especialmente a sus hijas, todas las pruebas demuestran que esos niños tendrán en el futuro familias menos numerosas. Esa tendencia quedará reforzada si las mujeres tienen la oportunidad de trabajar fuera de casa. Evidentemente, también ayuda el acceso a la planificación familiar. Por lo tanto, la reducción de la pobreza y el fomento del desarrollo pueden reducir también el crecimiento de la población de varias maneras. Si nos fijamos en el crecimiento experimentado por la población en los países desarrollados, este hecho no debería sorprendernos.

Esto tiene consecuencias en la conservación de los bosques de los países en vías de desarrollo. A largo plazo, las ayudas realizadas a las escuelas y centros de salud locales constituirán el modo más eficaz de reducir las presiones demográficas que convierten los bosques en campos. Pero no deberíamos fingir que el desarrollo económico y el ecologismo conviven en armonía. Algunos proyectos de desarrollo ofrecen oportunidades de

empleo a los más necesitados, pero tienen un alto coste medioambiental. Desde Indonesia a Brasil, se han destruido amplias zonas de bosque tropical para cultivar palma aceitera y plantas de soja, así como para alimentar al ganado. La destrucción de los bosques acaba con los ecosistemas y libera enormes cantidades de carbono, lo que acelera el cambio climático.

En África tropical, los caminos que atraviesan las junglas ofrecen nuevas oportunidades a las poblaciones más empobrecidas, cuyos habitantes pueden conseguir trabajo en las explotaciones forestales o transportar sus productos locales a los mercados con más facilidad. Entre estos productos locales se incluye la carne de animales salvajes, como chimpancés y gorilas. La mejora del acceso a las junglas, antes aisladas, y el incentivo del pago en metálico han provocado la caza masiva que reduce drásticamente el número de muchas especies.

¿Qué deberíamos hacer? A veces deberíamos inclinarnos por la protección del medioambiente, y de los animales que dependen de él, aun cuando con ello estemos privando a algunas personas que viven en condiciones de extrema pobreza de disfrutar de ciertas oportunidades económicas. Las zonas que están dotadas de una biodiversidad única forman parte del patrimonio mundial y deben ser protegidas. Por supuesto, deberíamos tratar de encontrar oportunidades alternativas sostenibles desde el punto de vista del medioambiente para aquellos que viven en estas zonas o en zonas próximas. Si la protección del patrimonio mundial nos beneficia a todos, no resulta razonable esperar que los residentes locales tengan que hacer frente al coste íntegro de dicha protección, en términos de oportunidades económicas a las que tienen que renunciar.

Deberíamos ayudar a los pobres de hoy, pero no a costa de los pobres del mañana. Con el fin de preservar las posibilidades de las próximas generaciones, deberíamos aspirar a un desarrollo que no continúe dañando los espacios naturales o las especies en peligro de extinción, y que espero que

nos lleve finalmente a mostrar un mayor respeto por los intereses de todos los demás seres sensibles que, por derecho propio, también deberían ser tenidos en cuenta. Además, deberíamos optar por un desarrollo que nos acerque a una transición demográfica que, a su vez, contribuya a estabilizar la población en un nivel sostenible.

El cambio climático supone una terrible amenaza para todo el progreso que hemos conseguido en la reducción de la pobreza mundial

Lo que está claro es que el planeta no puede permitirse que seis mil millones de personas consuman recursos y emitan gases de efecto invernadero al mismo nivel que lo hacen en la actualidad los mil millones de personas más ricas de todo el mundo. El cambio climático supone una terrible amenaza para todo el progreso que hemos conseguido en la reducción de la pobreza mundial.

Los principales países industrializados no han conseguido reducir sus emisiones de gases de efecto invernadero lo suficiente como para no causar graves efectos adversos a otros países, lo que constituye una falta moral aún mayor que las injusticias cometidas por las grandes potencias imperiales durante la época del colonialismo. Incluso los que piensan que no estamos obligados a ayudar a los que se encuentran más allá de nuestras fronteras, estarán de acuerdo, o al menos así lo espero, en que sí que estamos obligados a no ocasionarles ningún daño. Y sin embargo, eso es precisamente lo que estamos haciendo. Según la Organización Mundial de la Salud, el aumento de la temperatura registrado entre los años setenta y el año 2004 está provocando 140.000 muertes más cada año, lo que equivale aproximadamente a tantas muertes semanales como las ocurridas en los ataques terroristas del 11 de septiembre de 2001. Las principales causas de muerte son las enfermedades sensibles al clima como la malaria, el dengue

o la diarrea, que es más habitual cuando no se tiene acceso a agua potable. La malnutrición que se produce por los cultivos arruinados a causa de las altas temperaturas o la escasez de lluvia también es responsable de muchas muertes. Los fértiles asentamientos situados en los deltas de los ríos de Egipto, Bangladesh, India y Vietnam están en peligro por el aumento del nivel del mar.

En el año 2007, el cuarto informe de evaluación del Grupo Intergubernamental de Expertos sobre el Cambio Climático, organismo científico creado por el Programa de las Naciones Unidas para el Medioambiente y la Organización Meteorológica Mundial, señaló que para el año 2080 un aumento de temperatura de entre 2° y 2,4°C podría afectar a los recursos hídricos utilizados por 1.200 millones de personas. El aumento del nivel del mar pondría en peligro a 16 millones de personas más cada año a causa de las inundaciones de las zonas costeras. En la actualidad, un aumento de la temperatura de solo 2°C para el año 2080 parece una previsión optimista, y recientemente se han producido alarmantes señales que indican que el aumento del nivel del mar puede ser mucho mayor que el previsto por el informe de evaluación mencionado. *Quizás* tengamos un milagro tecnológico a la vuelta de la esquina, uno que permita que todos los habitantes del mundo puedan consumir energía al mismo nivel al que la consumimos unos pocos hoy en día, sin que ello ocasione consecuencias desastrosas para todos. Sin embargo, desde un punto de vista ético no es defendible no hacer nada mientras esperamos que ocurra el milagro, ya que serán otros, y no nosotros, los que sufran las consecuencias más graves si ese milagro no llega nunca.

Existe un sólido argumento moral que nos permite decir que los países ricos deberían reducir sus “emisiones de lujo” antes de que los países pobres tengan que cortar sus “emisiones de subsistencia”. La India aún cuenta con más de 450 millones de personas que viven en condiciones de extrema pobreza, y China con más de 200 millones. Nadie que se preocupe por el bienestar de las personas podría pedir a los pobres del mundo que no

aumentasen las emisiones de gases de efecto invernadero que emplean para alimentar a sus familias, mientras no tiene problema en viajar al trópico para pasar unas vacaciones, emitiendo así más gases de efecto invernadero en una semana que una familia típica en un país en vías de desarrollo a lo largo de un año. Las necesidades siempre deberían tener prioridad sobre los lujos.

Por lo tanto, los que vivimos cómodamente en los países industrializados deberíamos estar preparados para cambiar nuestro estilo de vida con el fin de proteger el medioambiente y reducir las posibilidades de que las catástrofes relacionadas con el clima nos produzcan daños a nosotros y a los demás. Deberíamos utilizar más energía que no proceda de combustibles fósiles, reducir el uso del aire acondicionado y la calefacción, utilizar menos el coche y el avión y comer menos carne, ya que la producción de carne es una de las principales fuentes de emisión de gases de efecto invernadero. Deberíamos empezar ya a hacer todo eso, por nuestro propio bien, por el bien de los pobres del mundo y por el bien de las generaciones futuras.

Los que vivimos cómodamente en los países industrializados deberíamos estar preparados para cambiar nuestro estilo de vida con el fin de proteger el medioambiente

¿CUÁL ES EL GRADO DE EXIGENCIA DE NUESTRAS OBLIGACIONES?

Debemos tomar en consideración otra objeción a mi argumento de ayuda: es probable que la determinación de un nivel de ayuda tan alto sea contraproducente. Si mantenemos que estamos obligados a dar hasta el punto en el que si diéramos más estaríamos ya sacrificando algo de importancia moral comparable, muchos se encogerán de hombros y dirán: “Pues si eso es lo que demanda la moralidad, lo siento mucho”.

¿El nivel exigido es tan alto como para resultar contraproducente? No hay muchas pruebas en las que nos podamos basar, pero al discutir el argumento con mis alumnos y con otras personas he llegado a la conclusión de que es posible que así sea. Por otro lado, el nivel generalmente aceptado, que consiste en echar unas cuantas monedas cuando alguien se te pone delante pidiéndote limosna, resulta obviamente demasiado bajo. ¿Qué nivel deberíamos recomendar? En mi obra *The Life You Can Save*, así como en la página web correspondiente, www.thelifeyoucansave.com, sugerí una escala progresiva, como si se tratara de un baremo impositivo. Comienza en el 1% de la renta, y para el 90% de los contribuyentes no supone más del 5%. Por lo tanto, se trata de una cantidad perfectamente realista, que una persona puede donar sin que ello le suponga ningún sacrificio. De hecho, a menudo le supondrá una ganancia de carácter personal, ya que numerosos estudios psicológicos demuestran que las personas que dan son más felices que las que no lo hacen. No sé si la escala que propongo, en caso de obtener respaldo generalizado, podría recaudar el mayor importe posible. Pero, según mis cálculos, si todas las personas del mundo desarrollado realizaran donaciones de acuerdo con la escala, se recaudarían 1,5 billones de dólares cada año, una cifra ocho veces superior a la que, según el grupo de trabajo de las Naciones Unidas dirigido por Jeffrey Sachs, sería necesaria para cumplir los Objetivos de Desarrollo del Milenio, establecidos por los dirigentes de todos los países del mundo en la Cumbre del Milenio celebrada en el año 2000. Entre dichos objetivos se incluye la reducción a la mitad de la proporción de población mundial que vive en condiciones de extrema pobreza, así como de la proporción de las personas que padecen hambre; también se proponen reducir en dos terceras partes la cifra de muertos entre los niños menores de cinco años (lo que equivaldría a salvar más de cinco millones de vidas al año) y conseguir que los niños de todo el mundo puedan terminar un ciclo completo de enseñanza primaria.

Este sorprendente resultado (que si todas las personas con recursos contribuyeran al esfuerzo de reducir la extrema pobreza y todo lo que esta conlle-

va, la cantidad que debería aportar cada uno de nosotros sería bastante modesta) demuestra que el argumento con el que comenzó este artículo nos parece exigente porque solo unos pocos de los que tienen la capacidad de ayudar a los más necesitados están haciendo algo significativo al respecto. No necesitamos transmitir a los pobres la mitad, ni una cuarta parte, ni siquiera una décima parte, de la riqueza de los ricos. Si solo ayudan unos pocos, esos pocos tendrán que cortar mucho antes de llegar al punto a partir del cual dar más les supondría sacrificar algo de importancia moral comparable a la vida salvada gracias a su donación. Pero si todos nosotros, o incluso la mayoría de nosotros, aportáramos en función de la escala que he propuesto, ninguno tendría que dar demasiado. Por eso se trata de un nivel apropiado para que pueda ser respaldado por parte de la sociedad. Necesitamos cambiar la ética de la sociedad, de manera que el hecho de dar algo importante a aquellos que viven en condiciones de extrema pobreza se convierta en una parte elemental de lo que supone vivir una vida ética para todo aquel que pueda permitirse algún tipo de lujo (e incluso comprar una botella de agua es un lujo si hay agua potable disponible).

Si todas las personas con recursos contribuyeran al esfuerzo de reducir la extrema pobreza y todo lo que esta conlleva, la cantidad que debería aportar cada uno de nosotros sería bastante modesta

¿POR QUÉ LA GENTE NO DONA MÁS?

Si los argumentos que justifican que hagamos algo más para reducir la extrema pobreza son tan claros, ¿por qué no lo estamos haciendo ya? Hay muchas razones. Algunas son de carácter psicológico, más que ético. Pero yo diría que muchas de las cosas que, en nuestra opinión, pueden marcar la diferencia, en realidad solo lo hacen desde un punto de vista psicológico, y no desde un punto de vista ético real. Por ejemplo, todos estábamos de

acuerdo en que deberíamos ayudar al niño que estaba en el estanque, y probablemente todos nosotros lo hiciéramos si nos encontráramos en esa situación. Entonces ¿por qué no ayudamos a todo el mundo? Parte del problema psicológico es que no tenemos a esas personas delante, por lo que no consideramos que nuestra actuación pueda cambiar algo las cosas. Los psicólogos han estudiado una serie de fenómenos relacionados con las situaciones en las que ayudamos a un extraño. Al estudiarlos me he dado cuenta de que cuando se me ocurrió el ejemplo del niño que se ahogaba en el estanque, estaba planteando de manera inconsciente un ejemplo que encaja muy bien con la intención de provocar una respuesta emocional, más de lo que lo hace el asunto de la pobreza en el mundo. Así, por ejemplo, se trata de ayudar a una víctima que podemos identificar. Eso cambia mucho las cosas.

Voy a poner un ejemplo del tipo de estudio que lo demuestra. Los psicólogos piden a un grupo de alumnos que participen en un experimento y ofrecen 15 dólares por dicha participación. Cuando los alumnos se presentan para participar en el experimento en cuestión, se les dice: “Aquí tenéis un cuestionario. Deberéis cumplimentarlo y entregárnoslo. Os vamos a pagar 15 dólares”. Así que cumplimentan el cuestionario, que por supuesto no tiene nada que ver con el experimento. Lo entregan y reciben 15 dólares en billetes pequeños. A continuación se les dice: “Por cierto, nuestro departamento colabora cada mes con una organización benéfica. Aquí tenéis información sobre la organización con la que estamos colaborando este mes. A lo mejor queréis colaborar con lo que habéis ganado”. Luego, de manera aleatoria, se entrega a la mitad de los alumnos una información en la que aparece una foto de una niña africana de siete años, y un texto en el que se puede leer: “Esta es Rokia. Tiene siete años y vive en Malawi. Todas las noches se acuesta con hambre porque su familia no puede conseguir comida suficiente. Tú puedes ayudarla”. A la otra mitad de los alumnos se les entrega una información sin foto y con el siguiente texto: “En Malawi, miles de niños se acuestan con hambre. Tú puedes ayudarlos”. La información

proporcionada parece bastante similar, ¿no? Pero en el primer caso hay una persona que podemos identificar. Seguramente ninguno de los alumnos piensa: "Claro, el dinero que voy a dar yo y el que va a dar todo el mundo este mes es todo para Rokia". Resultaría un poco extraño que el departamento recaudara dinero solo para Rokia este mes; sería una niña bastante rica para el nivel que hay en Malawi. Así que los alumnos no pueden pensar eso en realidad. Y sin embargo el número de alumnos que realizó aportaciones varió significativamente entre ambos grupos: los que recibieron la información sobre Rokia contribuyeron en mayor medida que los que recibieron la información general.

Por lo tanto, somos más reacios a colaborar cuando nos enfrentamos a personas anónimas, aunque se trate de millones de ellas. Este es un factor importante. Otro factor es que en el ejemplo del estanque solo estabas tú; dependía de ti que el niño se salvara. Pero no depende de ti salvar a Rokia, ni aun cuando se trate de una persona concreta; no depende solo de ti. Todo el mundo tiene la información. Todos sabemos que hay otras personas en el mundo que podrían colaborar al menos tanto como nosotros. De hecho, es evidente que hay algunas personas que podrían colaborar mucho más que nosotros. Por ejemplo, Bill Gates. ¿Por qué no colabora? En realidad, sí que lo hace. Sin duda hay otras personas muy adineradas que no están colaborando tanto como él. Este es otro de los fenómenos que han estudiado los psicólogos: la dispersión de la responsabilidad. Se puede demostrar también de manera muy sencilla. Se representa un accidente en el que hay una víctima que necesita ayuda, y solo hay una persona allí que puede ayudarla; en ese caso, es muy probable que esa persona ayude a la víctima del accidente. Por otro lado, pongámonos en el caso de que esa persona forma parte de un grupo de unas seis personas, y el resto del grupo está participando en el experimento. Se les ha dicho a los participantes que no pueden ir y ayudar a la víctima. En este caso, resulta mucho menos probable que el sujeto que no está al tanto del experimento, al que los psicólogos llaman el "ingenuo", ayude a la víctima. En otras palabras: básicamente,

somos borregos. Vamos detrás del líder. No solemos pararnos a pensar por nosotros mismos.

Tenemos que hacer lo posible para cambiar estas variables. Tenemos que cambiar la norma cultural, para que colaborar nos resulte más normal. Esa es una de las cosas que estoy intentando hacer con la página web que he mencionado antes, www.thelifeyoucansave.com. Invito a la gente a que visite la página y se comprometa a dar un cierto porcentaje de sus ingresos para ayudar a los más desfavorecidos. Mi esperanza es que así a otros les resulte más fácil comprometerse, porque pueden ver que no son los únicos que lo hacen. Algunas personas incluso han enviado sus fotos y han escrito unas palabras para decir por qué se trata de algo importante y por qué resulta útil. Es un intento de cambiar nuestra cultura. Así, en vez de pensar que todo lo que hay que hacer para vivir una buena vida, una vida ética, es obedecer los mandamientos que nos prohíben hacer cosas (no engañar, robar, mentir, agredir a los demás, etc.), nos tenemos que dar cuenta de que también existe la obligación positiva de ayudar a los que lo necesitan cuando lo podemos hacer de un modo relativamente sencillo. Eso supondría un cambio verdaderamente importante en el mundo actual. Eso cambiaría mucho las cosas.

¿DÓNDE RESIDEN REALMENTE NUESTROS INTERESES?

Cuando pensamos en nuestros intereses, solemos centrarnos en el dinero que tenemos. Pero cuando nos paramos a reflexionar sobre ello, ninguno de nosotros diría que lo más importante en la vida es tener mucho dinero en el banco. Probablemente diríamos: “Bueno, sí, está bien tener mucho dinero en el banco, pero eso es porque así se pueden hacer muchas cosas y ser más feliz”. Pero lo que ha quedado claro es que las personas que se implican en causas que trascienden de ellas mismas y que colaboran con distintos tipos de organizaciones benéficas afirman estar más satisfechas con

sus vidas que las personas que no lo hacen. Dicha afirmación sigue repitiéndose una y otra vez en las encuestas sobre el bienestar general que se han ido realizando a lo largo de los años en muchos países diferentes.

Incluso estamos empezando a entender los mecanismos que lo provocan, ya que ahora podemos tomar imágenes a tiempo real de lo que ocurre en el cerebro cuando hacemos distintas cosas. Así se ha hecho en un estudio en el que se entregaba a unas personas una cantidad de dinero y se les preguntaba si querían colaborar con una organización benéfica. Ciertamente, se trató de un estudio pequeño y no estaría de más repetirlo. Estas personas podían responder “sí” o “no” de manera anónima, sin que la persona que realizaba el experimento conociera la respuesta. Por lo tanto, la reacción de la que voy a hablar no está relacionada con el hecho de que los sujetos quisieran dar una buena imagen, como algunos cínicos podrían argumentar. Sin embargo, en aquellos que optaron por colaborar, se pudo observar un aumento de la actividad en los centros de recompensa del cerebro, las mismas zonas del cerebro que se activan cuando hacemos cosas que nos gustan, ya se trate de una comida que nos encanta, una actividad de carácter sexual que estamos disfrutando o cualquier otra cosa. Parece que se nos recompensa por ser generosos igual que por hacer otras cosas agradables. Sería interesante descubrir cuál es el motivo exactamente. No hay duda de que tiene algo que ver con la circunstancia de que hemos ido evolucionando en sociedades en las que el hecho de colaborar aumentaba nuestro valor de supervivencia en una comunidad que exigía algún tipo de cooperación. En mi opinión, deberíamos ampliar esta idea más allá de las comunidades inmediatas, hasta abarcar el mundo en su conjunto. Parece que se pueden aplicar los mismos mecanismos.

En lo que respecta al modo en el que vivimos nuestras vidas, es probable que consideremos que la implicación en estas causas es algo gratificante y satisfactorio, algo que nos permite sentir que nuestras vidas tienen un mayor significado del que tendrían si nos dedicáramos simplemente a vivir

pensando solo en nosotros y en nuestros propios intereses. Así, aunque el hecho de realizar aportaciones para ayudar a los más desfavorecidos nos pueda suponer un sacrificio económico, no deberíamos pensar que estamos sacrificando nuestros intereses reales, bien entendidos. Por lo tanto, en lo que se refiere a la pobreza mundial, la ética y el interés propio no se encuentran tan enfrentados como uno podría pensar en un primer momento. Por el contrario, existe un alto grado de armonía entre ellos.

>> Sobre el conjunto de ciudadanos de las naciones ricas e industrializadas se cierne la obligación de reducir la pobreza extrema. ¿Entonces, por qué no damos más? Tememos que la ayuda no funcione. Nos asusta el daño medioambiental derivado del aumento de riqueza. No queremos renunciar a nuestro propio confort. No obstante, ninguna de estas razones es válida. La ayuda sí funciona y los datos están ahí para demostrarlo. Por otro lado, la reducción de la pobreza y la protección medioambiental a menudo convergen, e incluso cuando no es el caso, existe aun un sólido fundamento moral para afirmar que las naciones ricas deberían recortar sus "emisiones suntuarias" antes de que las naciones pobres se vean obligadas a reducir sus emisiones de subsistencia. En último término, va en nuestro propio interés poner fin a la pobreza extrema, un objetivo que podría alcanzarse sencillamente si cada uno de nosotros estuviese dispuesto a renunciar a una fracción de lo que posee.

PETER SINGER

Princeton University

UN EXAMEN DE LAS RELACIONES ENTRE ÉTICA Y ECONOMÍA

Algunas anotaciones para la acción

Bernardo Kliksberg

SED DE ÉTICA EN LA ECONOMÍA

La encuesta Edelman Trust Barometer 2011, realizada al 25% más rico de la población de veintitrés países de cinco continentes, con una muestra total de 5.075 entrevistados, trae claras constataciones de la extendida demanda social de ética en la economía que hoy recorre gran parte del planeta.

La encuesta pregunta a la elite socioeconómica entrevistada, muy influyente en sus respectivos países: “¿Las empresas deben crear valor para los accionistas de una manera que se alinee con los intereses de la sociedad aun cuando ello signifique sacrificar el valor de las acciones?” La respuesta es abrumadoramente que así debe ser. Contestan afirmativamente: Alemania (91%), Gran Bretaña (89%), China (89%), Estados Unidos (85%), México (85%), Canadá (82%), Holanda (81%), Suecia (81%), India (74%), Francia (72%), España (71%).

Como se observa, la elite socioeconómica mundial respalda hoy firmemente la idea de responsabilidad social corporativa. Pero además es muy exigente con sus contenidos. No entiende como tales aportes aislados, sino que está pensando en la necesidad de toda una nueva concepción del rol de la empresa en el siglo XXI en donde el bien común sea un objetivo no negociable.

La misma sed de ética refleja la polémica abierta por uno de los empresarios financieros más exitosos de los últimos cincuenta años, Warren Buffett, que ha tenido gran resonancia mundial. En su comentado artículo de opinión en *The New York Times* (14 de agosto de 2011) “Basta de mimar a los multimillonarios”, Buffett llama a hacer reales los “sacrificios compartidos” que exige la situación de la economía americana, y por tanto a aumentar los impuestos a los multimillonarios como él. Detalla que lo que pagó por impuestos el año pasado fue un 17,4%, “un porcentaje mucho más bajo del que pagó cualquiera de las otras veinte personas que trabajan en la oficina. Sus cargas impositivas oscilaron entre el 33 y el 41%, siendo del 36% de media”. Buffet plantea que eso es injusto, y propone aumentar los impuestos a los más ricos. Rechaza el argumento de que ello puede reducir las inversiones: “He trabajado con inversores durante sesenta años y todavía no he visto a nadie renegar de una inversión razonable por culpa de los impuestos a las potenciales ganancias. La gente invierte para ganar dinero, y los impuestos potenciales nunca le han impedido hacerlo”. Plantea su conclusión en términos esencialmente éticos: “Mis amigos y yo hemos sido mimados durante mucho tiempo por un Congreso favorable a los multimillonarios. Ha llegado el momento de que el Gobierno se tome en serio el sacrificio compartido”.

El llamamiento de Buffett en Estados Unidos fue acompañado de otros similares en Francia, Alemania e Italia, basados asimismo en afrontar los dilemas éticos latentes en la situación. Dieciséis de los empresarios más exitosos de Francia pidieron en declaración conjunta al presidente Nicolas Sarkozy que se aumentaran los impuestos a los más ricos. Entre ellos estuvieron los presidentes de L’Oreal y la petrolera Total. En Italia uno de los más ricos, el dueño de Ferrari, Luca di Montezemolo, afirmó que era justo que los ricos pagaran más. En Alemania se creó la organización “ricos por una tasa para los más ricos”. Su líder, Dieter Lehmkuhl, plantea: “No necesitamos todo este dinero para vivir”. En el manifiesto inicial de la organización se afirma: “Queremos ser un ejemplo de cómo los pudientes se pueden comprometer más para la superación de la crisis económica y financiera”.

El nuevo interés en la ética aplicada a la economía se refleja también entre múltiples manifestaciones en los altos niveles de credibilidad que hoy tienen las organizaciones no gubernamentales y los emprendedores sociales.

Encuestas en diversos países, entre ellos España, muestran a las ONG como las instituciones de mayor credibilidad. La revista *The Economist* (2010) hace una significativa observación sobre la reacción en escala que despiertan quienes emprenden proyectos sociales para ayudar a los más desfavorecidos. Señala: “Hace una década el término emprendedor social se escuchaba raramente. Hoy todos quieren serlo, desde Londres hasta Lagos. Las conferencias sobre emprendedores sociales son invariablemente las más solicitadas por los estudiantes en las principales escuelas de negocios”.

El interés por la ética en la economía viene alimentado por el peso que el vacío de valores éticos ha tenido en la generación de la crisis económica de Wall Street en 2007-2008, propagada a todo el orbe en un mundo globalizado. También por el nivel que han alcanzado las disparidades en nuestro tiempo, detenidamente analizado en la encíclica *Caritas in veritate* (2009). La encíclica plantea:

La riqueza mundial crece en términos absolutos pero también aumentan las desigualdades. En los países ricos nuevas categorías sociales se empobrecen y nacen nuevas pobrezas. En las zonas más pobres algunos grupos gozan de un tipo de superdesarrollo derrochador y consumista que contrasta de modo inaceptable con situaciones persistentes de miseria deshumanizadora.

En efecto, según indica *The Economist*, el 1% de la población mundial es actualmente propietario del 43% de los activos del mundo. El 10% más rico posee el 83% de los mismos. Por otra parte, el 50% de la población mundial

con menos ingresos tiene el 2% de los activos. La encíclica vaticana llama a esta situación “el escándalo de las disparidades hirientes”.

Las grandes desigualdades tienen, además de sus contraindicaciones económicas, consecuencias muy directas sobre la vida de las personas que contrarían la ética básica.

Wilkinson y Pickett (2010) verifican, con detalladas estadísticas en su obra *The Spirit Level* que comparan países más y menos desiguales, que a mayor desigualdad más criminalidad, mayor mortalidad infantil, más obesidad, más embarazos adolescentes, mayor discriminación de género y menor esperanza de vida.

La demanda de ética en la economía está creciendo en el mundo. Se espera ética de los políticos y los responsables gubernamentales, pero también de los empresarios y las empresas. Esta demanda forma parte de un sentimiento más profundo. Existe la percepción de que el debate ético en general ha sido marginado de la agenda colectiva.

Un prominente filósofo, Charles Taylor, plantea que se discute solamente sobre “medios” como las tecnologías, el dinero, pero se ha relegado la discusión sobre los fines últimos a los que esos medios deberían servir. Esos fines últimos –el sentido de la vida, el perfil que debe tener una sociedad, los valores centrales que se han de respetar, como fortalecer la familia, pilar de la sociedad– no forman parte de los debates principales.

EL IMPACTO DE LOS VACÍOS ÉTICOS EN LA CRISIS ECONÓMICA MUNDIAL

La economía mundial atraviesa la crisis más aguda desde la Gran Depresión de 1929. Originada en la crisis de Wall Street de 2007-2008, en 2011 ha provocado una pronunciada caída del producto bruto mundial del 2,6%, y un

descenso del 11,1 % en el comercio mundial. Los datos más recientes muestran un futuro incierto.

La economía americana, que produce el 25% del producto bruto mundial, crece muy débilmente y no logra bajar la tasa de desempleo. *The Economist* estima que crecerá solo el 1,6% en 2011, y el 2% en 2012. Con un 9,1% de desempleo, supone 14 millones de desocupados. Si a esa cifra se suman los subempleados y los que se retiraron del mercado de trabajo, la cifra sube a más del 16%. La Oficina del Censo de Estados Unidos reporta (14 de septiembre de 2011) que la pobreza llegó a 46,2 millones (el 15,1% de la población), la mayor cifra desde que comenzó a medir hace cincuenta y dos años. Peores son aun las cifras de pobreza de los latinos (26,6%), y la población de color (27,4%). Se estima que hay 50 millones de personas sin seguro médico, y 40 millones que reciben el *food stamp*, reducido subsidio de alimentos para población en estado de extrema pobreza.

La demanda de ética en la economía está creciendo en el mundo, forma parte de un sentimiento más profundo. Existe la percepción de que el debate ético en general ha sido marginado de la agenda colectiva

Los pronósticos de crecimiento para la eurozona son, según *The Economist*, del 1,7% en 2011 y del 1% en 2012. La tasa de paro abierta es del 10%, y la de los jóvenes supera en diversos países el 25%. Las estimaciones para la economía mundial se han ajustado a la baja en el segundo semestre del año y se prevé no crecerá más del 4% en 2011 y 2012.

Múltiples factores de diversa naturaleza incidieron en la generación de la crisis actual. Entre ellos han tenido un papel importante los “vacíos éticos” observables en la conducta de agentes económicos clave. Así lo registraron,

entre otras fuentes, las interpelaciones en el Congreso de Estados Unidos respecto a la crisis, los informes producidos por las comisiones creadas por el Congreso para investigar, los análisis de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos) y numerosos trabajos de investigación.

Entre los principales problemas éticos que influyeron en la crisis se hallan los que se refieren a continuación a grandes trazos.

Los fallos en el gobierno corporativo

El secretario general de la OCDE Angel Gurría (2009) analiza así la crisis:

La crisis económica actual está costando al mundo trillones de dólares, millones de trabajos, una gran pérdida de confianza en los mercados financieros y una regresión en nuestros esfuerzos para reducir la pobreza global. Es el resultado de la combinación de severos fallos. El fallo en ética corporativa es una de ellas. Una que está en el epicentro de este terremoto financiero y económico.

Un informe del grupo de Gobierno Corporativo de la OCDE (Kirkpatrick 2009) concluye en igual dirección: “La crisis financiera puede ser atribuida en una medida importante a los fallos y debilidades en el gobierno corporativo”.

El estudio del grupo de la OCDE encontró entre otros aspectos “sistemas de incentivos distorsionados”. Así, en diversos casos las remuneraciones de los consejeros delegados de importantes organizaciones empresariales estaban ligadas a las ganancias de corto plazo de las mismas. Ello estimuló conductas que llenaron los activos de las empresas de “hipotecas basura”, y “productos financieros sin base patrimonial sólida”. Los controles hacia esos ejecutivos por parte de los consejos directivos mostraron ser

ineficientes, según indica el grupo de la OCDE. Se perdió en buena parte la relación deseable entre cumplimiento de objetivos y remuneración.

La tendencia a la especulación

El presidente Obama se refiere con frecuencia a las causas de la crisis, acentuando el papel de lo que llama “la codicia desenfrenada”. En una reciente intervención, el dalai lama, premio Nobel de la Paz¹, señaló que cuando preguntó a un prominente empresario americano sobre la razón de la crisis le dio la misma respuesta.

La búsqueda de la maximización de ganancias inmediatas, a través de operaciones cortoplacistas dirigidas a producir caídas deliberadas de las acciones de bancos en dificultades, y otras formas de especulación, según los datos de la ONU presentes también actualmente en el mercado de alimentos, profundizaron la magnitud de la crisis².

En pleno desarrollo de la misma, en el 2009, en medida inédita, la Comisión de Valores de Estados Unidos prohibió por un plazo determinado la venta de ochocientas acciones de corto plazo, medida repetida recientemente en varios países europeos.

Argumentó su presidente, Cox, que esa medida era necesaria “para asegurar que la manipulación encubierta, las ilegales ventas a corto plazo (en donde ni siquiera se transferían realmente los valores) o las prácticas comerciales ilegítimas no conduzcan el comportamiento de los mercados, y minen la confianza”.

¹ Disertación del dalai lama en el Congreso Mundial de Valores Éticos. Monterrey, México, 9 de septiembre de 2011, en sesión conjunta con la premio Nobel de la Paz Shirin Ebadi y el autor.

² Puede ampliarse en la entrevista al relator de la ONU sobre el derecho a la alimentación (De Schutter 2011).

La débil formación ética de los gerentes

La sociedad americana se ha preguntado: ¿cómo actuaron tan *aéiticamen*-te ejecutivos graduados en los mejores MBA?

Amitai Etzioni, profesor emérito de la George Washington University, conminó desde *The Washington Post* (2002) al Congreso de Estados Unidos para que añadiera a su lista de interpelados a los decanos de los MBA “para que expliquen al público cómo se enseña la ética en sus universidades”.

Evaluaciones del respetado Aspen Institute han mostrado la extrema debilidad de la formación ética de los MBA. Se les entregan las más avanzadas tecnologías de gestión, pero no se problematiza la responsabilidad social en su aplicación.

The Wall Street Journal resalta (Canales et al. 2010) que cuando se preguntó a estudiantes de las principales escuelas de negocios sobre las cualidades para ser un gerente exitoso, mencionaron entre las primeras visión y perspicacia, mientras que honestidad y responsabilidad aparecían después de mucha discusión. Y concluye: “Algunos expertos creen que las escuelas deberían entrenar gerentes en aspectos más estrechos de las estrategias empresariales como negociación, incentivos y otros, y dejar la enseñanza de los valores a otros. No podemos estar más en desacuerdo”.

Piper, líder en Harvard en los esfuerzos por fortalecer la ética en los MBA, plantea que “en los currículos gerenciales el énfasis está en cuantificación, modelos formales y fórmulas, y se minimiza la aplicación de juicios y el debate sobre valores [...] los estudiantes asumen que esto no tiene importancia”.

Gentile señala en *The Financial Times* que el ambiente creado hace que la manera de demostrar que un alumno es listo sea argumentar que la competencia en el mercado no permite una moralidad personal.

Hay una gran reacción actualmente ante el papel que las falencias morales tuvieron en la crisis. La presidenta de Harvard Drew Faust rompió la tradición por la que los decanos de su escuela de negocios fueran profesores de economía o finanzas y nombró nuevo decano a Nithin Nhoria, profesor de liderazgo y ética. El decano ha enfatizado (Lauerman, 2010) que “la crisis ha conmocionado la confianza de la sociedad en las empresas y también en la educación gerencial”.

La visión unilateral de la economía

Tras la crisis estuvo la idea de que debían desregularse los mercados. En el precedente Gobierno de Estados Unidos, según se ha señalado, se produjo un fuerte debilitamiento de la legislación reguladora y de los organismos encargados de aplicarla. La apuesta era que los mercados se autorregularían.

No sucedió así en la práctica. La eliminación de regulaciones básicas propició el desarrollo de “incentivos perversos”, y la emergencia de conductas como el gigantesco fraude realizado por el Fondo Madoff a pesar de que desde 1992 las autoridades reguladoras venían recibiendo denuncias continuas sobre el mismo.

Cuando el Congreso de Estados Unidos interpeló a Allan Greenspan, durante veinte años presidente de la Reserva Federal, y adalid de la desregulación, contestó (2009):

Estoy en estado de estupor absoluto [...] Creímos que las instituciones financieras se autorregularían y protegerían el interés de sus accionistas, y no lo hicieron [...] Todo el edificio intelectual que hemos construido se ha venido abajo.

Los errores y la falta de compasión ética por la protección del interés colectivo que implicó la visión de la economía aplicada fue subrayada desde diversos sectores.

El presidente de Francia, Nicolas Sarkozy, ha afirmado “una cierta idea de la globalización está muriendo con el fin del capitalismo financiero que ha impuesto su lógica sobre toda la economía y ha contribuido a pervertirla”. *The New York Times* escribió editorialmente: “la crisis podría haberse evitado si los reguladores hubieran aplicado las reglas y si los funcionarios gubernamentales hubieran cuestionado los préstamos de riesgo y otras prácticas dudosas”.

La combinación, entre otros factores, de fallos corporativos en aspectos éticos, conductas especulativas sistemáticas, la magra preparación ética de los ejecutivos y el abandono por parte de las políticas públicas de la protección del interés colectivo en cuestiones básicas fueron parte crucial de la grave crisis en curso. Recuerda al mundo que una economía sin ética puede ser un peligro. Ya lo había anticipado hace doscientos cincuenta años Adam Smith, el fundador de la economía moderna, cuando en 1759 resaltaba que los mercados debían estar presididos por ciertos valores éticos, porque, si no, había graves riesgos. Destacaba en forma muy concreta los siguientes valores “prudencia, humanidad, justicia, generosidad y espíritu público”.

UNA AGENDA ÉTICA PARA LA ECONOMÍA

Las revoluciones tecnológicas simultáneas en muy diversos campos como la biotecnología, la genética, la biología molecular, la informática, las comunicaciones, la ciencia de los materiales, la nanotecnología, la robótica y muchos otros han multiplicado totalmente la capacidad de producir bienes y servicios, y han puesto al alcance un salto de magnitud en la esperanza de vida. Sin embargo, buena parte del género humano está

excluido de dichos avances, por factores como las “disparidades hirientes” antes mencionadas, y se presentan verdaderos “escándalos éticos”³. Así, una niña que nace en un país pobre tiene una esperanza de vida de 45 años, una que nace en un país desarrollado vive hoy más de 80 años. Y en un mundo que podría alimentar a toda su población gracias a los acelerados progresos tecnológicos, 1.020 millones de personas, una de cada siete, tienen hambre.

En pleno siglo XXI, 1.400 millones de personas carecen de electricidad. Los 800 millones de personas que viven en el África Subsahariana consumen juntas la misma cantidad de electricidad anual que la utilizada por los 19 millones de personas que residen en el estado de Nueva York. El cambio climático afecta a todo el género humano, pero su impacto es absolutamente desigual. Por cada persona que sufrió sus impactos en el mundo rico, hay 80 que los están padeciendo en el mundo en desarrollo. La desnutrición es una de las principales causas por las que perecen 8,1 millones de niños por año. Con solo 0,25 centavos de dólar diarios se podría suministrar a los niños desnutridos una taza con todos los micronutrientes necesarios. Se gastan por segundo 1,5 millones de dólares en armas.

Se necesita una agenda ética en la economía para encarar estas y otras contradicciones inadmisibles moralmente, y fracturadoras de la cohesión social. Entre sus dimensiones centrales deben hallarse algunos de los temas que se sintetizan.

Una visión renovada del desarrollo

Como lo ha planteado la Comisión Sarkozy (2009) presidida por los premios Nobel Joseph Stiglitz y Amartya Sen, hay que apuntar hacia una visión

³ El autor explora detalladamente el tema en sus obras (Kliksberg 2010 y 2011a).

más amplia del desarrollo. El crecimiento económico es uno de los objetivos del mismo, pero no el único. Se requiere, entre otros aspectos, mejorar la inclusión social, la equidad, el acceso a la cultura, la ampliación de la libertad, la convivencia armónica con la naturaleza, la participación en todos los planos.

Sobre este último punto afirmó precursoramente el papa Juan XXIII en su encíclica *Mater et Magistra* (1961):

En la naturaleza de los seres humanos se halla involucrada la exigencia de que en el desempeño de su actividad productora tengan posibilidad de comprometer la propia responsabilidad y perfeccionar el propio ser.

Con frecuencia hay un *trade off* latente que solo se explicita cuando el desarrollo no se mide únicamente con el producto bruto, sino con indicadores más amplios, como los que propone la comisión y anteriormente el paradigma de desarrollo humano de la ONU.

Se necesita una agenda ética en la economía para encarar contradicciones inadmisibles moralmente, y fracturadoras de la cohesión social

Así, la explotación sin control de la naturaleza puede incrementar el crecimiento a corto plazo, pero genera desequilibrios que llevan a dejar sin su hábitat histórico a millones de personas, y genera graves daños económicos a medio y largo plazo.

El aumento del parque automovilístico estimula la economía, pero aumenta la polución, y el número de horas empleadas en las ciudades grandes en ir y volver del trabajo resta vida familiar y privada.

El nuevo interés en vivir de un modo más armónico ha llevado a múltiples movimientos y al deseo de aprender de experiencias como la hoy muy visitada de Bután, el único país del mundo donde se mide sistemáticamente la felicidad interior bruta que produce la sociedad anualmente.

La responsabilidad social en las políticas públicas

Se espera que los Gobiernos de sociedades democráticas garanticen los derechos fundamentales de los ciudadanos en áreas decisivas como la nutrición, la salud, la educación, el establecimiento y desarrollo de la familia o el trabajo. Ya en 1989 la Asamblea General de la ONU sancionó el derecho de todos los ciudadanos del planeta “al desarrollo”, e hizo responsables de concretarlo en primer lugar a los Gobiernos.

Una conducta ética y socialmente responsable de los Gobiernos exigirá, junto a la erradicación total de la corrupción y las prácticas clientelares, mostrar con hechos que derechos como el acceso a salud y educación son realmente priorizados.

Eso debe reflejarse por lo pronto en las asignaciones presupuestarias. Estudios como, entre otros, el de Bidani y Ravallion (1997) que examinan treinta y cinco países en desarrollo, hallaron una fuerte correlación entre gasto público en salud y esperanza de vida, y reducción de la mortalidad infantil. Grupta, Verhoeven y Tiongson (1999) probaron que el gasto en atención primaria está asociado con la reducción de las tasas de mortalidad infantil.

Musgrave (1996) resume las conclusiones de diferentes estudios similares destacando: “Mientras que ninguna de las razones para la intervención del Estado es solamente para el sector de salud, ciertos fallos del mercado son peores aquí que en otras áreas de la economía”.

Jeffrey Sachs *et al.* (2002) mostraron que la mejora en la nutrición en Inglaterra y Francia durante los siglos XIX y XX fue crucial en el aumento de su productividad laboral y del producto bruto per cápita.

Similar situación existe en educación. Lograr que aumente en un año la escolaridad de niñas puede reducir drásticamente la mortalidad infantil. Sin embargo, en diversos países las inversiones en salud y educación son extremadamente bajas. No hay responsabilidad real en las políticas públicas. Se podría alegar falta de recursos, pero en muchos casos no es así. De esta manera, la lista de los que menos invierten en salud pública está encabezada por un país petrolero, Guinea Ecuatorial, solo el 2,1% del producto bruto en lugar del mínimo del 6% que reclama la Organización Mundial de la Salud. En ese país perecen 90,1 niños por cada 1.000 nacidos vivos; en Suecia o Noruega, 3. Figuran también entre los que menos invierten en salud países petroleros como Kuwait (2,2%), Omán (2,4%), Emiratos Árabes Unidos (2,7%), Arabia Saudita (3,4%) y Barhén (3,7%).

La responsabilidad social corporativa

La demanda social de responsabilidad social de la empresa privada crece a diario. Aumenta la presión de los pequeños inversionistas ansiosos con razón después de los graves daños que les produjo la irresponsabilidad en Wall Street y otros episodios, de los consumidores responsables que tienden a preferir cada vez más los productos de empresas con alta responsabilidad social corporativa y de la sociedad civil en general.

Michael Porter y Mark Kramer (2011) advierten en un reciente artículo en *Harvard Business Review* que:

En los últimos años las empresas han sido consideradas cada vez en mayor medida la causa de problemas sociales, ambientales y

económicos. Y gran parte de la población cree que las empresas han prosperado a expensas de la comunidad.

Resaltan “la legitimidad de los negocios ha caído a niveles nunca antes vistos en la historia”.

Exigen repensar la responsabilidad social corporativa y llevarla a un nivel más alto, “volver a unir economía y sociedad”. Lanzan el concepto de que las empresas deben generar “valor compartido”. Precisan: “El objetivo de las corporaciones debe ser redefinido como la creación de valor compartido, no solamente la generación de ganancias [...] aprender cómo generarlo es nuestra mejor oportunidad para legitimar nuevamente los negocios”.

Las empresas con más responsabilidad social corporativa tienen mayor productividad, competitividad, percepción favorable de la comunidad financiera y de los consumidores, y mejores posibilidades de atraer talentos

La responsabilidad social corporativa hoy no puede reducirse a aportaciones puntuales. Debe ser llevada a todas las políticas de la empresa. Debe estar produciendo valor social para la comunidad en sus diversas áreas de actividad.

Como lo resalta la ISO 26.000, gestada por noventa y nueve países, no las perjudicará. Por el contrario, numerosos estudios muestran que las empresas con más responsabilidad social corporativa tienen mayor productividad, competitividad, percepción favorable de la comunidad financiera, posicionamientos con los consumidores y mejores posibilidades de atraer talentos.

Entre los ejemplos de crear valor compartido, WaterHealth International emplea técnicas innovadoras de purificación del agua. Lleva agua potable a costes mínimos a un millón de pobladores de India, Ghana y Filipinas. Waste Concern transforma en fertilizantes 700 toneladas de basura de los barrios pobres de Bangladesh por día.

Un ejemplo líder es el de las empresas sociales propiciado por el premio Nobel Muhammad Yunus. El creador del Banco de los Pobres forjó un acuerdo con Danone, empresa líder mundial en lácteos, para dar respuesta a la desnutrición infantil. Retó a la empresa a que produjera un yogur muy económico en el que se incluyeran todos los micronutrientes necesarios para un niño. La empresa Grameen-Danone tiene ya logros muy importantes. Asimismo se está avanzando otro acuerdo con Adidas para producir calzado muy económico para los numerosísimos niños descalzos del mundo. Caminar sin calzado produce daños de salud severos e irreversibles.

Crece la demanda de que las empresas se fijen estándares éticos elevados, y los cumplan cabalmente. La revista *The Economist* ha señalado que “la responsabilidad social corporativa ha ganado la batalla de las ideas” y será “el único modo de hacer negocios en el siglo XXI”.

Muchas de las principales empresas mundiales reunidas en el Global Compact 2010 convocado por la ONU suscribieron la Declaración de Nueva York. Entre sus puntos indican:

Nos comprometemos al Pacto Mundial de la ONU, y al llamamiento a incluir los diez principios universales en las áreas de derechos humanos, laborales, medioambiente y anticorrupción en nuestras estrategias, operaciones y cultura, y a actuar en apoyo de las metas más amplias de la ONU, especialmente los Objetivos del Milenio.

En tal sentido afirman en la declaración que:

Los mercados necesitan regulaciones efectivas para manejarse. Los Gobiernos deben fijar señales claras especialmente en áreas críticas como el cambio climático. Deben fijar metas e incentivos para reducir las emisiones de gases contaminantes, fortalecer la resiliencia climática y apoyar la producción de energías limpias [...] deben estimular complementando la regulación, el compromiso del sector privado en iniciativas voluntarias.

La magnitud del reclamo social de una mayor responsabilidad social corporativa aparece con toda fuerza en el relevamiento del Edelman Trust Barometer (2011) antes mencionado. Al preguntar a los encuestados si “el Gobierno debería regular las actividades de las corporaciones para asegurar que las empresas se comporten responsablemente” predominaron las respuestas a favor. Fueron: Inglaterra (82%), Canadá (74%), Suecia (66%), China (62%), Brasil (53%), Estados Unidos (61%), India (61%).

Fortalecer el voluntariado

La agenda ética abierta incluye seguir profundizando el compromiso de la sociedad civil, con la superación de los “escándalos éticos” trabajando en alianzas estratégicas con las políticas públicas, y la responsabilidad social corporativa.

El mundo de las ONG viene expandiéndose, y hoy, según las mediciones de la John Hopkins University (Salomon, 2003), son la octava economía del mundo en producto bruto. Según las estimaciones preliminares del Primer Informe Mundial sobre el voluntariado preparado por la ONU en 2011 los voluntarios suman ya mil millones. Marcan la diferencia a diario brindando

solidaridad directa con calidez, calidad, y compromiso a millones de familias excluidas. Ello les ha llevado a encabezar las tablas de credibilidad en múltiples países. Además de su efecto directo, son una escuela de preparación moral en la acción para los jóvenes, y gozan de gran aceptación entre ellos. En muchos países trabajan con poco apoyo de la política pública y con recursos muy limitados. Contribuyen directamente al nivel ético de la sociedad al constituirse en un modelo de conducta altruista, en medios en donde la tentación del hedonismo y la insolidaridad tienen poderosos estímulos.

Nuestra época requiere conciliar economía y ética pero de modo concreto. Una agenda de trabajo para hacerlo debería tener entre sus temas líneas de acción como las referidas. Toda la sociedad debería exigir e impulsar una renovación del paradigma de desarrollo, que avance hacia uno integral e inclusivo, la responsabilidad social de las políticas públicas, la responsabilidad social corporativa, la movilización del capital social a través del fortalecimiento del voluntariado y otras expresiones, como la profundización del compromiso social de las universidades, el apoyo a la gran tarea comunitaria de las organizaciones basadas en la fe, el respaldo a los emprendedores sociales.

EL CASO DE AMERICA LATINA

América Latina, con sus 650 millones de habitantes, es un continente donde están planteadas importantes preguntas, ante todo éticas.

Cuenta con una dotación de recursos naturales de excepción. Tiene la tercera parte de todas las aguas limpias del planeta; tiene fuentes de energía barata en cantidad; su subsuelo contiene algunas de las mayores reservas mundiales de materias primas estratégicas, desde el petróleo hasta el litio; es una de las mayores reservas de bosques y biosfera.

Sin embargo, la gran pregunta es ¿por qué, a pesar de sus condiciones naturales, su historia sin guerras ni grandes cataclismos naturales, un tercio de su población está por debajo del umbral de pobreza, mueren 30 niños de cada 1.000 antes de cumplir cinco años, perecen anualmente más de 20.000 madres durante el embarazo o el parto (90 por cada 100.000 nacimientos de nacidos vivos), y uno de cada cuatro jóvenes se halla fuera del sistema educativo, y del mercado de trabajo, en situación de exclusión social severa?

Los factores incidentes son múltiples y varían según la historia de cada país, pero la mayor parte de los países presenta un signo común: las enormes disparidades. Tiene el peor coeficiente Gini de desigualdad en la distribución del ingreso. Las distancias entre el 10% más rico y el 10% más pobre van desde 30 a 60 veces según el país. En Noruega son de 6 veces.

La desigualdad se presenta no solo en los ingresos, sino también en el acceso a la tierra, donde el coeficiente Gini es aún peor, y en diversas otras dimensiones. El Banco Mundial (2004) plantea:

América Latina sufre de una enorme desigualdad [...] se trata además de un fenómeno invasor que caracteriza cada aspecto de la vida, como el acceso a la salud, la educación y los servicios públicos; el acceso a la tierra y otros activos; el financiamiento de los mercados de crédito y laborales formales y la participación e influencia política.

La elevada desigualdad genera cotidianamente “trampas de pobreza”: los niños de familias pobres tienen riesgos graves de salud y desnutrición, trabajan, no completan la secundaria y sin ella quedan fuera de la economía formal.

Birdsall y Londoño (1997) midieron econométricamente las relaciones entre desigualdad y pobreza de 1970 a 1995. Encontraron que los fuertes aumentos de la desigualdad en ese periodo fueron responsables de la mitad, por lo menos, del alto incremento en las cifras de pobreza. En un estudio de CEPAL, PNUD e IPEA (2003) se concluyó que: “En la mayoría de los países examinados bastaría que el coeficiente Gini bajara uno o dos puntos para que la incidencia de la pobreza se redujera en igual medida que en varios años de crecimiento económico positivo”.

La pobreza constituye, como señaló repetidamente el papa Juan Pablo II (1998), una violación de derechos humanos fundamentales. En sociedades con tantas posibilidades como las latinoamericanas es inadmisibles que tenga tan amplias proporciones.

Entre otras paradojas, América Latina produce alimentos para tres veces su población y sin embargo el 16% de los niños padece desnutrición crónica, y hay 53 millones de desnutridos. A pesar de su enorme potencial de aguas limpias, 50 millones carecen de agua potable. Casi uno de cada cinco latinoamericanos viven en infraviviendas de extrema precariedad.

Los latinoamericanos son cada vez más conscientes de los grandes desafíos éticos planteados, en pobreza y desigualdad, a los que se pueden sumar otros como la situación de relegamiento de las poblaciones indígenas y las afroamericanas, las discriminaciones de género, la falta de atención a los discapacitados y a los ancianos.

En encuestas como el Latinobarómetro el 89% de los habitantes de la región rechaza los pronunciados niveles de desigualdad.

En la última década, las sociedades civiles han aumentado sustancialmente sus niveles de articulación y participación ciudadana. Se ha desarrollado

un tejido social cada vez más denso en ONG de toda índole, organizaciones de base, movimientos de mujeres, jóvenes e indígenas.

El reclamo de democracias más activas y de una agenda ética en todos los planos ha crecido. Trece presidentes fueron destituidos entre 1993 y 2007, antes de completar su mandato, por rebeliones sociales masivas de la ciudadanía a través de vías democráticas. Las causas centrales fueron no cumplir con sus mandatos de reducción de la pobreza y la desigualdad ofreciendo más oportunidades, y en diversos casos la corrupción.

La demanda social viene logrando cambios significativos en términos éticos en diversos países. Hay un largo camino que recorrer, pero entre los avances en la agenda ética, se hallan los que se resumen a continuación.

Calidad de las políticas públicas

Hay una preocupación mucho mayor en las políticas públicas por enfrentar los grandes desafíos abiertos. En países como Brasil, Argentina, Chile, Uruguay, entre otros, se han duplicado, o incluso más, las inversiones en materia social. Al mismo tiempo se han abierto líneas de crédito y apoyo muy firmes hacia la pequeña y mediana empresa. Hay esfuerzos de escala en políticas para la inclusión de jóvenes marginados. Hay, asimismo, una inversión relevante en infraestructura promotora del nivel de vida en las áreas deprimidas y en las rurales.

Costa Rica, uno de los pocos países de la región donde la alta inversión en educación y salud es una política de Estado que se mantiene al margen de los Gobiernos, ha incluido recientemente en su Constitución que el presupuesto en educación no deberá ser nunca menor al 6% del producto bruto, y en los últimos treinta años el de salud representó también el 6% del mismo. Tiene una de las tasas de mortalidad materna e infantil más bajas a nivel internacional, así como una elevada esperanza de vida.

Los resultados de la nueva generación de políticas públicas y sociales son observables. Así, entre ellos, se estima que en Brasil durante la gestión Lula, cerca de 30 millones de personas salieron de la pobreza para convertirse en clase media.

En Uruguay la pobreza se redujo drásticamente en los últimos años, una gran reforma de salud mejoró el acceso de amplios sectores de la población, y el Plan Ceibal democratizó el acceso a Internet, dando cobertura a los 300.000 alumnos de la escuela primaria.

En Argentina el plan asignación universal para hijos de trabajadores informales protegió a 3.700.000 niños pobres, con la condición de que sus familias mostraran que estaban asistiendo a la escuela y vacunándose. El país creció al 7,8% anual durante los últimos ocho años, y se crearon 5 millones de puestos de trabajo, reduciéndose la desocupación del 23 al 7,3% a finales del 2000.

Condiciones económicas internacionales como la valorización de los precios de las *commodities* y el aumento de la demanda china favorecieron a estos países, pero hubo una gestión de esas oportunidades a favor de la mejora de la pobreza y la desigualdad.

Forman parte de ella el crecimiento de alianzas entre el Estado, las empresas privadas y la sociedad civil para enfrentar problemas sociales clave, y mejorar el nivel de la educación.

En todos esos países y otros de la región, ha aumentado la transparencia del Estado y la rendición de cuentas, y se han fortalecido los mecanismos de control de gestión⁴.

⁴ Véanse los trabajos de Rómulo Paes de Souza “Enseñanzas de Bolsa Familia”, y Juan Manuel Abal Medina “La asignación universal por hijo en la Argentina”, en Kliksberg (2011b). Asimismo en Sulbrandt y Lefioa (2010).

Se necesita avanzar mucho más, y la ciudadanía continúa presionando cada vez más activamente, en favor de políticas éticamente consistentes.

La pobreza constituye, como señaló el papa Juan Pablo II (1998), una violación de derechos humanos fundamentales

La demanda de responsabilidad social corporativa

La opinión pública latinoamericana está integrando a la agenda colectiva la exigencia de más responsabilidad social corporativa. Aumentan las ONG dedicadas al tema, su cobertura en medios masivos, las audiciones y espacios sobre ella, la conciencia de los consumidores que prefieren los productos de las empresas que la practican.

Se está abriendo paso creciente una visión avanzada de la responsabilidad social corporativa. Desde ella las expectativas son que entre otros planos las empresas traten bien a su personal, brinden al consumidor productos de buena calidad a precios razonables, cuiden el medioambiente, tengan buen gobierno corporativo y se involucren activamente en problemas críticos para la sociedad, empezando por hacerlo en su entorno geográfico inmediato.

Un panorama de conjunto permite observar diversas actitudes en el mundo de las empresas, vital y estratégico para el desarrollo de los países, en relación a esta agenda de responsabilidad social corporativa.

Existe todavía un amplio sector de empresas que no ha recogido el llamamiento internacional por un nuevo papel de la empresa. Siguen ancladas en conductas tradicionales de aislamiento y maximización de corto plazo.

Hay un sector en crecimiento dinámico, y muy esperanzador, que ha ingresado en la filantropía empresarial. Sus aportes puntuales a causas de interés público aumentan, aun cuando siguen siendo mucho menores proporcionalmente que los típicos en el mundo desarrollado. Algunas empresas están dando, o ya han dado, el salto de la filantropía a una visión amplia de la responsabilidad social corporativa que incluye los temas antes mencionados, lo que significa ponerla dentro de sus políticas corporativas y asignarle recursos estables.

En Brasil la acción educativa sistemática del Instituto Ethos, creado por los mismos empresarios, y otros esfuerzos están produciendo progresos concretos. Una investigación de Ethos encontró que en 2004, en una muestra de 55 empresas analizadas, el número de prácticas de RSC eran 11. En el 2008, ya eran el doble, 22.

La opinión pública latinoamericana está integrando a la agenda colectiva la exigencia de más responsabilidad social corporativa

Varias empresas en Argentina, Brasil, Chile y México están incorporando los balances sociales. Natura, una multinacional brasileña líder mundial en responsabilidad social corporativa, produjo en 2010 un balance social rindiendo cuentas de su acción por la comunidad y el medio ambiente, confeccionado junto con sus grupos de interés.

En Argentina, empresarios jóvenes crearon en Rosario el movimiento en favor de la responsabilidad social corporativa Moverse, en Mendoza Valos, y otros similares en otras ciudades, constituyendo una Federación Nacional de responsabilidad social corporativa.

Hay desarrollos similares en otros países. Por ejemplo, en Panamá funciona activamente COSPAE, consejo que reúne a todas las cámaras empresariales.

riales para apoyar la educación; en Guatemala un grupo de empresarios jóvenes generaron CENTRARSE, y ligaron su acción a las metas del milenio, y son muy variados los desarrollos en países como Chile, México y otros.

Los ejemplos de empresas internacionales con fuerte inserción en América Latina, como BBVA con su fuerte inversión en educación, Telefónica de España con su tan exitoso programa “Proniño”, el Banco Santander con su apoyo a la educación en responsabilidad social corporativa, han aportado significativamente a los países y el futuro de la responsabilidad social corporativa.

La responsabilidad social corporativa no “llueve”. Para hacer que avance en la región es fundamental educar a las futuras generaciones de empresarios en ella. Con ese propósito el autor, con el apoyo del PNUD y de la Universidad de Buenos Aires y de otras importantes universidades, fundó la Red de Universidades Iberoamericanas por la RSC (Red Unirse). Se han integrado en ella doscientas treinta universidades de veintiún países⁵. La Red trabaja por la inserción sólida en el currículo de la enseñanza y de la investigación sobre la responsabilidad social corporativa. También se generó el programa de formación de docentes jóvenes en ética económica y responsabilidad social corporativa “100 jóvenes sobresalientes por un desarrollo con ética”⁶, que está siendo dictado en treinta universidades de Argentina, Perú, Uruguay y se está difundiendo a México, Brasil, Guatemala y Panamá, entre otros.

Los progresos son, sin embargo, reducidos frente a lo que se necesita. Hay un extenso camino por andar en este tema ético clave.

⁵ Puede ampliarse en la página de Red Unirse: www.redunirse.org

⁶ Puede verse información detallada sobre el programa “100 jóvenes sobresaliente por un desarrollo con ética” en *Clarín* (28 de septiembre, 2008). “Formarán a jóvenes universitarios comprometidos con el interés público”, y en *La Nación* (13 de diciembre, 2009), “Económicas de la UBA forma líderes con compromiso social”.

Una sociedad civil en marcha

La convocatoria a la ética en acción está siendo recogida muy vigorosamente por la sociedad civil latinoamericana. Los ejemplos de organizaciones ejemplares se multiplican en la región. Muchas de ellas cuentan con apoyo de la política pública y de empresas privadas y son un verdadero agente de cambio prosolidaridad.

Entre muchas otras, Caritas Argentina prestó en la gran crisis de 2002 ayuda directa a 3 millones de personas con sus 150.000 voluntarios; AMIA, organismo central de la comunidad judía de ese país, estableció la principal bolsa de trabajo existente; Fe y Alegría, nacida en Venezuela, llega con su tarea educativa a dieciséis países; Faça Parte de Brasil ha logrado que en muchísimas escuelas se enseñe voluntariado... Una ONG chilena liderada e integrada por jóvenes, Un Techo para Chile, que construye viviendas para familias en extrema pobreza, acaba de recibir el Premio de Derechos Humanos Rey de España. Hoy está presente en diecinueve países de la región. Ha construido 80.000 viviendas y participan en su labor 400.000 jóvenes voluntarios⁷.

La profundización del compromiso ético de las políticas públicas, de la empresa privada y de la sociedad civil es esencial para que los grandes desafíos de derecho a salud, educación, trabajo decente, servicios básicos e inclusión sean afrontados cuanto antes en la región.

UNA CONCLUSION DE CONJUNTO

En la primera parte de este trabajo se ha analizado la demanda de más ética en la economía presente en el mundo, en la segunda se ha visto la importancia de los vacíos éticos en la grave crisis económica actual, en la terce-

⁷ Puede ampliarse en: <http://www.untechoparamipais.org>

ra se han trazado las líneas de una agenda ética para la economía, y en la cuarta, se ha examinado desde una perspectiva ética la situación de América Latina.

Durante las últimas décadas ha habido una distancia considerable entre el pensamiento predominante en economía y la ética. El mensaje implícito en el pensamiento económico convencional era que la economía se resolvía técnicamente, y la ética era un tema para otras áreas, como la religión o la filosofía.

No fue así como concibieron la economía sus padres fundadores. Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill y otros la vieron como una disciplina moral y se preocuparon intensamente por las implicaciones éticas de las políticas económicas y de la actuación de los agentes económicos.

Seguir el curso opuesto “ha empobrecido seriamente a la economía”, como ha subrayado el Nobel Amartya Sen. Las debilidades éticas han sido muy influyentes en los difíciles problemas actuales de la economía mundial⁸.

Por otro lado, las economías más exitosas y sostenibles, que encabezan tablas como las Desarrollo Humano de la ONU, han tenido en su base la práctica rigurosa de principios éticos en las áreas públicas y privadas.

Sennett (2011), profesor emérito de la London School of Economics resalta: “Noruega y Suecia han coordinado esfuerzos para incluir a los jóvenes en los empleos para principiantes y tienen un desempleo juvenil de alrededor del 8%”. Contrasta según destaca marcadamente con el 22% de desempleo juvenil de Gran Bretaña y Estados Unidos.

Es hora de retomar a pleno la interrelación entre ética y economía. La economía debe funcionar con la mayor eficiencia pero es un medio para que en

⁸ Diversas dimensiones del tema son abordadas en Sen y Kliksberg (2011).

definitiva, como lo establecen las grandes sabidurías espirituales del género humano, se cumplan las metas éticas básicas.

Entre ellas, que las madres puedan dar a luz en seguridad y los niños nazcan y se desarrollen sanos, que la familia, pilar de la sociedad, pueda prosperar, que los jóvenes tengan educación y trabajo, se superen las discriminaciones de género y de toda índole, que los discapacitados sean protegidos y los mayores tengan plenas posibilidades.

Por otra parte, cada actor de la economía debe asumir sus responsabilidades éticas, y sus prácticas deben ser coherentes con ellas. Se ha perdido demasiado tiempo histórico discutiendo sobre cómo llevar la ética a la economía, y relegándola a un lugar marginal. Retomar esa conexión a fondo será decisivo para poder hacer frente al panorama que describe la encíclica *Caritas in veritate* (2009):

Las fuerzas técnicas que se mueven, las interrelaciones planetarias, los efectos perniciosos sobre la economía real de una actividad financiera más utilizada, y en buena parte especulativa, los imponentes flujos migratorios frecuentemente provocados, y después no gestionados adecuadamente, o la explotación sin reglas de los recursos de la tierra, nos inducen hoy a reflexionar sobre las medidas necesarias para solucionar problemas que no solo son nuevos [...] sino también y sobre todo tienen un efecto decisivo para el presente y el futuro de la humanidad.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial. 2004. *Desigualdad en América Latina y el Caribe*. Washington D.C.
- Benedicto XVI. 2009. *Caritas in veritate*. www.catholics.net
- Bidani, Benu, y Martin Ravallion. 1997. "Decomposing social indicators using distributional data", *Journal of Econometrics* 77.
- Birdsall, Nancy, y Juan Luis Londoño. 1997. "Assets inequality matters", *American Economic Review*, mayo.
- Buffett, Warren. 2011. "Basta de mirar a los multimillonarios", *The New York Times*, 14 de agosto.
- Canales, Rodrigo, B. Cade Massey y Amy Wrzesniewski. 2010. "Promises Aren't Enough: Business Schools Need to Do a Better Job Teaching Students Values", *The Wall Street Journal*, 23 de agosto.
- De Schutter, Olivier. 2011. "El hambre es un problema político", *El País*, 17 de marzo.
- Edelman Trust Barometer. 2011. *Annual Global Opinion Leaders Study*.
- Etzioni, Amitai. 2002. "When it comes to ethics, B-Schools get an F", *The Washington Post*, 4 de agosto.
- Gentile, Mary. 2010. "Ethics teaching asks the wrong questions", *Financial Times*, 13 de septiembre.
- Grupta, S, M. Verhoeven y E. Tionson. 1999. "Does higher government spending buy better results in education and health care?" Working paper 99/21. Washington D.C.: Fondo Monetario Internacional.
- Gurría, Ángel. 2009. "Business Ethics and OECD principles; what can be done to avoid another crisis?" European Business Ethics Forum.
- Juan XXIII. 1961. *Mater et Magistra*. <http://www.es.catholic.net/biblioteca/libro.phtml?consecutivo=171&capitulo=2424>.
- Kirpatrick, Grant. 2009. "The corporate governance lessons from the financial crisis". OECD Steering Group on Corporate Governance.
- Kliksberg, Bernardo. 2010. *Más ética, más desarrollo*. Buenos Aires: Temas, 19.ª edición.
- Kliksberg, Bernardo. 2011a. *Escándalos éticos*. Buenos Aires: Temas, 6.ª edición.
- Kliksberg, Bernardo (comp.). 2011b. *América Latina frente a la crisis*. Buenos Aires: Random House Mondadori, Sudamericana, PNUD.
- Lauerman, John. 2010. "Harvard business names leadership, ethics expert Nohria as Dean", *Bloomberg*, 4 de mayo.
- Musgrave, Philip. 1996. "Public and private roles in health". World Bank. Discussion paper 339.
- Porter, Michael E. y Mark R. Kramer. 2011. "Creating sharing value", *Harvard Business Review*, enero-febrero.
- Sachs, Jeffrey, et al. 2002. *Macroeconomía y Salud*. Ginebra: Organización Mundial de la Salud.
- Salomon, Lester, M. S. Wojciech Sokolowski y Regina List. 2003. "Global civil society: an overview". John Hopkins comparative nonprofit sector project.
- Sen, Amartya, y Bernardo Kliksberg. 2011. *Primero la gente*. Planeta, Deusto, 14.ª edición.
- Sennet, Richard. 2011. "Desempleo", *Eco*, suplemento económico de *Clarín*, 15 de septiembre.
- Smith, Adam. 1759. *The Theory of Moral Sentiments*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Sulbrandt, José, y Álvaro Lefioa. 2010. "La experiencia de Costa Rica en la reducción de las tasas de mortalidad infantil y mortalidad materna", *Experiencias sociales ejemplares*, Fondo España-PNUD Hacia un desarrollo integrado e inclusivo en América Latina, PNUD-AECID.
- The Economist*. 2011. "The rich and the rest". 22 de enero.
- The Economist*. 2010. "Social entrepreneurship". 12 de agosto.
- The Week*. 2008. "Greenspan: the Oracle's mea culpa". 7 de noviembre.
- Wilkinson, Richard G., y Kate Pickett. 2010. *The Spirit Level: Why Equality is Better for Everyone*. Londres: Penguin Books.

>> La economía mundial está inmersa en la mayor crisis desde 1929. Entre sus causas están los “vacíos éticos”. Han tenido severas consecuencias factores como los fallos en el gobierno corporativo, las tendencias especulativas, la debilidad en la formación ética de los gerentes y la visión reduccionista de la economía. Es imprescindible recuperar la relación entre ética y economía.

>> Se proponen los alineamientos de una agenda ética para la economía que afronte los escándalos que significan la pobreza en gran escala y las pronunciadas desigualdades. La agenda incluye una visión renovada del desarrollo, la responsabilidad social en las políticas públicas, la responsabilidad social corporativa y el fortalecimiento del voluntariado y la labor de los emprendedores sociales.

>> Se analiza asimismo el caso de América Latina, una región de enorme potencial con exigentes desafíos éticos planteados.

BERNARDO KLIKSBERG

Organización de las Naciones Unidas

ECOLOGÍA Y ÉTICA AMBIENTAL

Kristin Shrader-Frechette

Arthur Cooper (1982, 348; Shrader-Frechette y McCoy 1993, 2; véase Hansen, Rouwette y van Katwijk 2009), antiguo presidente de la Ecological Society of America, apuntaba acertadamente que gran parte de la ética y la política ambiental se basa en la ciencia ecológica. De hecho, para ilustrar esta cuestión, solo tenemos que pensar en casos como la prohibición del DDT, la limitación de la lluvia ácida, la gestión de las zonas costeras y bosques, y la protección de las especies en peligro de extinción. En todas estas políticas ambientales, la ciencia ecológica ha jugado un papel fundamental.

LLAMAMIENTOS ERRÓNEOS A LEYES ECOLÓGICAS ENTRE LOS ESPECIALISTAS EN ÉTICA AMBIENTAL

Los especialistas en ética ambiental suelen hacer llamamientos erróneos a la ciencia ecológica al tratar de justificar sus conclusiones de éticas y políticas específicas. Por ejemplo, Baird Callicott (1989, 22), Aldo Leopold (1949, 224-225) Holmes Rolston (1988), Stanley Salthe (2005), Paul Taylor (1986, 50) y otros autores presentaron variantes de la tesis del equilibrio natural. Rolston (1988, 231) reivindica que “la ley primordial de la teoría ecológica” es la “homeostasis”, y vincula la ética ambiental al mantenimiento del equilibrio o la estabilidad ecológica, a acciones que “maximicen las

excelencias ecosistémicas”. Baird Callicott (1989, 31) dice algo similar, concretamente que el “todo orgánico” de la biosfera tiene derecho a ser considerado moralmente partiendo de la base del “derecho ecológico”. Salthe (2005, 1) considera que el mundo natural biológico se compone de “sistemas espaciotemporales homeostáticos anidados”. De La Plante y Odenbaugh (próxima aparición, 2) consideran que “la bibliografía teórica sobre ecología” respalda “un ‘equilibrio natural’ y que los ecosistemas muestran unas conductas autoorganizadas destinadas al incremento de la complejidad y la estabilidad”. A pesar de que Odenbaugh (2005, 250) admite que los conceptos de estabilidad y equilibrio son vagos, este autor mantiene que la “estabilidad ecológica” proporciona “a los ecologistas un marco conceptual en el que estudiar las comunidades en el campo y el laboratorio”.

Sin embargo, el principal problema que hay con los especialistas en ética ambiental tales como De La Plante, Odenbaugh y Rolston (los cuales hacen un llamamiento a una especie de homeostasis ecológica o equilibrio natural) es que no existe ningún sentido claro ni confirmado en el que los ecosistemas naturales avancen hacia la homeostasis, la estabilidad o el equilibrio. Como consecuencia, los ecologistas han rechazado la visión de diversidad-estabilidad de MacArthur, Hutchinson y otros. De hecho, existen muchos contraejemplos fundamentados empíricamente de diversas reivindicaciones de estabilidad ecológica (véase Paine y Levin 1981), y May (1973), Levins (1974, 123-138), Connell (1978, 1302-1310) y otros (véase Sagoff 1985, 107-110) que los han cuestionado tanto por motivos matemáticos como por motivos de campo. ¿Cuál ha sido el resultado obtenido? Puesto que los ecosistemas naturales no avanzan hacia la homeostasis, la estabilidad o el equilibrio, la única base indiscutible para la condena de acciones tales como la destrucción de especies es específica del caso y preventiva, y por lo tanto antropocéntrica (por ejemplo, el error de la destrucción sin sentido o la falta de cuidado), tal y como veremos más tarde. ¿Por qué motivo? No existe ninguna teoría universal clara y confirmada de “equilibrio” ecológico que pueda utilizarse para condenar los “daños”

ambientales. De este modo, puede respaldarse la ética ambiental, aunque sin partir de la base de una determinada teoría predictiva, general y ecológica, algo así como una “ecología dura”. La situación de la ecología es por tanto un poco como en las ciencias médicas, en las que también se puede tratar de establecer criterios sobre lo que es “equilibrado” o “saludable”. Sin embargo, la ecología es diferente a las ciencias médicas, ya que el objetivo de la medicina siempre es el bienestar del paciente individual, mientras que el de la ecología es el bienestar de un sistema o todo determinado: un objetivo bastante más difícil de especificar dado que no se puede definir ese todo que está siendo “equilibrado”. ¿Se trata de una especie, varias especies, comunidades, poblaciones, un ecosistema, ecosistemas seleccionados o la biosfera? Todas estas entidades se encuentran sometidas a un cambio continuo, lo que hace que no puedan modificarse con la especificación exacta, o lo que yo denomino “ecología dura”, en gran medida debido a que los cimientos de la selección natural de la ecología socavan cualquier noción indiscutible de teoría holística del ecosistema, equilibrio, equilibrio natural o especie (Shrader-Frechette y McCoy 1992; Sober 2006; Calsbeek *et al.* 2009).

Además, al estar la ecología más empírica y teóricamente indeterminada que muchas otras ciencias, esta no puede proporcionar unas directivas claras y precisas para la ética ambiental. Por ejemplo, en la biogeografía de islas hay muchas áreas de indeterminación que exigen tomar decisiones entre los distintos juicios de valor metodológico. Estas decisiones tienen que ver con la manera de interpretar los datos, practicar una ciencia de calidad y aplicar la teoría en determinadas situaciones, como por ejemplo determinar el mejor diseño para las reservas naturales. Este tipo de decisiones tiene carácter evaluativo, dado que nunca están totalmente determinadas por los datos. En el caso de la reserva natural, como ya se ha mencionado, los ecologistas deben decidir si las prioridades éticas y de conservación exigen la protección de una especie individual, un ecosistema o la biodiversidad, cuando no se puede proteger todo a la vez. Para poder

proteger a una especie de interés en particular, es necesario tomar distintas decisiones de diseño, en contraposición a preservar un ecosistema específico o una diversidad biótica. Asimismo, los ecologistas suelen tener que elegir con frecuencia entre maximizar la biodiversidad presente y futura. En la actualidad son capaces de determinar únicamente los tipos de reservas, por ejemplo, que incluyen la mayor cantidad de especies en estos momentos, y no cuáles contendrán la mayor cantidad a largo plazo. Además, cuando no disponen de datos empíricos apropiados sobre un taxón en concreto y su autoecología específica, los ecologistas suelen tener que tomar una decisión sobre cómo evaluar el valor de la teoría ecológica general a la hora de establecer el diseño de reserva preferido para un caso en concreto. A menudo también se ven obligados a valorar subjetivamente distintas formas de reserva. A esto hay que añadir que la forma de la reserva, como tal, puede no servir para explicar la variación en el número de especies (véase Hansen y De Fries 2007, Simberloff y Cox 1987; Williamson 1987; Boecklen y Simberloff 1987; Blouin y Conner 1985).

De la misma manera, los ecologistas deben basarse con frecuencia en estimaciones subjetivas y juicios de valor metodológico cuando no se conoce el tamaño de la “población viable mínima” de una zona concreta (Boecklen y Simberloff 1987). Una de las más importantes fuentes de juicios de valor en ecología la constituye el hecho de que la teoría biogeográfica de islas que subyace a los paradigmas actuales en relación con el diseño de reservas se ha probado muy poco y depende principalmente de las correlaciones, en lugar de depender de las explicaciones causales, basadas en asunciones acerca de hábitats homogéneos, así como en tasas de rotación y extinción no fundamentadas. De ahí que siempre que los ecologistas aplican esta teoría deban realizar una serie de juicios de valor metodológico, e incluso a veces ético. Algunos de estos juicios de valor se preocupan por la importancia de factores distintos a los que prevalecen en la biogeografía de islas (por ejemplo, el hábitat de reproducción máxima), unos factores que se han presentado a menudo como indicadores superiores del número de

especies. El hecho de realizar juicios de valor en relación con el diseño de la reserva también resulta difícil debido a que los corredores (parte esencial de la teoría biogeográfica de islas) tienen un valor total cuestionable para la preservación de especies. De esta manera, la recomendación del uso de corredores hace que los ecologistas se vean obligados a evaluar subjetivamente su eficacia en situaciones concretas. Además, debido a la gran discrepancia existente en las relaciones entre especies/áreas, las personas que recurren a la teoría biogeográfica de islas suelen verse obligadas a realizar evaluaciones subjetivas de predicciones no comprobables. Algunas de estas evaluaciones subjetivas surgen debido a que las islas difieren en aspectos importantes de las reservas naturales. Como consecuencia, aquellos ecologistas que aplican los datos de las islas a los problemas de diseño de las reservas deben adoptar una serie de juicios de valor acerca de la representatividad y la importancia de sus datos concretos (véase Stouffer *et al.* 2011; Ale y Howe 2010, Shrader-Frechette 1995, Shrader-Frechette y McCoy 1993; Boecklen y Simberloff 1987).

La ecología, más empírica y teóricamente indeterminada que muchas otras ciencias, no puede proporcionar unas directivas claras y precisas para la ética ambiental

Debido a la indeterminación empírica y teórica mostrada por teorías ecológicas como la biogeografía de islas, así como a los juicios de valor metodológico resultantes que son necesarios para poder interpretarlas y aplicarlas a casos específicos, la ecología no da la sensación de ser lo suficientemente “dura” o sólida como para ser totalmente susceptible de proporcionar un apoyo indiscutible a la política y la ética ambiental. Los juicios de valor de la ecología rompen las conexiones deductivas de la teoría científica. Por supuesto, existen generalizaciones aproximadas y estudios de caso que pueden ayudar a solucionar el problema en situaciones

ecológicas específicas, tal como se reconoce en un destacado informe de la United States National Academy of Sciences (Orians *et al.* 1986) que sigue constituyendo la fuente clásica y última sobre el método ecológico. Sin embargo, las generalizaciones ecológicas aproximadas y los estudios de caso ecológicos no proporcionan ningún respaldo indiscutible a la ética ambiental, debido precisamente al hecho de que pueden ser cuestionados por la subjetividad de los juicios, la falta de teoría general y la incapacidad para reproducir las conclusiones (Shrader-Frechette 1995, Shrader-Frechette y McCoy 1994).

Además de la teoría infradeterminada y cargada de valores, un segundo motivo por el que las leyes exactas, universales e hipotético-deductivas son poco probables en la ecología es que los términos ecológicos fundamentales (como “comunidad” y “estabilidad”) son imprecisos y vagos. En consecuencia, no pueden respaldar leyes empíricas precisas, a pesar de que existan muchos modelos ecológicos de utilidad (véase Clark y Mangel 2000). De la misma manera, aunque el término “especie” posee un significado aceptado comúnmente, y a pesar de que la teoría de la evolución otorgue un sentido técnico preciso a dicho término, en el ámbito de la biología no existe un consenso general respecto a la definición explícita de “especie”. No existe consenso respecto a lo que se consideran condiciones causalmente suficientes o necesarias para que un organismo sea considerado una especie, ni tampoco respecto a si las especies son individuos. La taxonomía fenética no ha sido capaz de generar una taxonomía factible, algo que quizás se deba a que las especies no son tipos naturales y a que los hechos no se pueden dividir y reorganizar de acuerdo con las esperanzas de los taxonomistas numéricos (véase Stamos 2003).

También es poco probable que haya leyes hipotético-deductivas simples, generales y exactas en la ecología debido a la singularidad de los fenómenos ecológicos. Si un evento es único, suele resultar difícil especificar las condiciones iniciales relevantes para dicho evento y saber lo que se entien-

de por comportamiento relevante. Para poder hacerlo realmente, suele ser necesario disponer de una amplia información histórica. De ahí que desde un punto de vista empírico, la complejidad y la singularidad dificulten la elaboración de un conjunto simple y general de leyes hipotético deductivas que permitan explicar todos los fenómenos ecológicos o la mayoría de los mismos.

En el extremo opuesto a la “ecología dura,” la propuesta de la “ecología blanda” tampoco consigue ofrecer una base científica adecuada para la ética ambiental debido a que los conceptos del tipo “integridad” son cualitativos, confusos y vagos. Estos términos de “ecología blanda” subestiman la incertidumbre ecológica que se asocia a estos términos confusos. Arne Naess (1973) reconoció esta cuestión al afirmar que la base normativa provista por la ecología no es más que “intuiciones básicas”. El problema con estas intuiciones no es solo que resultan vagas y cualitativas, sino que además o se tienen o no se tienen. No son el tipo de cosas que puedan someterse a un debate inteligente, y mucho menos al de la confirmación o falseamiento científico. De ahí que las intuiciones le pidan demasiado poco a la ecología. Su incertidumbre hace que nos quedemos cortos cuando los ecólogos necesitan defender sus conclusiones en una sala de lo ambiental.

Para ilustrar las dificultades de esta “ecología blanda” intuitiva, deberíamos considerar algunos de los problemas asociados tanto a la base científica del concepto de integridad ecosistémica como a sus aplicaciones filosóficas. Una gran parte del interés científico y ético en la integridad surgió a raíz del famoso precepto de Aldo Leopold (1949, 224-235): “Una cosa es correcta cuando tiende a preservar la integridad, estabilidad y belleza de la comunidad biótica; es incorrecta si tiende hacia otra dirección”. Numerosos especialistas en ética ambiental han procedido a analizar el concepto de integridad ecosistémica (véase Odenbaugh 2005; De La Plante 2004; Noss, Westra, y Pimentel 2000; Callicott 1982; Rolston 1975), y por ejemplo De La Plante y Odenbaugh (próxima aparición, 2) reivindican “que la teoría ecosistémica

legítimas nociones como las de ‘salud ecosistémica’ e ‘integridad ecosistémica’”. Lamentablemente, sin embargo, estos estudios se basan en una ciencia problemática o ecología blanda, la cual es incapaz de ayudar de una forma aceptable a la ética ambiental. ¿Qué problemas plantea?

Los principales expertos en el campo de la integridad ecosistémica tales como Henry Regier y James Kay (Regier 1992; Waltner-Toews y Kay 2002; Kay y Regier 2000) admitieron que el término se ha explicado de muy diferentes maneras: para referirse a la termodinámica de sistemas abiertos, a las redes, a los sistemas generales bertalanffianos, a los sistemas tróficos, a las organizaciones jerárquicas, a las comunidades armónicas, etcétera. Como es lógico, un concepto científico que presuma de ser claro y operativo no debería poder explicarse de diferentes maneras, algunas de las cuales resultan incluso mutuamente incompatibles, sobre todo si se espera que el concepto cumpla su deber explicativo y predictivo para los ecologistas de campo, y por tanto su deber filosófico y político para los abogados, los responsables políticos y los ciudadanos involucrados en las polémicas ambientales.

El segundo problema con los conceptos de integridad ecológica es que a menudo, cuando las personas intentan definir el término “integridad” de forma precisa, lo más que pueden hacer es especificar las condiciones necesarias, como la presencia de la “especie indicadora” para la integridad ecosistémica. Por ejemplo, el Protocolo de 1987 del Acuerdo de Calidad del Agua de los Grandes Lagos de 1978 establecía formalmente la trucha lacustre como especie indicadora del estado deseado de oligotrofia (Regier 1992). Una de las dificultades de usar estas especies como indicadores de la integridad ambiental es en parte que el seguimiento de la presencia o ausencia de una especie indicadora es impreciso e inadecuadamente cuantitativo. Una idea mejor podría ser realizar un seguimiento del cambio que se produzca en el número de especies o la composición taxonómica. Otro de los problemas que se han reconocido es que la presencia o ausencia de una especie indicadora por sí sola no es supuestamente suficiente para

caracterizar todo lo que se puede entender por “integridad”. De lo contrario, las personas no hablarían de “integridad ecosistémica”, sino que simplemente hablarían de “presencia ecosistémica de la trucha lacustre”. De ahí que, aunque el significado de la palabra “integridad” no quede claro, el hecho de definir el término por medio de diversas especies indicadoras pueda parecer tosco y poco atento a los procesos subyacentes que posiblemente contribuyan a la presencia o ausencia de determinadas especies y a los procesos de mayor tamaño que supuestamente poseen integridad (véase Farr 2002, Shrader-Frechette 1995).

Las objeciones que podrían hacerse en este sentido no tienen que ver con los conceptos filosóficos o éticos de integridad y equilibrio, lo cual lógicamente puede tener un poder heurístico y político. El argumento sería más bien que los filósofos y ecologistas blandos no llaman a las cosas por su nombre. No llaman “blanda” a las ciencias blandas cuando realmente son blandas, y parecen no darse cuenta de que la ecología no puede satisfacer las necesidades de las ciencias “duras”. Tampoco parecen darse cuenta de que, al no existir un consenso político ambiental, las ciencias blandas tienen pocas probabilidades de fortalecerse lo suficiente como para respaldar decisiones precisas sobre política y ética ambiental. Cuando existe un consenso que respalda una serie de valores ambientales concretos, la ecología blanda lógicamente posee valor y resulta útil desde una perspectiva heurística, a pesar de que no haya “ecología dura”. Pero las situaciones de consenso relacionadas con los valores ambientales no son aquellas en las que más necesitamos la ecología. Por todos estos motivos, la teoría ecológica no constituye una base adecuada sobre la que sustentar la elaboración de políticas ambientales. En el mejor de los casos, lo que hace es proporcionar un motivo científico necesario, aunque no suficiente, para la política y la ética ambiental. En la medida en que es difusa y nos exige completar nuestras lagunas de conocimiento con juicios subjetivos, esto nos lleva a una ecología dura incompleta o a una ecología blanda pendiente de respuestas, con lo cual ninguna de ellas permite respaldar debidamente la política y la ética ambiental.

Puesto que la teoría ecológica no es capaz de aportar una base completa e indiscutible para la ética ambiental, ¿qué otros recursos podrían aportar los filósofos y especialistas en ética? ¿Son adecuados estos recursos filosóficos? Aquí se pretende dar respuesta a ambas preguntas.

A principios de los años setenta, la ética ambiental comenzó a cuestionar la ética tradicional centrada en los seres humanos (también denominada antropocéntrica), así como la supuesta superioridad moral de los seres humanos con respecto a otros seres (véase Stone 1974). Tal como se pone de manifiesto en los párrafos siguientes, muchos de los especialistas en ética ambiental sugerían que, en lugar de seres humanos individuales, los principales sujetos de valor son todos ecológicos, tales como los ecosistemas; otros especialistas en ética ambiental defendían que los principales sujetos de valor son las cosas naturales, desde las cucarachas hasta las rocas, las cuales tienen un valor intrínseco en sí mismas, aparte de las consideraciones humanas o sin valor instrumental, un valor que les aporta algo más que el ser meros medios para fines humanos.

Sin embargo, algunos especialistas en ética ambiental se basaron en la ética tradicional para cuestionar los abusos ambientales, sugiriendo que algunos factores como la codicia y el consumismo dañan tanto a los humanos como al entorno natural (véase Passmore 1974, Shrader-Frechette 1981, Norton 1991, De Shalit 1994, Light y Katz 1996). Muchos de estos especialistas en ética ambiental más tradicionales o pragmáticos son antropocentristas solamente en un sentido reducido por considerar que los seres distintos a los humanos, también tienen valor intrínseco (los antropocentristas consideran en un sentido amplio que solamente los humanos poseen valores intrínsecos o no instrumentales en sí mismos, con independencia de su utilidad para otros). La mayoría de los filósofos considera que si un ser posee

valor intrínseco, en ese caso otros tendrán la obligación *prima facie* de protegerlo y evitar que resulte dañado (O'Neil 1992, Jamieson 2002). Por consiguiente, resulta esencial saber si los humanos son los únicos que poseen un valor intrínseco. Aristóteles (1948, libro 1, cap. 8), por ejemplo, es un antropocentrista radical que reivindica que “la naturaleza ha creado todas las cosas específicamente por el bien del hombre” y que el valor de las cosas de la naturaleza que no son humanas es meramente instrumental. Tomás de Aquino (1975, libro 3, parte 2, cap. 112) también reivindica que todos los animales no humanos “han sido hechos para uso del hombre”. Por su parte, los antropocentristas moderados consideran que los humanos poseen un mayor valor intrínseco que otros seres, o bien, en caso de conflicto, el bienestar humano suele ser superior al de otros seres. Immanuel Kant, no obstante, explica que los humanos (o lo que aquí denominamos “antropocentrismo radical”) necesitan ignorar a los no humanos porque la crueldad con otros animales es mala en tanto que esta puede promover entre las personas su insensibilización respecto a la crueldad con los humanos (Kant 1963).

La teoría ecológica proporciona un motivo científico necesario, aunque no suficiente, para la política y la ética ambiental

Muchos de los especialistas en ética ambiental, que defienden el valor intrínseco de todos los seres, también están de acuerdo con el “biocentrismo”, es decir, reivindican que el bienestar de la biosfera, en lugar de solamente el de los humanos, es la clave para la ética ambiental. Lo que ocurre es que cada especialista en ética ambiental define el “biocentrismo” de una forma ligeramente diferente. Aldo Leopold (1949, 224-225), por ejemplo, defendía que una acción es correcta cuando tiende a preservar la integridad, la estabilidad y la belleza de la comunidad biótica, pero no ofrecía ninguna teoría ética que justificara su postura. Basándose en Leopold, Richard Routley (1973; Routley y Routley 1980) defendía que la típica ética

antropocéntrica occidental equivale al “chovinismo humano”, la “lealtad” ciega o los prejuicios, y que de esta manera discrimina a todos aquellos que están fuera de la clase humana privilegiada. Baird Callicott (1989) defiende un *holismo* basado en la visión de Leopold según la cual “una cosa es correcta cuando tiende a preservar la integridad, estabilidad y belleza de la comunidad biótica...”, tomando esta afirmación como el principio deontológico supremo para la ética. Según Callicott, solamente la comunidad biótica terrestre posee valor intrínseco, y el valor de los miembros individuales es un mero instrumento para su aportación a la “integridad, estabilidad y belleza” de la comunidad biótica mayor. Sin embargo, el biocentrista Paul Taylor (1986, 1981; véase Agar 2001) defiende una versión más individualista del biocentrismo y el valor intrínseco de la naturaleza. Según este autor, cada ser vivo de la naturaleza es un “centro de vida teleológico” que posee un bienestar por sí mismo y todos los seres que son centros de vida teleológicos poseen el mismo valor intrínseco (algo que él denomina “valor inherente”). Como consecuencia, Taylor defiende que los seres vivos merecen un respeto moral. Por ejemplo, Taylor considera que este “valor inherente” significa que todos los humanos tienen la obligación *prima facie* (obligación aceptada hasta que existan motivos persuasivos en sentido contrario) de promover el bien biológico (o valor inherente o intrínseco) de todos estos seres, como si fueran fines en sí mismos. De La Plant y Odenbaugh (2005, 2), que también están a favor de estos temas, reivindican que “la bibliografía ecológica teórica” justifica estas “concepciones holísticas de la naturaleza”.

Sin embargo, y a pesar de sus diferencias, los llamamientos de los especialistas en ética ambiental al biocentrismo y la igualdad del valor intrínseco de la naturaleza plantean como mínimo cuatro problemas principales. *En primer lugar*, como ya se ha explicado en el primer apartado y al contrario de lo dispuesto por especialistas en ética como Callicott, De La Plant y Odenbaugh, la teoría ecológica no justifica claramente ninguna noción de biocentrismo o el valor inherente de la naturaleza. El *segundo* problema

planteado por la teoría biocéntrica es que, al contrario que Taylor, Callicott y muchos otros biocentristas, el “bien biológico” es meramente descriptivo, no preceptivo (véase Williams 1992 y O’Neill 1993, cap. 2). Por lo tanto, no existe ningún motivo moral obvio para desarrollar ese “bien”. El tercer problema consiste en que, si Callicott y otros teóricos estaban en lo cierto, cualquier miembro individual de la comunidad biótica podría ser sacrificado para proteger la supuesta integridad, belleza o estabilidad de la comunidad biótica. En pocas palabras, las primeras opiniones de Callicott, y otras opiniones biocéntricas podrían llevar a un “fascismo ambiental”, que sacrificara seres humanos por el bien de alguna supuesta consideración de bienestar ambiental (Regan 1983, 362; Shrader-Frechette 1996), hecho que llevó a Callicott a afirmar el valor intrínseco de todos los individuos de la comunidad biótica, así como el de la propia comunidad. A pesar de que esta respuesta de Callicott evita las posibles acusaciones de “fascismo ambiental”, también es cierto que introduce a Callicott en el cuarto problema, que se explica más abajo. Sin embargo, Warwick Fox (2007) sigue otorgando prioridad moral absoluta a los ecosistemas y al mundo biofísico, algo que le hace vulnerable a la acusación de fascismo ambiental.

El cuarto problema, una de las dificultades más básicas de todas las éticas ambientales biocéntricas, al menos en el caso de las que reivindican que todos los seres poseen el mismo valor intrínseco, es de tipo operativo. El problema operativo consiste en que estas éticas son incompletas debido a que no proporcionan ningún criterio de segundo orden o *ultima facie* (criterios, se tienen en cuenta todas las cosas) que adjudicar entre los diferentes intereses de los distintos seres. ¿Qué intereses y de quién deberían considerarse principales en caso de conflictos en la ética biocéntrica? Cuando se trate de conflictos entre humanos, se considera que los humanos son iguales, aunque la consideración del mérito, la culpa, la negligencia, la compensación, etcétera ayudan a los especialistas en ética y a los responsables de la elaboración de políticas a decidir a qué intereses se debería conceder la primacía en una situación dada. En los conflictos entre humanos, animales

y plantas, no obstante, no existen principios de segundo orden obvios e indiscutibles debido a que los principios de mérito, culpa, negligencia, compensación, etcétera. se aplican solamente a los seres vivos con libre voluntad que sean capaces de ser agentes morales. A las abejas no se les puede “culpar” por el hecho de picar a la gente, mientras que a la gente sí. Prácticamente todos los filósofos reconocen esto y dado que no existe ninguna definición sencilla y sin excepciones de dichas reivindicaciones *ultima facie* para proteger los propios intereses, dicha protección deberá basarse simplemente en las reivindicaciones *prima facie*, las meras reivindicaciones a las que apela la mayoría de los especialistas en ética ambiental. Sin embargo, estas reivindicaciones *prima facie* no resultan operacionalizables, salvo que se conozca cuándo se convierten en reivindicaciones *ultima facie*. Por los motivos que se acaban de aducir, no se saben estas cosas, y el biocentrismo y la “igualdad de intereses” no consiguen proporcionar una base adecuada para la ética ambiental.

Muchos de los especialistas en ética ambiental están de acuerdo con el “biocentrismo”, es decir, reivindican el bienestar de la biosfera, en lugar de solamente el de los humanos

El *quinto* problema principal derivado del biocentrismo de los especialistas en ética ambiental consiste en que no tiene una base empírica, y puede provocar cierto elitismo e insensibilidad respecto a las necesidades humanas, tal y como ocurrió cuándo Garrett Hardin o Holmes Rolston (1996) reivindicaron que algunos seres humanos son cánceres para el planeta, sobre todo en las naciones en vías de desarrollo en donde la necesidad de alimentar a la gente suele derivar en la destrucción ambiental. Sin embargo, la gente pobre suele ser una excelente gestora ambiental que causa menos daños ambientales que la mayoría de los occidentales. De hecho, los occidentales parecen ser los principales responsables de la crisis ambiental

(Martinez-Alier 2002, Attfield 1998, Brennan 1998a, Guha 1989, Shrader-Frechette 1981).

TRES SOLUCIONES

Teniendo en cuenta todos los problemas derivados de los llamamientos equivocados que los especialistas en ética hacen a las leyes ecológicas, el biocentrismo y la igualdad de intereses, ¿cuáles son las posibles soluciones? A mí me vienen a la mente como mínimo tres: 1. normas éticas predeterminadas que utilizar en situaciones de incertidumbre ecológica, 2. ética ambiental de estudios de caso científicos y 3. reconocimiento de los derechos humanos frente a la contaminación potencialmente mortal.

Al haber tanta incertidumbre palpable en la ciencia ecológica, una de las soluciones de los especialistas en ética ambiental y los responsables de la elaboración de políticas consiste en adoptar una norma ética predeterminada. Como principio predeterminado para abordar la incertidumbre, la ley de la Unión Europea y muchos grupos médicos y de ciudadanos, incluida la American Public Health Association (APHA), recomiendan adoptar el “Principio preventivo”. La APHA formula el principio reivindicando que las situaciones caracterizadas por una incertidumbre potencialmente mortal, deberían considerarse perjudiciales hasta que se demuestre que son seguras. Según este principio, se deberían tratar de evitar los daños ambientales y de salud pública potencialmente graves, incluso antes de que se conozcan todos sus detalles. El motivo es que, si esperamos a que los daños potencialmente graves sean obvios o generalizados antes de actuar, será demasiado tarde para detener el daño. Como consecuencia, la AHPA recomienda considerar peligrosas todas las sustancias químicas hasta que se demuestre lo contrario. El hecho de seguir este principio no solo protege a los humanos y al entorno frente a cualquier amenaza potencialmente grave, sino que además proporciona un incentivo para reducir la incertidumbre

del futuro. Si quien contamina sabe que, de no existir datos fiables sobre sus contaminantes y productos, el Gobierno va a adoptar este principio preventivo, habrá menos posibilidades de que prolongue la incertidumbre o ello le animará a realizar los estudios científicos necesarios.

Un procedimiento preventivo relacionado consiste en minimizar los errores estadísticos de tipo II, en lugar de los de tipo I, en condiciones de incertidumbre cuando no se pueden evitar. Al contrario que las normas científicas actuales, este procedimiento predeterminado sitúa la carga de la prueba no en la persona que plantea un efecto, sino en quien sugiere que no se producirá ningún efecto perjudicial de cualquier medida ambiental concreta. Se puede defender esta norma, a pesar de la inversión de las normas de práctica estadística, sencillamente con la intención de proteger el bienestar humano. Después de todo, los humanos adoptan precauciones tales como hacerse chequeos médicos, contratar seguros y llevar paraguas por si llueve. Los humanos no esperan a que el daño sea una amenaza, sino que antes de que se produzca adoptan las medidas necesarias para evitarlo, aplicándose este mismo razonamiento para justificar todos los principios de la ética ambiental (Shrader-Frechette 2007, 1993, cap. 6; Fisher *et al.* 2006; Ricci *et al.* 2003).

Una segunda forma de mejorar la política y la ética ambiental sería basarlas en una “ecología práctica” de estudios de caso, incluso aunque los estudios de caso no se basen en la teoría general. Los estudios de caso están basados en reglas generales (como por ejemplo la norma relacionada con el error estadístico de tipo I y II), generalizaciones aproximadas e investigaciones detalladas de organismos individuales. Un comité clásico de la National Academy of Sciences (NAS) demostró cómo se podría utilizar el conocimiento específico de casos, empírico y ecológico, en lugar de cualquier teoría o modelo ecológico general incierto, para resolver el problema ambiental (Orians *et al.* 1986). Según el comité de la NAS, los mayores éxitos predictivos de la ecología se producen en aquellos casos que implican

a una o dos especies, quizás porque las generalizaciones ecológicas están mucho más plenamente desarrolladas para los sistemas relativamente simples. Este es el motivo por el que, por ejemplo, la gestión ecológica de las poblaciones de caza y pesca suele tener éxito mediante la regulación de la caza y la pesca. Si aplicamos estos conocimientos a la presente discusión, la ecología podría ser de gran utilidad para afianzar la ética ambiental y la elaboración de políticas cuando no trata de predecir las complejas interacciones que se dan entre muchas especies, pero en su lugar lo que intenta es solamente predecir lo que les ocurrirá a uno o dos taxones en un caso concreto. Las predicciones para uno o dos taxones suelen funcionar debido a que, a pesar de los problemas existentes con la teoría ecológica general, existen numerosas teorías de nivel inferior en ecología que proporcionan predicciones fiables. Por ejemplo, la aplicación de la teoría de nivel inferior acerca de la evolución de la cría cooperativa ha tenido gran éxito en la gestión del pájaro carpintero de cresta roja. En este caso, el éxito en la gestión y las predicciones parece proceder de información específica como, por ejemplo, los datos sobre la presencia de cavidades en los árboles que sirven como hábitat para estos pájaros. Los ejemplos como este del pájaro carpintero sugieren que, en caso de que los estudios de caso usados en el informe de la NAS sean representativos, surgirán algunas de las aplicaciones ecológicas de mayor éxito cuando (y porque) los científicos posean gran cantidad de conocimiento acerca de los organismos específicos investigados en un estudio de caso concreto. Tal y como afirmaron los autores del informe de la NAS, “el éxito de los casos descritos... dependía de dicha información” (Orians *et al.* 1986, 506 y ss.; Shrader-Frechette y McCoy 1994; Shrader-Frechette 1995; véase Miao *et al.* 2009).

En tercer lugar, también se podrían mejorar la política y la ética ambiental vinculando los asuntos de salud pública y los ambientales, de manera que se fomenten los asuntos ambientales tratando de promover que la gente se conciencie de que la contaminación y la destrucción ambientales también provocan daños en los humanos. Por ejemplo, ¿de qué manera

la contaminación ambiental provoca daños en los humanos? El United States National Cancer Institute (NCI) atribuye alrededor de un 10% de las muertes a consecuencia del cáncer (alrededor de 60.000 al año, solo en Estados Unidos) a la contaminación industrial en los lugares de trabajo, las zonas públicas y los productos de consumo (HHS, NCI 1991). Esta cifra también fue confirmada en el año 2005 por los estudios realizados por la National Academy of Sciences (McGinnis 2005). Algunos científicos ambientales, al considerar que esta cifra del NCI es demasiado baja, afirman que estos mismos contaminantes industriales provocan hasta el 33% de todos los cánceres de Estados Unidos (Ehrlich y Ehrlich 1996, p. 154). Los informes del Ministerio de Sanidad, Educación y Bienestar de Estados Unidos llegan a ser incluso más críticos. Algunos de estos informes dicen que el 38% de todos los cánceres están provocados solamente por cinco agentes cancerígenos industriales de gran volumen (Bridbord *et al.* 1978). Incluso en caso de que la menor de estas estimaciones sea correcta, al menos parece tratarse de un problema de salud pública y un problema de ética. El problema de la salud pública consiste en que los humanos nos matamos a nosotros mismos con contaminantes ambientales, aunque este tipo de muertes sean “teóricamente evitables” (Lashoff *et al.* 1981, 3 y 6).

Uno de los problemas éticos fundamentales en relación con estos grandes daños provocados por los contaminantes es que las víctimas mortales no se reparten de forma equitativa entre la población. Veamos un estudio de la revista *New England Journal of Medicine* de 2002, que consistía en un análisis multianual del cáncer infantil en 90.000 gemelos. Este estudio, diseñado para establecer una distinción entre el cáncer de origen ambiental y el provocado por genética, infecciones o virus, llegó a la conclusión de que el entorno (las toxinas industriales, pero también otros factores como el humo del tabaco) tenía “de forma abrumadora” la culpa de prácticamente todos los cánceres infantiles (Lichtenstein *et al.* 2002). Aunque muchos adultos poseen defensas que los protegen frente a la muerte y las enfermedades prematuras provocadas por el aire, el agua y otros agentes contaminantes

ambientales, los niños no las poseen. Sus sistemas orgánicos en desarrollo, los procesos metabólicos incompletos y los sistemas de desintoxicación desarrollados solo parcialmente no poseen la misma capacidad para soportar la mayoría de toxinas. Sin embargo, por unidad de masa corporal los niños toman más aire, agua y alimentos (y por tanto más contaminantes) que los adultos (Unicef 2006). Además, debido a que muchas de las regulaciones sobre contaminación se centran en el cáncer y solo en los adultos, estas ignoran los trastornos de desarrollo y neurológicos provocados por la contaminación en los niños. Los estudios de la National Academy of Sciences demuestran que “la exposición a los compuestos neurotóxicos [como los pesticidas] a unos niveles considerados seguros para los adultos pueden provocar la pérdida permanente de la función cerebral en caso de producirse durante el periodo prenatal y de infancia temprana de desarrollo cerebral” (National Research Council 1993, 61).

Soluciones: 1. normas éticas predeterminadas que utilizar en situaciones de incertidumbre ecológica, 2. ética ambiental de estudios de caso científicos y 3. reconocimiento de los derechos humanos frente a la contaminación potencialmente mortal

Por lo general, los niños son como mínimo diez veces más sensibles a cualquier contaminante que los adultos, aunque en el caso de algunos contaminantes, como los pesticidas con organofosfato, una dosis letal en animales jóvenes puede ser solamente un 1% de la dosis letal para adultos (Spyker y Avery 1977). Del mismo modo, los trastornos del desarrollo neurológico como el autismo, el trastorno por déficit de atención con hiperactividad, el retraso mental y la parálisis cerebral se están incrementando, son muy costosos, provocan discapacidades para toda la vida y se tiene conocimiento de que están relacionados con sustancias químicas como el plomo, el metilmercurio, los bifenilos policlorados (PCB), el arsénico y el tolueno. La

exposición a estas y otras sustancias químicas durante la primera fase del desarrollo fetal puede provocar lesiones en el cerebro humano con dosis mucho más pequeñas que las que pueden dañar la función cerebral de un adulto (Grandjean y Landrigan 2006). De este modo, la American Public Health Association advierte de que debido a que “los niños suelen ser más susceptibles que los adultos a los contaminantes ambientales” y a que las “políticas y decisiones” gubernamentales no logran reflejar esta “susceptibilidad única”, los niños tienen “la necesidad específica de recibir una protección especial frente a los contaminantes” (APHA 2000, pol. 200011). A pesar de ello, la mayoría de las naciones del mundo no consigue ofrecer esta protección a los niños y, de este modo, están sometiéndolos a una injusticia ambiental, es decir, a unos impactos de la contaminación desiguales e injustos. Por ejemplo, según los autores de *Lancet* la contaminación del aire con partículas por sí sola provoca anualmente un 6,4% de las muertes infantiles, en el tramo comprendido entre 0 y 4 años, en los países desarrollados. En Europa, esto significa que las partículas de aire, por sí solas, matan a 14.000 niños pequeños al año (Valent *et al.* 2004). La Organización Mundial de la Salud afirma que la contaminación atmosférica por sí sola puede relacionarse con hasta la mitad de todos los casos de cáncer infantil que se producen (OMS 2005, 155). A raíz de la mayor sensibilidad de los niños a los contaminantes, aunque el cáncer se esté incrementando un 1% al año en los adultos, el porcentaje anual de incremento en los niños es un 40% superior: el 1,4% al año (Devesa *et al.* 1995, Ries *et al.* 1998, Epstein 2002). Los niños son por tanto “los canarios de las minas de carbón” de las emisiones industriales.

¿Cómo debería responder la gente a estos daños ambientales desproporcionados que deben soportar los miembros más vulnerables de la sociedad (los niños) y el entorno? En la medida en que los individuos hayan participado en las instituciones sociales (tales como mal control de la contaminación por parte del Gobierno), o bien hayan obtenido beneficios de las mismas que hayan contribuido a provocar daños ambientales que amenacen la

vida o los derechos de las personas, tienen la obligación prima facie bien de interrumpir su participación en esas instituciones perjudiciales o bien de compensar estos daños ayudando a reformar aquellas instituciones que los permiten. Sin embargo, prácticamente todas las personas del mundo desarrollado que como mínimo disfrutaban de un estatus de clase media han participado en instituciones sociales (tales como mal control de la contaminación por parte del Gobierno), o han obtenido beneficios de ellas, habiendo ayudado estas a provocar daños ambientales que amenazan la vida o los derechos de las personas. ¿Por qué tantos de nosotros somos responsables de los daños de la contaminación?

En casi todas las naciones del mundo, la gente pobre, las minorías y los niños soportan más cargas de contaminación que el resto de la población (la población de clase media), sobre todo en los países desarrollados. De forma proporcional, cada vez se ubican más vertederos, centrales eléctricas, vertederos de residuos tóxicos, almacenes ferroviarios y de autobuses, plantas de aguas residuales e instalaciones industriales en los barrios de la gente pobre y las minorías. A consecuencia de ello, esta gente debe hacer frente a unos niveles más altos de cáncer, muertes evitables, enfermedades infecciosas, aire viciado y agua potable contaminada. De este modo, “la exposición a los riesgos ambientales varía en función de la raza y [...] los ingresos” (APHA 2005). Por ejemplo, en casi todos los países, la basura de los ciudadanos de clase media es recogida y llevada a los barrios de la gente pobre, donde es quemada o enterrada, provocando daños. También se puede mencionar el hecho de que la gente pobre y las minorías viven en zonas más contaminadas debido a que la gente más adinerada puede permitirse no vivir en ellas. La población de mayor nivel económico “compra su vía de salida” de muchos problemas de contaminación ambiental. Y puede hacerlo debido a que los más acaudalados pueden permitirse pagar a abogados y científicos que los ayuden a evitar los lugares nocivos de sus propios barrios, mientras que la gente pobre no puede. Como consecuencia, los más adinerados pueden imponer estas cargas ambientales a los pobres

a través de la injusticia ambiental (Shrader-Frechette 2007, 2002; Bryant 1995; Bullard 1994).

Pero si se tiene la obligación *prima facie* de ofrecer compensaciones por unas distribuciones de contaminación ambiental desiguales, que amenazan la vida y los derechos de otras personas, de las cuales se benefician injustamente, podría sostenerse que lo ideal sería que dicha compensación adoptara la forma de ayuda para reformar las instituciones sociales que contribuyen a la contaminación ambiental que pone en riesgo la vida y a la injusticia ambiental. Como tal, este argumento se basa en dos reivindicaciones básicas acerca de diferentes tipos de responsabilidad. Una de las reivindicaciones es que si los ciudadanos se han beneficiado injustamente de la desigualdad de daños por contaminación, y por tanto han contribuido a ella, deberían afrontar su *responsabilidad ética* para ayudar a frenar esta situación. La segunda reivindicación es que si los ciudadanos viven en una democracia y, por tanto, tienen derecho a participar en las naciones y las instituciones cuyas políticas y prácticas ambientales contribuyen a los daños por contaminación y a la injusticia social, estos también tendrán la *responsabilidad democrática* de ayudar a frenar esta situación. Aunque aquí no disponemos de espacio suficiente para desarrollar plenamente este argumento, esta idea se ha planteado en otras partes, junto con respuestas a las objeciones presentadas contra ello. Esto demuestra claramente que quienes pertenecen como mínimo a la clase media, sobre todo en los países desarrollados y democráticos, tienen la obligación de ayudar a frenar el daño por contaminación que amenaza la vida de las personas, y que esta obligación es vinculante para nosotros debido a que todos tenemos el derecho humano básico de la igualdad. Aquellos que contribuyan a la desigualdad en la consideración de la protección en materia de contaminación, como muchos hacen, en virtud de la imposición de cargas de contaminación a los miembros más vulnerables de la sociedad, como la gente pobre, las minorías y los niños, lógicamente tendrán obligaciones de justicia compensatoria con sus semejantes, unos deberes que recorrerán un

largo camino hacia la protección del entorno (Shrader-Frechette 2007, 2002).

CONCLUSIÓN

La modesta y práctica ética ambiental que venimos presentando en este capítulo se basa en la práctica de los ecologistas y en sus casos individuales, así como en los juicios inevitablemente humanos, pero bien corroborados y no estipulativos sobre la gestión ambiental. Sin embargo, la ecología puede no estar seriamente viciada debido a que debe sacrificar su universalidad por la utilidad y el sentido práctico, o bien porque debe sacrificar la generalidad por la precisión obtenida mediante los estudios de caso. Asimismo, la ética ambiental no está viciada debido a que debe basarse en soluciones que a su vez se fundamenten en normas éticas predeterminadas y en la combinación del avance de los derechos humanos y la salud pública con el progreso y la protección ambiental. La ética tradicional puede ofrecernos armas poderosas para defender el entorno.

BIBLIOGRAFÍA

- Agar, N. 2001. *Life's Intrinsic Value*. Nueva York: Columbia University Press.
- Ale, S., y H. F. Howe. 2010. "What Do Ecological Paradigms Offer to Conservation?" *International Journal of Ecology* 2010. DOI: 10.1155/2010/250754. <http://hindawi.com/journals/ijedo/2010/250754/>.
- American Public Health Association (APHA). 2000. *2000 Policy Statements, The Precautionary Principle and Children's Health*, policy 200011. Washington D.C.: APHA.
- American Public Health Association (APHA). 2005. *Priority 2005 Issues: Fact Sheets, Health Disparities, Environmental Disparities, and Racial/Ethnic Disparities*. Washington D.C.: APHA.
- Aquino, Tomás. 1975. *Summa Contra Gentiles*. Londres: University of Notre Dame Press.
- Aristóteles 1948. *Politics*. Oxford: Oxford University Press.
- Attfield, R. 1998. "Saving Nature, Feeding People, and Ethics", *Environmental Values* 7: 291-304.
- Blouin M., y E. Connor. 1985. "Is There a Best Shape for Nature Reserves?", *Biological Conservation* XXXII, 3: 277-288.
- Boecklen W. J., y D. Simberloff. 1987. "Area-Based Extinction Models in Conservation", en: D. Elliot (ed.), *Dynamics of Extinction*. Nueva York: Wiley, 247-276.
- Brennan, A. 1988. "Poverty, Puritanism, and Environmental Conflict", *Environmental Values* 7 (3): 305-331.
- Bridbord, K., et al. 1978. *Estimates of the Fraction of Cancer in the United States Related to Occupational Factors*. Bethesda: NCI, National Institute of Environmental Health Sciences, y National Institute for Occupational Safety and Health.
- Bryant, B. (ed.). 1995. *Environmental Justice*. Washington D.C.: Island Press.
- Bullard, R (ed.). 1995. *Unequal Protection*. San Francisco: Sierra Club Books.
- Callicott, J. B. 1982. "Hume's Is/Ought Dichotomy and the Relation of Ecology to Leopold's Land Ethic", *Environmental Ethics* 4 (2): 163-174.
- Callicott, J. B. 1989. *In Defense of the Land Ethic: Essays in Environmental Philosophy*. Albany: Suny Press.
- Calsbeek, R., et al. 2009. "Parallel Shifts in Ecology and Natural Selection in an Island Lizard", *BioMedCentral Evolutionary Biology* 9: 3. <http://www.biomedcentral.com/1471-2148/9/3>.
- Clark, C., y M. Mangel. 2000. *Dynamic State Variable Models in Ecology*. Nueva York: Oxford University Press.
- Connell, J. H. 1978. "Diversity in Tropical Rain Forests and Coral Reefs", *Science* 199: 1302-1310.
- Cooper, A. 1982. "Why Doesn't Anyone Listen to Ecologists - and What Can ESA Do About It?", *Bulletin of the Ecological Society of America* 63: 348.
- De La Plante, K. 2004. "Toward a More Expansive Conception of Ecological Science", *Biology and Philosophy* 19 (2): 263-281.
- De La Plante, K., y J. Odenbaugh. Próxima aparición. "What Isn't Wrong with Ecosystem Ecology", en: R. A. Skipper et al. (eds.). *Philosophy Across the Life Sciences*. Cambridge, MA: MIT Press.
- De Shalit, A. 1994. *Why Does Posterity Matter?* Londres: Routledge.
- Devesa, S., et al. 1995. "Recent Cancer Trends in the United States", *Journal of the National Cancer Institute* 87 (3): 175-182.
- Ehrlich, P., y A. Ehrlich. 1996. *Betrayal of Science and Reason*. Washington D.C.: Island Press.

- Epstein, S. 2002. "Reversing the Cancer Epidemic", *Tikkun* 17 (3): 56-66.
- Farr, D. 2002. "Indicator Species", en: A. El-Sharaawi y W. Piegorsch (eds.), *Encyclopedia of Environmetrics*. Nueva York: John Wiley.
- Fisher, E., et al. (eds.). 2006. *Implementing the Precautionary Principle: Perspectives and Prospects*. Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar.
- Fox, W. 2007. *A Theory of General Ethics: Human Relationships, Nature, and the Built Environment*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Grandjean, P. y P. Landrigan. 2006. "Developmental Neurotoxicity of Industrial Chemicals", *Lancet* 368: 2167-2178.
- Guha, R. 1989. "Radical American Environmentalism and Wilderness Preservation: A Third World Critique", *Environmental Ethics* 11: 71-83.
- Hansen, A., y R. De Fries. 2007. "Ecological Mechanisms Linking Protected Areas to Surrounding Lands", *Ecological Applications* 17: 974-988.
- Hanssen, L., et al. 2009. "The Role of Ecological Science in Environmental Policy Making", *Ecology and Society* 14 (1): 43. <http://www.ecologyandsociety.org/vol14/iss1/art43/>
- Health and Human Services y National Cancer Institute. 1991. "Health Status Objectives", *Cancer* 16 (1): 416-440.
- Jamieson, D. 2001 *Morality's Progress: Essays on Humans, Other Animals, and the Rest of Nature*. Oxford: Clarendon Press.
- Kant, I. 1963. "Duties to Animals and Spirits", en: L. Infield (trad.). *Lectures on Ethics*. Nueva York: Harper and Row.
- Kay, J., y H. Regier. 2000. "Uncertainty, Complexity, And Ecological Integrity: Insights from an Ecosystem Approach", en: P. Crabbe et al. (eds), *Implementing Ecological Integrity: Restoring Regional and Global Environmental and Human Health*. Norwell, MA: Kluwer. 121-156.
- Lashof, J., et al. 1981. *Assessment of Technologies for Determining Cancer Risks from the Environment*. Washington D.C.: Office of Technology Assessment.
- Leopold, A. 1949. *A Sand County Almanac*. Oxford: Oxford University Press.
- Levins, R. 1974. "The Qualitative Analysis of Partially Specified Systems", *Annals of the New York Academy of Sciences* 231: 123-138.
- Lichtenstein, N. 2006. *Wal-Mart*. Nueva York: New Press.
- Light, A., y E. Katz, E. 1996. *Environmental Pragmatism*. Londres: Routledge.
- Martinez-Alier, J. 2002. *The Environmentalism of the Poor: A Study of Ecological Conflicts and Valuation*. Cheltenham: Edward Elgar.
- May, R. 1973. *Stability and Complexity in Model Ecosystems*. Princeton, MA: Princeton University Press.
- McGinnis, J. 2005. "Attributable Risk in Practice", en: Institute of Medicine, *Estimating the Contributions of Lifestyle-Related Factors to Preventable Death*. Washington D.C.: National Academy Press, 17-19.
- Miao, S., et al. 2009. *Real World Ecology Large-Scale and Long-Term Case Studies and Methods*. Nueva York: Springer.
- Naess, A. 1973. "The Shallow and the Deep, Long-Range Ecology Movements: A Summary", *Inquiry* 16: 95-100.
- National Research Council (NRC). 1993. *Pesticides in the Diets of Infants and Children*. Washington D.C.: National Academy Press.
- Norton, B. 1991. *Toward Unity Among Environmentalists*. Nueva York: Oxford University Press.

- Odenbaugh, J. 2005. "Idealized, Inaccurate, but Successful", *Biology and Philosophy* 20: 231-255.
- O'Neill, J. 1992. "The Varieties of Intrinsic Value", *Monist* 75: 119-137.
- O'Neill, J. 1993. *Ecology, Policy and Politics*. Londres: Routledge.
- Orians, G. H., et al. 1986 *Ecological Knowledge and Environmental Problem Solving*. Washington D.C.: National Academy Press.
- Paine, R., y S. Levin. 1981. "Intertidal Landscapes: Disturbance and the Dynamics of Pattern", *Ecological Monographs* 51: 145-178.
- Passmore, J. 1974 [1980]. *Man's Responsibility for Nature*, Londres: Duckworth.
- Pimentel, D., L. Westra y R. Noss, (eds.). 2000. *Ecological Integrity: Integrating Environment, Conservation, and Health*. Washington D.C.: Island Press.
- Regan, T. 1983. *The Case for Animal Rights*. Londres: Routledge and Kegan Paul.
- Regier, H. 1992. "Indicators of Ecosystem Integrity", en: D. McKenzie, D. Hyatt y V. McDonald (eds.), *Ecological Indicators*. Fort Lauderdale: Elsevier, 183-200.
- Ricci, P., et al. 2003. "Precaution, Uncertainty and Causation in Environmental Decisions", *Environment International* 29 (1): 1-19
- Rolston, H. 1988. *Environmental Ethics: Duties to and Values in the Natural World*. Filadelfia: Temple University Press.
- Rolston, H. 1975. "Is There an Ecological Ethic?", *Ethics* 85: 93-109.
- Rolston, H. 1996. "Feeding People versus Saving Nature?", en: W. Aiken y H. LaFollette (eds.), *World Hunger and Morality*. Englewood Cliffs: Prentice Hall, 248-267.
- Rousseau, J. 1979. *Reveries of the Solitary Walker*. Nueva York: Penguin Books.
- Routley, R. 1973. "Is There a Need for a New, an Environmental Ethic?", *Proceedings of the 15th World congress of Philosophy*. Sofía: Sophia Press, 205-210.
- Routley, R., y V. Routley. 1980. "Human Chauvinism and Environmental Ethics", en: Mannison, D., McRobbie, M. y R. Routley (eds.), *Environmental Philosophy*, Canberra: Australian National University, 96-189.
- Sagoff, M. 1985. "Fact and Value in Ecological Science", *Environmental Ethics* 7 (2): 99-116.
- Saithe, S. 2005. "The Natural Philosophy of Ecology", *Ecological Complexity* 2 (1): 1-19.
- Shrader-Frechette, K. 1981. *Environmental Ethics*. Pacific Grove, California: Boxwood Press.
- Shrader-Frechette, K. 1995. "Practical Ecology and Foundations for Environmental Ethics", *Journal of Philosophy* XCII (12): 621-635.
- Shrader-Frechette, K. 1996. "Individualism, Holism, and Environmental Ethics", *Ethics and the Environment* 1: 55-69.
- Shrader-Frechette, K. 2002. *Environmental Justice: Creating Equality, Reclaiming Democracy*. Oxford: Oxford University Press.
- Shrader-Frechette, K. 2007. *Taking Action, Saving Lives*. Oxford: Oxford University Press.
- Shrader-Frechette, K., y E. McCoy. 1993. *Method in Ecology*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Shrader-Frechette, K., y E. McCoy. 1994. "Applied Ecology and the Logic of Case Studies", *Philosophy of Science* LXI (1): 228-49.
- Simberloff, D., y J. Cox. 1987. "Consequences and Costs of Conservation Corridors", *Conservation Biology* 1 (1): 63-71.
- Sober, E. 2006. "Evolution, Population Thinking, and Essentialism", en: E. Sober (ed.), *Conceptual Issues in Evolutionary Biology*. Cambridge, MA: MIT Press. 329-363.

- Spyker, J., y D. Avery. 1977. "Neurobehavioral Effects of Prenatal Exposure to the Organophosphate Diazinon in Mice", *Journal of Toxicology and Environmental Health* 5: 989-1002.
- Stamos, D. 2003. *The Species Problem: Biological Species, Ontology, and the Metaphysics of Biology*. Lanham, MD: Lexington Books.
- Stone, C. 1974. *Should Trees Have Standing?* Los Angeles: Kaufmann.
- Stouffer, P., et al. 2011. "Understory Bird Communities in Amazonian Rainforest Fragments", *PLoS ONE* 6, 6: e20543. doi:10.1371/journal.pone.0020543. <http://www.plosone.org/article/citationList.action;jsessionId=B3BCB56D87034332119A03923D4AF0.ambra>
- Taylor, P. 1986. *Respect for Nature*. Princeton: Princeton University Press.
- Unicef. 2006. *State of the World's Children, 2005*. Nueva York: Unicef.
- Valent, F., et al. 2004. "Burden of Disease Attributable to Selected Environmental Factors and Injury Among Children and Adolescents in Europe", *Lancet* 363 (9426): 2032-2039.
- Walters, J. 1991. "Application of Ecological Principles to the Management of Endangered Species: The Case of the Red-Cocaded Woodpecker", *Annual Review of Systematics* XXII: 505-523.
- Waltner-Toews, D., y J. Kay. 2002. "An Ecosystem Approach to Health", *Leisa* 18: 1. <http://www.jameskay.ca/about/ecosys.html>.
- Williams, B. 1992. "Must a Concern for the Environment be Centred on Human Beings?", en: B. Williams, *Making Sense of Humanity and Other Philosophical Papers*. Cambridge: Cambridge University Press. 233-240.
- Williamson, M. 1987. "Are Communities Ever Stable?", *Symposium of the British Ecological Society* XXVI: 353-370.
- Organización Mundial de la Salud. 2005. *Effects of Air Pollution on Children's Health*. Bonn: OMS.

>> A pesar de la importancia de abordar la generalizada destrucción global de la naturaleza, a menudo la ética medioambiental contemporánea confía en dos afirmaciones erróneas. A saber: 1. que la ecología ofrece leyes científicas fiables para dar una solución a la destrucción medioambiental; 2. que la ética medioambiental debería ser biocéntrica y no antropocéntrica, y por lo tanto, que seres no humanos deberían recibir la misma consideración por sus intereses, como ocurre con los seres humanos. Sin embargo, entre otras razones, 1. resulta científicamente falsa porque la ecología no posee tales leyes deterministas y 2. conlleva un “fascismo medioambiental” y presenta una falta de criterios de segundo orden para arbitrar entre diferentes intereses y derechos de diversos seres. En lugar de dichas afirmaciones cuestionables, el capítulo debate tres nuevos principios, basados en reglas de incumplimiento ético, en una ética de estudios de caso científicos y en los derechos humanos frente a la contaminación.

KRISTIN SHRADER-FRECHETTE

University of Notre Dame

IV. ÉTICA EN LOS NEGOCIOS

HISTORIA DE LA ÉTICA EMPRESARIAL

Richard T. De George

La historia de la ética empresarial depende de lo que entendamos por “ética empresarial”, siendo el término empleado con distintos sentidos y variando en parte según el país. El término que actualmente se utiliza tiene su origen en Estados Unidos y su uso se extendió en los años setenta. La historia de la ética empresarial en Estados Unidos puede considerarse como la intersección entre tres corrientes entrelazadas. Cada una de estas puede dividirse a su vez en al menos dos ramas correspondientes. La primera corriente, a la que llamaré corriente de la ética en los negocios, se refiere a la larga tradición de aplicar a los negocios las normas de la ética, del mismo modo que se han aplicado a otros aspectos de la vida social y personal. Esta corriente puede dividirse además en la rama secular y la religiosa. La segunda corriente se corresponde con el desarrollo de una disciplina académica que ha recibido el nombre de ética empresarial. Esta se divide asimismo en dos ramas principales, siendo una la rama de la ética empresarial filosófica, normativa y crítica, y la otra la rama científica y social, principalmente descriptiva y empírica. La tercera corriente se corresponde con la adopción en los negocios de la ética o, al menos, de lo que esta implica. De nuevo, se subdivide en la integración de la ética en los negocios y la práctica empresarial por un lado, y el compromiso de responsabilidad social de la empresa por otro. En los años ochenta, la ética empresarial se introdujo en Europa y Japón, aunque el término no encontró una

traducción sencilla y su desarrollo en cada país difería del seguido en Estados Unidos por las diferencias sociopolíticas y económicas. Más adelante se propagó de formas distintas a otras partes del mundo, en cada ocasión con un énfasis e historia locales diferentes. A escala internacional, pasó a asociarse con el Pacto Mundial de las Naciones Unidas, iniciado por el entonces secretario general de la ONU Kofi Annan de cara al Foro Económico Mundial celebrado el 31 de enero de 1999, que despegó oficialmente en julio de 2000¹.

De las tres corrientes, la primera, o corriente de la ética en los negocios, es la más amorfa y más ampliamente seguida. Este es el sentido que el público general, los nuevos reporteros y comentaristas, políticos y gente del mundo de los negocios tienden a dar al término. En este sentido, la ética empresarial no es nada nuevo, aunque el término como tal no se empleara para describirla antes de los años setenta. La corriente representa la creencia ampliamente extendida de que la ética se aplica a los negocios del mismo modo que se aplica al resto de los aspectos de la vida. Los escándalos de soborno, abuso de información privilegiada, publicidad engañosa y situaciones similares, las historias sobre Enron y Arthur Andersen, y el sistema Ponzi de Bernard Madoff representan lo que generalmente se considera una mala conducta en los negocios y el público general lo asocia con la ética empresarial, o más concretamente, con el fracaso de la ética en los negocios. Las reglas de la moralidad que se incumplen son aquellas que se aplican a todos los componentes de la sociedad. La sola mención de la ética empresarial suele suscitar anécdotas sobre los delitos de alguna compañía o de algún hombre de negocios. Peter Drucker, conocido teórico de la gestión empresarial, fue uno de los que proclamaron la inexistencia de algo como la ética empresarial, solo existía la ética en los negocios. Veía lo que consideraba la ética empresarial (Drucker 1981) como varios intentos de

¹ Para más información sobre el Pacto, véase el sitio web oficial de la ONU <http://www.unglobalcompact.org>.

justificar prácticas empresariales claramente inmorales según la norma habitual². Tenía razón al lanzar ataques contra dichos intentos, pero lo escribió antes de que se desarrollara la disciplina académica y sus comentarios no incluían la disciplina como realmente se creó. En su desarrollo real, la mayoría admitía que las reglas de la moralidad habituales se aplican a los negocios al igual que al resto de los aspectos de la vida.

Los escándalos de soborno, información privilegiada y situaciones similares se consideran una mala conducta en los negocios y el público general lo asocia con la ética empresarial y el fracaso de la ética en los negocios

La historia de la ética en los negocios se remonta en el tiempo tanto como la ética y los negocios. Podemos imaginarnos los primeros trueques basados en un sentido de intercambio igualitario. He mencionado dos ramas, la secular y la religiosa, y en ambas encontramos una historia paralela en relación con el desarrollo de la ética según se aplica a los negocios. En su *Ética a Nicómaco* (V, 5), Aristóteles mencionaba la justicia como el intercambio de iguales por iguales y en *Política* (I, 8-10) trataba “el arte de la adquisición”, el comercio y la usura como parte de la ética en el hogar. Si damos un salto a la era moderna, John Locke (1690) desarrolló una defensa de la propiedad privada como un derecho natural basado en el esfuerzo de alguien por conservar el bien en cuestión. Adam Smith, quien escribió la *Teoría de los sentimientos morales* antes de *La riqueza de las naciones*, escribió sobre la ética de los negocios, así como sobre la falta de la misma entre los hombres de negocios que operaban entonces. David Hume, John Stuart Mill y muchos otros escribieron sobre la moralidad o la ética existente en desarrollar un sistema económico empresarial libre. Karl Marx elaboró el más

² Para conocer una respuesta a esta postura, véase Hoffman y Moore (1962).

mordaz ataque sobre lo que denominó capitalismo, un periodo de la historia que consideró necesario y para el que admite que la productividad humana se ha desarrollado más que en cualquier otra época. Para él, el problema del capitalismo es que la mayor parte de los beneficios se los llevan unos pocos, cuando hay suficientes para repartir entre todos. Su crítica tiene todavía seguidores. Todos estos escritores han aportado algo a la historia de la ética de los negocios y sus pensamientos se han filtrado de distinta forma hasta llegar al pueblo. No se trata de que el hombre de la calle o los trabajadores de los medios de comunicación hayan leído todos estos trabajos. Más bien, lo que estos autores escribieron de forma diversa se ha convertido en parte de la visión aceptada de los negocios y la ética. Por ejemplo, encontramos en la prensa o medios de comunicación pocos pensamientos o argumentos sobre la justificación moral de la propiedad privada. Se considera obligado en la mayoría de los países desarrollados que cada persona tenga derecho a su propia propiedad y que esta se encuentre protegida por ley. Si bien se debate la adecuación de la función desempeñada por el Gobierno, los fundamentos de la propiedad, la legitimidad de la empresa privada y el sistema de salarios se consideran sin duda alguna la estructura económica aceptada y aceptable de la sociedad. La crítica que Karl Marx hace al capitalismo nunca tuvo un respaldo importante en Estados Unidos y, a diferencia de muchos países europeos, nunca existió un partido político socialdemócrata. No obstante, la crítica de Marx a la explotación y su condena a la primacía de la mercancía sobre las personas y la consideración de la persona por lo que tiene y no por lo que es tuvieron también resonancia en la cultura norteamericana.

El surgimiento de la llamada ética empresarial desde los años setenta siguió al periodo tumultuoso de los sesenta. Era la época en la que se creaba en Estados Unidos el movimiento de los derechos civiles y los movimientos ecologistas y consumistas. La Guerra de Vietnam motivaba protestas contra la participación del Gobierno y se producía una reacción por parte de muchos activistas contra lo que se daba a conocer como el complejo militar-industrial.

Al final de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos era la única gran potencia que no había sufrido una devastación importante. Como resultado, los negocios norteamericanos prosperaron y se propagaron por todo el mundo. Con una gran industria en particular, el enorme crecimiento de las industrias químicas de petróleo, pasó a ser un problema la contaminación a gran escala. Surgieron grupos ecologistas para atacar a la industria. Aquellos que conocieron el surgimiento global (por ejemplo, Barnett 1974) de los negocios norteamericanos como explotadores, unieron sus voces a la crítica contra las grandes empresas. Muchas de las críticas se formulaban en términos morales, y cuando a finales de los setenta surgía la disciplina académica de la ética empresarial, lo hacía ofreciendo un vocabulario y un marco envolvente que la crítica aprovechaba y que pronto se ampliaría a los medios y la cultura general.

La segunda rama de la corriente de la ética en los negocios, la religiosa, también cuenta con una larga historia y un modo similar de filtración e influencia en el pensamiento general de la ética de los negocios. Muchos empresarios viven sus vidas empresariales guiados por sus creencias morales religiosas, y muchos de los afectados por las prácticas empresariales las evalúan con el mismo prisma. La influencia religiosa más importante en la cultura económica norteamericana es la judeocristiana. Otras como el islam y el budismo, hinduismo o confucianismo, son, cómo no, la principal influencia religiosa en la ética empresarial en los países en los que son dominantes³. Los orígenes de la ética de los negocios en la tradición judeocristiana se remonta al menos a los Diez Mandamientos (Éxodo, 20: 1-17; Deuteronomio 5: 7-21), en particular a los de no robar y no levantar falso testimonio ni mentir. En la Edad Media la Iglesia prohibió durante largo tiempo la usura y la práctica de hacer dinero con dinero, sin embargo, finalmente cambió para prohibir solo el interés excesivo, en lugar de todos los

³ Para ver un breve resumen de las principales religiones y sus aportaciones a la ética de los negocios, véase Melé (2006). Una buena colección de textos y ensayos religiosos y seculares es la de Stackhouse *et al.* (1995).

intereses en los pagos⁴. El cristianismo se ha mostrado siempre ambivalente ante los negocios y los ricos. La respuesta de Cristo al rico cuando decía “es más fácil que un camello pase por el ojo de una aguja que el que un rico entre en el Reino de los Cielos” (Mateo, 19: 23-24, Marcos 10: 24-25 y Lucas 18: 24-25) capta esa ambivalencia. La Iglesia tiene una larga historia de preocupación por los pobres y de caridad a todo aquel que la necesita. Pero nunca levantó su voz contra la esclavitud, por ejemplo, y san Pablo incluso advertía a los esclavos para que obedecieran a sus amos (Colosenses, 3: 22). Hasta finales del siglo XIX la iglesia católica no creó un programa de justicia social cuando el papa León XIII (1891) publicó una encíclica, *Rerum Novarum*, que establecía los preceptos para un salario justo. Otros papas posteriores han desarrollado el pensamiento social, adoptando una defensa del trabajador. Juan Pablo II, en las encíclicas *Laborem exercens* (1981) y *Centesimus annus* (1991), evalúa y critica moralmente tanto el socialismo como el capitalismo y establece las necesidades de las naciones en vías de desarrollo. Perfila lo que se conoce como una “opción preferencial para el pobre”. Aunque los obispos católicos de Estados Unidos presentaron también un escrito sobre economía (*Justicia económica para todos*), el impacto en la comunidad empresarial y el público en general no ha sido significativo. En la tradición protestante, el calvinismo desarrolló lo que se dio a conocer como la ética del trabajo protestante (o puritana), a saber, la doctrina que establecía que el trabajo duro era una vocación y un medio de alcanzar el éxito, y que el éxito económico era signo de salvación predestinada de una persona⁵. Esa tradición se compaginaba con la creencia norteamericana del trabajo duro como el camino hacia el éxito.

La noción de ética empresarial como ética en los negocios continúa en la actualidad. Forma parte de la cultura popular y encuentra su expresión en

⁴ Para conocer el pensamiento de santo Tomás de Aquino (quien en este punto estaba de acuerdo con Aristóteles) sobre la usura, véase su *Suma Teológica*, II-II, 78, 1-4.

⁵ Este argumento se atribuye por lo general a Weber (1976).

la cobertura de los medios de los abusos éticos y legales en los negocios, los escándalos de las empresas y sus repercusiones. Invariablemente, tras un escándalo habrá algún columnista o político que apunte a las escuelas de negocios y a su fracaso en la formación deontológica de los alumnos, o en el fracaso de la ética empresarial como disciplina. El predominio de la ética de los negocios en la cultura popular se ejemplifica con la popularidad de películas como *Todos eran mis hijos*, *Wall Street*, *Network* y *Silkwood*, entre otras muchas⁶. Aunque lo que encierra el concepto de ética de los negocios varía según el país, dependiendo de las condiciones socioeconómicas e históricas, existe en todos un significado básico para situar la ética en los negocios como en otros aspectos de la vida. Esto parece claro cuando vemos las protestas populares al hacerse pública la endémica corrupción de un gobierno, cuando los gobernantes se prestan a recibir sobornos de grandes empresas y a enriquecerse a costa de los ciudadanos de un país.

Este significado tan general y de algún modo amorfo de la ética empresarial no se articuló claramente y ni siquiera fue identificado como fenómeno hasta que se desarrolló la ética empresarial como disciplina académica. Es a esta historia a la que nos remitimos ahora.

Esos numerosos movimientos que surgieron en Estados Unidos en los años sesenta y setenta motivaron ataques a la industria y respuestas de esta. Las escuelas de negocio en los sesenta vieron la aparición de cursos sobre los aspectos sociales de la gestión y la responsabilidad social de la empresa. Pero eran bastante improvisados e incluso los que se encontraban al frente del movimiento académico en esta dirección admitían que los cursos carecían de cohesión en sus fundamentos y enfoques. Esto condujo a su vez a lo que se conoce como ética empresarial en el segundo sentido. El tér-

⁶ Para ver una lista de películas relacionadas con la ética de los negocios, consúltese la página <http://www.west.aus.edu/johnso/business/ethics.cfm>.

mino, tal y como se emplea actualmente, surgió con la incorporación a este campo de un grupo de filósofos y se forjó a partir del término “ética médica” desarrollado en los años sesenta⁷. La ética empresarial pronto emergió como una disciplina académica.

La ética empresarial emergió como disciplina académica a finales de los años setenta con la incorporación a este campo de un grupo de filósofos

Como disciplina académica, la ética puede considerarse el estudio de la moralidad. Cada sociedad tiene una moralidad o conjunto de prácticas que considera correctas o equivocadas, valores que defiende y reglas que hace respetar. La ética es el estudio sistemático de la moralidad generalmente imperante (o convencional) de una sociedad con el objeto de establecer las reglas que *deberían* gobernar el comportamiento humano, las reglas que una sociedad *debería* hacer respetar, y las virtudes que merece la pena desarrollar en la vida humana. Como disciplina académica, pretende establecer la(s) justificación(es) de las partes de la moralidad existentes que pueden defenderse y que deberían ser preservadas, y es crítica con aquellas partes de la moralidad convencional que son incoherentes o que por otras razones deberían ser cambiadas. Es, por tanto, parcialmente conservadora y parcialmente radical, y en distintos periodos o en distintas sociedades uno u otro de estos aspectos es dominante. En Estados Unidos, hacia 1860 la Guerra Civil norteamericana fue en parte una respuesta a la condena moral de la institución de la esclavitud que existía en los estados del Sur de la Unión. Por analogía, la ética empresarial como disciplina académica

⁷ La ética en medicina, por supuesto, se remonta que sepamos a la antigua Grecia y al juramento hipocrático. Pero la ética médica en su forma actual se inició en los años sesenta con el desarrollo de las tecnologías médicas (en particular con el transplante de corazón) y el aumento del interés por los derechos del paciente.

es el estudio sistemático de la moralidad en los negocios, las prácticas empresariales, los valores, las presuposiciones y todo lo que encontramos en la realidad. Es parcialmente conservadora y parcialmente radical o crítica. En general, por ejemplo, la disciplina ha venido defendiendo la propiedad privada, aunque ha sido crítica con la explotación por parte de las empresas de los trabajadores en países menos desarrollados, así como con el soborno y la corrupción como prácticas empresariales.

La ética empresarial como disciplina académica es el estudio sistemático de la moralidad en los negocios, las prácticas empresariales, los valores y todo lo que encontramos en la realidad

Antes de la creación de la ética empresarial como disciplina, existían cursos individuales aquí y allá sobre los aspectos morales de los negocios y conferencias y artículos sobre la ética en los negocios. El término “ética empresarial” empleado en la literatura inicial se refería al significado del término ética en los negocios. Lo que diferenciaba a la ética empresarial como disciplina académica a partir de los años setenta de la ética en los negocios era que la disciplina intentaba estudiar sistemáticamente toda la gama de aspectos éticos de los negocios como un conjunto completo. Los filósofos implicados al principio comenzaban en general por un marco ético exhaustivo ofrecido por la teoría ética, una especie de versión del utilitarismo (que estudiaba las consecuencias de las acciones) o un enfoque kantiano a los aspectos éticos (que toma los derechos y obligaciones como básicos) o un enfoque aristotélico (que sitúa la virtud en el centro y estudia la personalidad de los agentes morales, en este caso, los agentes del mundo empresarial) o una combinación de dos o más de ellos. Al igual que ocurre con la ética en la corriente empresarial, el movimiento de la ética empresarial podría dividirse en dos ramas, la filosófica, normativa y preceptiva, y la empírica, descriptiva y seguida por aquellos que recibieron forma-

ción en ciencias sociales. En cierto sentido, ambas ramas se han fusionado. La corriente empírica, tradicionalmente basada en los aspectos sociales ya existentes de la gestión y en los cursos y estructuras sobre responsabilidad social corporativa en las escuelas de negocio y la administración de empresas. La corriente filosófica, procedente de los departamentos de filosofía y el campo de la ética aplicada, cuya antecesora fue la ética médica.

En su desarrollo, la ética empresarial llegó a incluir el análisis de seis niveles diferentes de interés ético. El primero es el nivel del individuo. Este trata no solo aquello que los individuos deberían hacer para afrontar los dilemas éticos o problemas morales en los negocios, sino también aspectos de la personalidad, el crecimiento del individuo en el trabajo, las virtudes propias de la vida empresarial y la integración de la ética en el trabajo con la ética de cada uno y las obligaciones éticas como miembro de una familia, una comunidad y una sociedad más grande y extensa. El énfasis en el desarrollo de la personalidad es particularmente importante para quienes aplican el enfoque aristotélico a la ética empresarial. El segundo nivel es el de la empresa. Afecta a aspectos de las estructuras internas de los negocios que tienden a reforzar y promover la actividad ética de los empleados o las estructuras que tienden a promover la actividad poco ética (caracterizada por la premisa: “Quiero esto hecho para tal fecha y no me importa cómo lo consigas”). Este es el nivel de la política empresarial, de la cultura empresarial, de las responsabilidades de los distintos accionistas de una compañía, y de la responsabilidad social corporativa en la medida en que dicha responsabilidad sea una responsabilidad ética. El tercer nivel es el de una industria concreta. Las industrias extractivas plantean problemas de ética particulares, como por ejemplo, las industrias químicas, y muchas otras. En muchos casos, los aspectos éticos no pueden resolverse en el ámbito de una empresa concreta, sino que ha de hacerse en el ámbito de la industria. El nivel siguiente es el nivel nacional, y aquí existen aspectos relacionados con la legislación, los controles aplicados a la actividad empresarial, la protección de los trabajadores y los consumidores, las limitaciones en materia

de contaminación, la prevención de la explotación infantil, etcétera. El quinto nivel es el internacional, y trata los múltiples aspectos éticos procedentes de las empresas multinacionales, en particular, las acciones de las multinacionales procedentes de países desarrollados que operan en países menos desarrollados en los que las leyes locales no protegen adecuadamente al país o sus ciudadanos. El sexto nivel es el nivel mundial y trata la responsabilidad ética de las empresas para ayudar con las soluciones dadas a aspectos mundiales tales como la reducción del nivel de ozono, el calentamiento global y temas similares que solo pueden resolverse globalmente pero de los que son responsables tanto empresas como naciones.

Según explicaba Norman Bowie, el primer congreso sobre ética empresarial se celebró en 1974 (Bowie 1986) y las conferencias se publicaron como *Ethics, Free Enterprise and Public Policy* (De George y Pichler 1978). A finales de los años setenta, Norman Bowie, gracias a una beca del National Endowment for the Humanities, presidió un comité constituido para el desarrollo de un modelo curricular de los cursos de ética empresarial. En la misma época, Richard De George desarrolló un curso de ética empresarial y distribuyó el programa de un curso de noventa páginas entre novecientos profesores interesados de escuelas de negocio y departamentos de filosofía. En 1979, aparecieron los primeros textos sobre ética empresarial: tres antologías, una de Tom Beauchamp y Norman Bowie, otra de Thomas Donaldson y Patricia Werhane, y una tercera de Vincent Barry, seguidas de dos textos de un único autor en 1982, uno de Richard De George y el otro de Manuel Velásquez. Los libros encontraron un mercado dispuesto y los cursos se incorporaron a los departamentos de filosofía y las escuelas de negocio. Rápidamente comenzaron a surgir cursos y textos competidores.

Los textos pretendían abarcar la gama de aspectos éticos de los negocios, empezando por cuestiones metaéticas tales como si el lenguaje moral

típicamente empleado para referirse a agentes morales humanos podía emplearse de forma apropiada para referirse a las empresas, si las empresas eran agentes morales, si se podía hablar de un modo significativo de la consciencia de una empresa, y si los criterios de la responsabilidad moral (con conocimiento y voluntad) tenían sentido cuando se aplicaban a las empresas. Las preguntas recibían respuestas de modos distintos, unas rebajaban las acciones de las empresas a las acciones de los individuos que las constituían, otras hacían las adaptaciones necesarias en el uso de los términos morales para aplicarlos correctamente a las acciones empresariales. Los aspectos normativos cubrían el espectro de las actividades empresariales, empezando por la justificación (o el rechazo) moral de los sistemas económicos –en particular, capitalismo y socialismo– y pasando por las distintas áreas de negocio: fabricación, gestión, comercialización, finanzas, dirección de empresas, derechos de los trabajadores, empresa y medioambiente, y, por último, las dimensiones internacionales de los negocios y el impacto de los ordenadores e Internet en la conducta empresarial. La dimensión internacional incluía las acciones de empresas multinacionales o transnacionales, el trabajo infantil y la explotación de los países menos desarrollados, tanto en relación con el empleo como en relación con el medioambiente, el soborno y las operaciones en entornos corruptos. Con la desaparición de la Unión Soviética en 1991, el capitalismo parecía emerger como sistema económico dominante y el papel de la ética en los países en transición al incipiente capitalismo crecía en importancia.

El enfoque filosófico era normativo y estudiaba de forma crítica la justificación moral de la propiedad privada, el papel correcto del Gobierno y la regulación gubernamental de los negocios, así como la moralidad de la práctica empresarial. Mientras que la ética en los negocios se centraba principalmente en los escándalos y abusos que atraían la atención del público en general, los estudiosos de la ética empresarial examinaban la estructura del capitalismo y las estructuras empresariales, expresando unas veces la justifica-

ción moral subyacente de las estructuras y prácticas existentes, y otras criticándolas desde una perspectiva moral y argumentando el cambio.

El componente descriptivo de la ética empresarial fue desarrollado por aquellos que recibieron formación en ciencias sociales y trabajaron en escuelas de negocio. Esta rama surgida de los aspectos sociales del mundo empresarial se desarrolló primero en los años sesenta y en un principio no se incluyó en el marco de la ética empresarial. La relación de los aspectos sociales en asuntos de negocios o los aspectos sociales en la gestión y la ética empresarial es algo polémica: de un lado están aquellos que pretenden la incorporación de los aspectos sociales a la ética empresarial como parte de la disciplina y de otro, los procedentes de la ética empresarial filosófica que defienden su incorporación como parte empírica de su disciplina. El debate tiene orígenes históricos. Los filósofos surgidos en los años setenta y ochenta se inmiscuyeron en un territorio que de algún modo los estudiosos de los aspectos sociales de los negocios habían cercado como suyo. La tensión continúa hoy día. Si la ética empresarial incluía la responsabilidad social de la empresa o si la responsabilidad social de la empresa incluía la ética empresarial fue un debate interno. Sin embargo, algo se extrae de este debate, la rama filosófica de la ética empresarial académica pone de relieve los aspectos normativos de la ética empresarial y la rama de las ciencias sociales pone de relieve los aspectos descriptivos de la ética empresarial, a través del estudio y la descripción de las prácticas realmente encontradas en el mundo de los negocios. La última estudiaba los diferentes efectos de las distintas prácticas, así como las diversas actitudes de cara a determinadas prácticas empresariales de las distintas sociedades⁸. Los aspectos sociales de la gestión incluyen la ética entre sus componentes, pero la ética empresarial contiene mucho más que aspectos sociales y no todos los aspectos sociales son aspectos éticos, incluso cuando

⁸ Para obtener una visión general, véase Treviño *et al.* (2006). Dos libros de texto que incorporan la ética a la consulta práctica basándose en la investigación empírica de las personas en los negocios son Treviño y Nelson (2011) y Gentile (2010).

muchos aspectos sociales puedan ser considerados desde una perspectiva moral y podamos hacer una valoración moral de los aspectos económicos y legales de los negocios.

El enfoque descriptivo ha demostrado ser más cordial con los negocios puesto que es menos crítico y por su cualidad práctica se ajusta mejor al enfoque empírico de los negocios. El enfoque filosófico era considerado con recelo y, en cierto modo, continúa siéndolo por muchos de los agentes empresariales y, al principio, los que defendían el enfoque filosófico de la ética empresarial no eran bien recibidos en el mundo de los negocios por los que defendían los aspectos sociales, ni por las escuelas de negocio en general. Todos ellos cuestionaban las credenciales de los que empleaban la filosofía para evaluar aspectos complejos del mundo empresarial, y a menudo el enfoque filosófico se consideraba antitético para los negocios. Al mismo tiempo, muchos departamentos de filosofía sentían que aquellos que participaban en el estudio de la ética empresarial no hacían realmente filosofía según ellos la definían. Pese a estas reacciones iniciales, antes de los años noventa la ética empresarial se consolidó como una disciplina académica generalmente aceptada.

El énfasis se puso inicialmente en las grandes empresas y es a estas a las que continúa afectando principalmente. No obstante, la investigación de los aspectos éticos en relación con las pequeñas y medianas empresas está en auge.

En 1980, se fundaba la Society for Business Ethics (SBE)⁹, principalmente por los vinculados a la corriente filosófica. La división de los aspectos sociales de la gestión de la Academy of Management, convertida en la orga-

⁹ La primera reunión se celebró el 25 de abril de 1980 en Detroit, junto con la reunión de la American Philosophical Association, División Occidental. En los dos años anteriores se celebraron reuniones organizativas. Thomas Donaldson era el director del comité de organización. El primer comité ejecutivo estuvo formado por Richard De George, Thomas Donaldson y Patricia Werhane.

nización más importante para los estudiosos del aspecto descriptivo de la ética empresarial, había existido desde 1976. La Society for Business Ethics se reunió en principio con la American Philosophical Association. En 1989 cambió su reunión anual para preceder a la reunión anual de la Academy of Management, aunque continuó celebrando sesiones junto con la American Philosophical Association. La Society for Business Ethics continúa siendo la sede académica principal de la ética empresarial. En 1991 comenzó a publicar la edición trimestral de *Business Ethics Quarterly* con Patricia Werhane como editora.

La rama filosófica de la ética empresarial académica pone de relieve los aspectos normativos de la ética empresarial y la rama de las ciencias sociales pone de relieve sus aspectos descriptivos

Comenzaron a celebrarse congresos cada vez con mayor asiduidad sobre los temas y aspectos de la ética empresarial. En 1976, se fundó el Bentley Center for Business Ethics que hoy día continúa creciendo. Se crearon otros centros de ética empresarial en distintas universidades y comenzaron a surgir diarios dedicados a la reciente disciplina. En tan solo diez años, ha aparecido al menos una docena de centros nuevos. En 1982, surgió el *Journal of Business Ethics*. A este siguieron otros diarios sobre ética empresarial. En 1987 Henk van Luijk y Georges Enderle sirvieron de instrumento para la fundación de la European Business Ethics Network (EBEN), cuyo objetivo era estimular el crecimiento de las sociedades nacionales en Europa y el desarrollo de la ética empresarial en muchos países europeos¹⁰. Antes de 2011, la EBEN enlazaba diecisiete redes nacionales.

¹⁰ Para más información sobre la historia, reuniones y membresía de EBEN, consúltese la página <http://www.eben-net.org>.

En 1988, se creó la International Society for Business, Ethics and Society que ayudó a promover el crecimiento de la ética empresarial en países de todo el mundo. Su primera reunión se celebró en 1992 y el Primer Congreso Mundial de Negocios, Economía y Ética se celebró en Japón en 1996. Le siguieron otros congresos mundiales celebrados en São Paulo (2000), Melbourne (2004), Ciudad del Cabo (2008) y Varsovia (2012). En 1993, se creó la Japan Society for Business Ethics (JABES), y el congreso mundial de 1996 condujo a la creación de sociedades para la ética empresarial en América Latina y la Asociación Latinoamericana de Ética, Negocios y Economía (ALENE) en 1997; a la Business Ethics Network of Africa en 2000, que incluía miembros de veintidós países; a la Australian Business Ethics Network y a sociedades para la ética empresarial en India, China y otras partes del mundo¹¹. La primera edición de *Business Ethics: A European Review* se publicó en 1992. Antes del nuevo siglo, la ética empresarial como disciplina académica se había afianzado con solidez en el ámbito internacional. Había demostrado que su existencia no era una moda pasajera, como auguraban algunos.

La ética empresarial se ha desarrollado y se ha expandido como lo han hecho los negocios. En 1989, Thomas Donaldson publicaba el primer libro sobre la ética empresarial internacional, al cual siguió el de Richard De George (1993). Ambos reflejaban la realidad del paso de los negocios al ámbito internacional, por lo que surgieron nuevos aspectos que debían ser tratados y para los que no existían soluciones no intuitivas o sencillas. La globalización de los negocios fue el paso siguiente, y la informática, la revolución digital y el progreso de la tecnología de la información cambiaron aún más los negocios y dieron lugar a nuevos aspectos éticos relacionados con la privacidad y la propiedad intelectual, entre otros¹².

¹¹ Para más información sobre ISBEE, consúltese la página <http://www.globethics.net/web/guest/about-isbee>.

¹² Véase, por ejemplo, De George (2003).

En 1984, R. Edward Freeman publicaba un libro en el que abogaba por una reconceptualización de la empresa, que llegó a tener una gran influencia tanto en la ética empresarial como en el vocabulario empleado por los negocios en la descripción de sus actividades. En Estados Unidos, las empresas tienen la obligación legal de gestionar el beneficio de sus accionistas. En ocasiones, algunas empresas y comentaristas han dado a esta premisa un significado que les ha permitido establecer en todo momento la prioridad de los accionistas sobre el resto, cuyos intereses pueden considerarse legalmente secundarios. Esta es la visión de la empresa del accionista. Freeman expone que las empresas tienen obligaciones de cara a sus *stakeholders* –sus accionistas, empleados, proveedores, clientes y cualquier otra persona con un interés en la empresa–. La reinterpretación no cambia las obligaciones éticas de las empresas, pero sí las hace más fáciles para argumentar que algunas veces otras partes interesadas tienen prioridad sobre los intereses del accionista¹³.

A principios de siglo, la ética empresarial como disciplina académica había comenzado a adentrarse en su etapa de madurez. No obstante, puesto que su creación se produjo en Estados Unidos, la rama empírica creció lentamente en comparación con la rama filosófica. Muchos de los filósofos especialmente activos en los comienzos de la disciplina pasaron a ocupar cátedras distinguidas en las escuelas de negocio, por lo general en departamentos de gestión. La Society for Business Ethics, originalmente dominada por filósofos, fue lentamente cediendo el paso a los de la rama de las ciencias sociales. El número de artículos dedicados a la normativa consecuentemente cedió el paso a los de carácter empírico, y la gama de artículos sobre ética empresarial se estrechó, de forma que la mayor parte trataba la ética de la gestión en lugar de la comercialización, las finanzas, las relaciones humanas u otras áreas de negocio. Escándalos como el de Exxon, WorldCom y otros descubiertos a

¹³ Para un análisis más profundo de los participantes, Freeman (1984) y Goodpaster (1991). Pese a su amplia aceptación, la teoría tiene una serie de críticas. Para una defensa más reciente, véase Freeman y Phillips (2002).

principios de siglo dieron lugar a una avalancha de libros y artículos sobre la dirección de empresas y la crisis financiera de 2007-2008 llevó a algunos a estudiar la ética de la industria financiera. Más allá de las fronteras de Estados Unidos hubo quienes consideraron la crisis financiera una crisis de la legitimidad del capitalismo, y algunos recurrieron a un análisis de la justificación ética del capitalismo financiero. Estados Unidos mantuvo el dominio en la disciplina de la ética empresarial, pero aparecieron centros en muchos países de Europa, Asia, Sudamérica, Australia y África.

En Estados Unidos, la disciplina de rápido crecimiento tuvo algún impacto en los negocios. Pero la tercera corriente de la ética empresarial –la incorporación de la ética, o al menos lo que esta implica, a los negocios de gran escala en Estados Unidos– recibió el mayor impulso por parte de la legislación gubernamental. Las dos ramas que imperaron fueron la de la ética de la empresa y la de la responsabilidad social de la empresa. A menudo las dos se dividen dentro de la misma compañía. Antes de la promulgación de leyes por parte del ejecutivo, algunas compañías, como fue el caso de Johnson & Johnson¹⁴, adoptaron por su cuenta códigos e incorporaron a sus estructuras la deontología. De forma parecida, empresas e industrias individuales reaccionaron a la presión pública de formas diversas. Por ejemplo, en 1978, General Motors y otras empresas estadounidenses con negocios en Sudáfrica adoptaron los conocidos como principios de Sullivan. Su acuerdo consistía en no obedecer las leyes discriminatorias y opresivas del *apartheid* en Sudáfrica e intentar con otras tácticas, incluida la presión al Gobierno, contribuir a su deslegitimación o incluso a su desaparición. En 1984, tras el desastre de Union Carbide en su planta de Bhopal (India), que acabó con la vida de miles de personas y dejó cientos de miles de heridos, la industria química adoptó un código voluntario que se dio a conocer como la iniciativa Responsible Care.

¹⁴ El Credo de Johnson & Johnson se remonta a 1943. Consúltese la página <http://www.jnj.com/connect/about-jnj/jnj-credo/>.

El primer impulso gubernamental se produjo en 1977 con la aprobación de la ley sobre prácticas corruptas extranjeras en Estados Unidos. Esta ley prohibía a las empresas estadounidenses efectuar pagos a altos cargos de Gobiernos de países extranjeros para la obtención de contratos o favores especiales. Transcurrieron veinte años hasta que los países de la OCDE adoptaran una legislación similar. El segundo impulso fue la Defense Industry Initiative (DII) en materia de ética y conducta empresarial (1986). Se trataba de una iniciativa promovida por contratistas de defensa en respuesta a una serie de irregularidades en contratos celebrados con el Gobierno de Estados Unidos. Los signatarios (treinta inicialmente y finalmente cincuenta) acordaron someterse a un código de conducta, establecer programas de formación deontológica para empleados y desarrollar mecanismos de control para detectar conductas inapropiadas. Este se convirtió en el modelo para la guía United States Federal Sentencing Guidelines for Corporations (1991), que sirvió de zanahoria para el garrote de la legislación federal. Facilitó a las empresas un gran incentivo económico para nombrar a responsables de ética, instaurar el programa de formación deontológica para todos los empleados y desarrollar, adoptar y hacer cumplir un código de conducta. Si así lo hicieron y la empresa, o uno de sus empleados, eran declarados culpables por haber defraudado al Gobierno de algún modo, la sanción impuesta podía reducirse hasta un 96% de la sanción máxima de 290 millones de dólares. La incorporación de la ética a la empresa se convirtió en algo rentable, y dejó de ser un complemento caro de quizá dudosa rentabilidad. El cuarto impulso gubernativo se produjo con la Ley Sarbanes-Oxley de Estados Unidos (2002), promulgada en la estela del escándalo de Enron y otros afines que involucraban a la dirección de las empresas.

Como resultado de la legislación, las empresas se enfrentaron a la nueva tarea de establecer un cargo de responsabilidad deontológica e introducir códigos y mecanismos de control y aplicación de los mismos. Para muchas empresas –aunque no para todas– este era un terreno nuevo y desconocido.

Un resultado fue la creación de la Ethics Officer Association en 1992 (que pasó a ser la Ethics and Compliance Officer Association –ECO– en 2005). La asociación representaba una red y un foro para que sus miembros intercambiaran ideas y estrategias sobre la ética y el cumplimiento del marco jurídico. Aunque se creó con diecinueve empresas estadounidenses y su sede se estableció en Estados Unidos, antes de 2011 contaba 1.200 miembros situados en más de treinta países¹⁵. El resultado global fue la incorporación de la ética como parte de la estructura de muchas compañías.

Al mismo tiempo, de diversas formas y en distintos lugares las empresas se vieron sometidas a una presión creciente por parte de las ONG y el público general para convertirse en buenos “ciudadanos corporativos” o comprometerse con el triple resultado contable (económico, medioambiental y social) y de otro modo girar su atención hacia la responsabilidad social corporativa con respecto a las comunidades en las que operaban. Esta se convirtió en la segunda rama de la ética empresarial de la corriente empresarial de la ética empresarial.

La responsabilidad social corporativa ha pasado a ser algo que las empresas no pueden seguir ignorando sin arriesgarse a dañar su imagen pública. No obstante, el énfasis en la responsabilidad social corporativa se ha considerado en algunos casos equivalente a la ética empresarial, incluso cuando solo algunas de las obligaciones sociales de las empresas son obligaciones éticas –otras son legales o simplemente una respuesta a los deseos de la presión de una minoría ruidosa u otros grupos– e incluso cuando las empresas tienen muchas obligaciones éticas no incluidas en la responsabilidad social corporativa. Muchas empresas tienen dos responsables y dos departamentos: uno de responsabilidad social corporativa que se encarga de las obligaciones externas y uno interno –un departamento de

¹⁵ Para más información sobre la ECOA, véase la página <http://www.theecoa.org/iMIS15/ECOAPublic/>.

ética corporativa– que se encarga de la formación deontológica interna y otros aspectos. Las empresas pueden contar con programas ejemplares de responsabilidad social corporativa y ser éticamente deficientes en otras áreas de sus operaciones, como quedó demostrado en el caso de Enron.

La responsabilidad social corporativa ha pasado a ser algo que las empresas no pueden seguir ignorando sin arriesgarse a dañar su imagen pública

Muchas empresas multinacionales han adoptado códigos que incluyen sus prácticas en todo el mundo o se han adscrito a conjuntos de principios tales como los principios de Caux¹⁶ o los principios incluidos en el Pacto Mundial de las Naciones Unidas. El Pacto Mundial contiene diez principios que tratan los derechos humanos, los estándares laborales, el medioambiente y la corrupción. Mediante su adhesión, las empresas se comprometen a cumplir los principios y establecer la mejor forma de implantarlos. La iniciativa ha crecido hasta superar los 8.000 participantes, en los que se incluyen más de 5.300 negocios de 130 países de todo el mundo y acoge a seis agencias de la ONU. En 2011, el Consejo de Derechos Humanos de las Naciones Unidas ratificó una serie de principios rectores sobre empresas y derechos humanos que establecen una normativa global en lo que respecta a los derechos humanos y la actividad empresarial¹⁷. El Pacto Mundial promueve la creación de redes locales de ámbito nacional y regional para compartir información, desarrollar los medios adecuados para la implantación de tales principios y animar a otras compañías para que se adhieran a ellos. El pacto es compatible con otros códigos y se basa en última instancia en la autorregulación.

¹⁶ Los principios de Caux fueron formulados en 1995 por un grupo de empresas japonesas, europeas y norteamericanas que se reunieron en Caux, Suiza. Para conocer más detalles sobre los principios y su implantación, véase la página <http://www.cauxroundtable.org>.

¹⁷ Para ver los principios, consúltese la página <http://ohchr.org/documents/issues/business/A.HRC.17.31.pdf>.

Además, la autorregulación no es necesariamente la antítesis del reglamento gubernamental, y ambos alcanzan la eficacia óptima cuando se aplican juntos, por ejemplo, para abolir el trabajo infantil opresivo.

Aunque el Pacto Mundial de las Naciones Unidas se identifica a sí mismo con la ciudadanía corporativa, engloba aspectos tanto de la responsabilidad social corporativa como de la ética empresarial, en la medida en que hacen hincapié en el respeto de los derechos humanos.

El modo en que se desarrolla el papel de la responsabilidad social corporativa en la mayoría de los países europeos, en los que el Gobierno tiene mayor participación que en Estados Unidos, varía al igual que lo hacen los aspectos que dirige la ética empresarial. Los sindicatos tienen más voz y voto en las empresas europeas que en las de Estados Unidos, y muchos de los derechos laborales que se negocian en Estados Unidos se legislan en Europa. Las redes de seguridad implantadas son también diferentes. En otras partes del mundo ocurre lo mismo y los aspectos en países en vías de desarrollo difieren de los existentes en los países desarrollados. Aunque ampliamente aceptada, la responsabilidad social corporativa es de algún modo un concepto impreciso y adoptado a menudo por las compañías en respuesta a la crítica externa sin ningún marco general o conjunto de valores. En el caso de empresas multinacionales o transnacionales, existe igualmente ambigüedad sobre si las responsabilidades sociales de una empresa reflejan las exigencias de la sociedad en la que tiene su sede o las de las sociedades en las que opera. El componente ético de la responsabilidad social corporativa se establece en todo caso por las reglas éticas y no simplemente por las exigencias de grupos con intereses creados.

La globalización de los negocios ha traído consigo la globalización de la ética empresarial en sus tres corrientes. Aunque el énfasis continúa estando principalmente en la ética empresarial de cada nación o región, con parte de la literatura dedicada a comparaciones nacionales o culturales cruzadas, la verdadera

globalización de la ética empresarial sigue encontrándose en sus inicios. Se presta algo de atención a aspectos mundiales como el calentamiento global, pero la batalla se libra en las sedes políticas nacionales y regionales.

El componente ético de la responsabilidad social corporativa se establece por las reglas éticas y no simplemente por las exigencias de grupos con intereses creados

Lo que ha quedado claro en los últimos cuarenta años es que las tres corrientes de la ética empresarial se encuentran relacionadas entre sí. En ocasiones, la evolución se produce en la literatura de la ética empresarial académica para motivar un aumento de la conciencia pública, pues publicistas y activistas aprovechan la idea para generar presión pública que estimule la actividad corporativa. En el resto de las ocasiones, la ética empresarial académica sigue el sentimiento público o reacciona ante prácticas empresariales. Lo que también ha quedado claro, no obstante, es que la ética empresarial por sí misma es insuficiente para llevar la disciplina sobre la actuación empresarial a un nivel que beneficie a todos. La crítica académica, las protestas públicas, la autorregulación y los códigos corporativos o industriales solo pueden llegar hasta ahí. En algún momento, se requiere la legislación gubernamental. La legislación, sin embargo, es nacional o local. No existe una legislación internacional efectiva que se adapte a la globalización de los negocios, y la corrupción en el ámbito gubernamental impide el crecimiento de la ética empresarial en el ámbito local de muchos países. Incluso algunos de los países de la OCDE han sido laxos en este sentido, por ejemplo, en la implantación y aplicación de legislación nacional que prohibía el soborno de Gobiernos extranjeros¹⁸.

¹⁸ Véase, por ejemplo, el índice de percepción de transparencia contra la corrupción en la página http://www.transparency.org/policy_research/surveys_indices/cpi/2010/results.

No obstante, en 2011 la ética empresarial ha dejado de ser considerada una contradicción. El público de muchos países es más consciente ahora de los aspectos éticos de los negocios de lo que lo era hace cuarenta años; aunque la disciplina académica de la ética empresarial continúa desarrollándose, ha madurado y ha dejado de luchar para instituirse como tal; y la comunidad empresarial al menos ha comenzado a considerar la deontología y las exigencias éticas como parte de lo que debe gestionar e interiorizar.

BIBLIOGRAFÍA

- Aquino, Santo Tomás, *Suma Teológica*.
- Aristóteles, *Ética a Nicómaco*.
- Aristóteles, *Política*.
- Barnet, Richard J. 1974. *Global Reach: The Power of Multinational Corporations*. Nueva York: Simon and Schuster
- Barry, Vincent (ed.). 1979. *Moral Issues in Business*, Belmont, CA: Wadsworth.
- Beauchamp, Tom y Norman Bowie (eds.). 1979. *Ethical Theory and Business*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Biblia. Nueva versión revisada. 1989. División de Educación Cristiana del Consejo Nacional de Iglesias de Cristo en Estados Unidos.
- Bowie, Norman. 1966. "Business Ethics", en: Joseph P. DeMarco y Richard M. Fox (eds.), *New Directions in Ethics*. New York: Routledge y Kegan Paul.
- De George, Richard T. 1982. *Business Ethics*. Nueva York: Macmillan; Londres: Collier.
- De George, Richard T. 1993. *Competing With Integrity in International Business*. Nueva York: Oxford University Press.
- De George, Richard T. 2003. *The Ethics of Information Technology and Business*. Oxford: Blackwell Publishing.
- De George, Richard T., y Joseph A. Pichler (eds.). 1978. *Ethics, Free Enterprise and Public Policy: Original Essays on Moral Issues in Business*. Nueva York: Oxford University Press.
- Donaldson, Thomas. 1991. *The Ethics of International Business*. Nueva York: Oxford University Press.
- Donaldson, Thomas, y Patricia Werhane (eds.). 1979. *Ethical Issues in Business: A Philosophical Approach*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Drucker, Peter F. 1981. "What is 'business ethics'?", *The Public Interest* 63: 18-36.
- Freeman, R. Edward. 1984. *Strategic Management: A Stakeholder Analysis*. Boston: Pittman.
- Freeman, R. Edward y Robert A. Phillips. 2002. "Stakeholder Theory: A Libertarian Defense", *Business Ethics Quarterly* 12: 331-249.
- Gentile, Mary C. 2010. *Giving Voice to Values: How to Speak Your Mind When You Know What Is Right*. New Haven: Yale University Press.
- Goodpaster, Kenneth. 1991. "Business Ethics and Stakeholder Analysis", *Business Ethics Quarterly* 1: 53-72.
- Hoffman, Michael, y Jennifer Moore, 1962. "What Is Business Ethics? A Reply to Peter Drucker", *Journal of Business Ethics* 1: 293-300
- Juan Pablo II. 1981. *Laborem exercens*.
- Juan Pablo II. 1991. *Centesimus annu*.
- León XIII. 1891. *Rerum novarum*.
- Locke, John. 1690. *Second Treatise: An Essay Concerning the True End of Civil Government*.
- Mèle, Domènec. 2006. "Religious Foundations of Business Ethics", en: Marc J. Epstein y Kirk O. Hanson (eds.), *The Accountable Corporation: Business Ethics*, V. 2. Westport, CN: Praeger Perspectives, 11-43.
- National Conference of Catholic Bishops. 1986. *Economic Justice for All: Pastoral Letter on Catholic Social Teaching and the U.S. Economy*. Washington D.C.: Conferencia Católica de Estados Unidos.

- Stackhouse, Max L., Dennis P. McCann y Shirley J. Roels (eds.) con Preston N. Williams. 1995. *On Moral Business: Classical and Contemporary Resources for Ethics in Economic Life*. Grand Rapids, Michigan: William B. Eerdmans Publishing Company.
- Treviño, L. K., G. R. Weaver y S. J. Reynolds. 2006. "Behavioral Ethics in Organizations: A Review", *Journal of Management* 32: 951-990.
- Treviño, Linda K., y Katherine A. Nelson. 2011. *Managing Business Ethics: Straight Talk About How to Do It Right*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, Inc.
- Velásquez, M. G. 1982. *Business Ethics: Concepts and Cases*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Weber, Max. 1970. *Ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Madrid: Alianza Editorial, 2002.

>> La expresión “ética empresarial” tal y como se usa actualmente se remonta solo a la década de los setenta, aunque hunda sus raíces en la Antigüedad. Su historia se forja en tres vertientes interrelacionadas, cada cual con dos ramificaciones. La primera, la más extensa y más amorfa, es la ética en la faceta de los negocios, o ética empresarial. Sus dos ramas son la religiosa y la secular. La segunda vertiente es la de la ética empresarial académica, con sus ramificaciones filosófica y empírica. La tercera es la ética empresarial como una ética integrada en los negocios. Sus dos ramas son la del responsable de ética y la de la responsabilidad social corporativa. Cada aspecto ejerce influencia en los otros y se ve influido por el resto. La historia arranca en Estados Unidos pero el recorrido de la ética empresarial en cada país varía y refleja las diversas situaciones sociales, económicas y políticas de cada nación. A pesar de que la ética empresarial en muchas naciones haya alcanzado un nivel de madurez, aún se encuentra en ciernes una ética empresarial global.

RICHARD T. DE GEORGE

University of Kansas

LA GESTIÓN EMPRESARIAL BASADA EN LOS *STAKEHOLDERS* Y LA REPUTACIÓN

R. Edward Freeman

INTRODUCCIÓN

El propósito del presente artículo es relacionar dos conceptos bastante recientes en la teoría y la práctica de la gestión empresarial: la gestión empresarial basada en los *stakeholders* (grupos de interés) y la reputación. Nos plantaremos cómo puede influir en la reputación de una empresa la adecuada gestión de los *stakeholders* y si dicha reputación afecta a la capacidad de la empresa para relacionarse con sus principales grupos de interés. El artículo comienza con un breve repaso histórico de los conceptos de gestión empresarial basada en los *stakeholders* y la reputación. En el apartado III se distinguen las principales interpretaciones de la gestión de grupos de interés y su relación con la reputación. También se plantea la idea de que, a la luz de los cambios producidos en la última generación de modelos de negocio, se impone una nueva narrativa en el mundo empresarial. En el apartado cuarto se señala que está tomando fuerza una cuarta interpretación, más apropiada para las empresas del siglo XXI. Esta interpretación se construye sobre la idea, relativamente reciente, de la “gestión empresarial basada en la creación de valor para los *stakeholders*” y se centra en considerar la reputación como parte integrante de cualquier modelo de negocio viable. Por último, en el apartado V se perfilan algunos retos para directivos e investigadores.

La idea de grupo de interés o *stakeholder* apareció por primera vez en el trabajo desarrollado por el Stanford Research Institute (SRI) en los años sesenta, cuando se comenzaba a ofrecer a los directivos un modo de entender los cambios producidos en el entorno económico. El SRI definió el término *stakeholders* como “aquellos grupos sin cuyo apoyo la organización dejaría de existir”¹.

***Stakeholders* (grupos de interés) son aquellos grupos o individuos que pueden influir sobre la consecución de los objetivos de una organización o verse afectados por ella**

Durante los siguientes veinte años, numerosos investigadores comenzaron a experimentar con dicha idea y formularon opiniones más sólidas de planificación estratégica y, posteriormente, de “gestión estratégica”. A finales de los setenta y principios de los ochenta, un grupo de investigadores de la Wharton School desarrolló una teoría sobre los “grupos de interés” más orientada a la acción y la llamó “gestión empresarial basada en los *stakeholders*”. Dicho grupo definió los *stakeholders* como “aquellos grupos o individuos que pueden influir sobre la consecución de los objetivos de una organización o verse afectados por ella”. Estos investigadores consideraron que en un entorno empresarial en rápida transformación, los directivos debían prestar mucha más atención a las presiones y fuerzas externas, y que la acción estratégica exigía una versión más compleja de las relaciones con los clientes, proveedores, empleados, financiadores, comunidades, sociedad, grupos de presión, medios de comunicación, etcétera. Freeman

¹ Para una información más matizada de esta idea véase Freeman *et al.* (2010, capítulo 2).

(1984) exponía esta teoría de la gestión empresarial basada en los *stakeholders*.

Los elementos o principios centrales de este argumento eran los siguientes²:

1. “Independientemente de sus aspiraciones o de su objetivo final, debe tener en cuenta los efectos de sus acciones sobre los demás tanto como los potenciales efectos sobre uno mismo.” Este es un principio de mero “sentido común” que era preciso aplicar de manera sistemática en el contexto empresarial.
2. “Hay que entender los comportamientos, los valores y los contextos o trasfondos de los *stakeholders*, incluido el contexto societario.” Este principio también es de una simplicidad extraordinaria. No es necesario estar de acuerdo con los grupos de interés ni con sus comportamientos, pero una gestión adecuada sí requiere entenderlos.
3. “Para mantener el éxito en el tiempo, será mejor tener claro cuáles son nuestras aspiraciones.” Freeman (1984) propuso la denominación de “estrategia empresarial” para esta cuestión de objetivo. Sin embargo, no obtuvo un amplio consenso al respecto, ya que el mundo empresarial al completo defendía la idea de que el objetivo de una empresa consistía en maximizar sus beneficios.
4. “Las relaciones con los *stakeholders* funcionan en tres niveles de análisis: el racional (“la organización en su conjunto”), el procedimental (los procedimientos operativos habituales) y el transaccional (la negociación diaria).” Gran parte de la bibliografía sobre estrategia se basa en lo que los historiadores llamarían un enfoque de “reyes y batallas”: IBM contra NEC, Google contra Microsoft. En realidad, a veces resulta más útil pensar en los procesos y las transacciones.
5. “Las empresas necesitan utilizar la idea de los *stakeholders* para definir nuevas estructuras, procesos y funciones de negocio.” Las relaciones

² Los siguientes párrafos se han extraído de Freeman et al. (2010, capítulo 2). Agradecemos a Cambridge University Press su autorización para sintetizar aquí las ideas principales. En mi opinión, muchos de estos principios continúan siendo correctos.

con los grupos de interés se convierten en la “unidad de análisis” del diseño organizativo.

6. “Es necesario equilibrar los fines de los *stakeholders* a lo largo del tiempo.” Aunque la metáfora del “equilibrio” sugiera las compensaciones que se producen entre los diferentes grupos, su connotación inicial hacía referencia a la idea de armonía. En la bibliografía existente sobre los grupos de interés, esta concepción no se interpretó bien hasta la publicación de la obra de Freeman, Harrison y Wicks (2007).

De este argumento pueden desprenderse varias consecuencias. En el caso de que sea correcto, probablemente la idea de “responsabilidad social corporativa” resulte superflua. Si los *stakeholders* quedan bien definidos y los asuntos que les afectan quedan asimismo integrados en los procesos de negocio, no hay necesidad de desarrollar un proceso de responsabilidad social corporativa independiente. La gestión de las “cuestiones” de carácter social, o las propias “cuestiones” constituyen una unidad de análisis equivocada. Son los grupos y los individuos los que se comportan de una manera determinada, no las cuestiones. Las cuestiones se derivan del comportamiento y las interacciones de los grupos de interés, por lo que el concepto de *stakeholders* constituye una unidad de análisis más útil e importante. Por último, la principal consecuencia de este argumento, en la que no está de más insistir dado el desarrollo de la teoría de los grupos de interés, es que “los grupos de interés forman parte de la empresa, y la empresa forma parte de los grupos de interés”.

De alguna manera, a los directivos siempre les ha preocupado la cuestión de su reputación. La verdad pura y dura es que si un comprador no confía en lo que le ofrece el vendedor no hay negocio alguno. Y, de igual modo, si un vendedor cree que el comprador no va a pagar o a cumplir con su parte de la operación, tampoco hay negocio. Si un comprador o un vendedor se forja la reputación de que siempre da menos de lo acordado, le va a resultar complicado cerrar operaciones. Esto ha sido así desde la aparición de

los primeros mercados. La reputación ha supuesto un motivo de preocupación desde el inicio mismo de los negocios. El comercio que se desarrollaba en los pueblos tradicionales dependía de la reputación y podían aplicarse sanciones en caso de incumplimiento, ya que todos se conocían entre sí (McMillan 2002). A medida que el comercio empezó a florecer entre diferentes pueblos y ciudades se fue haciendo más difícil la aplicación de sanciones, porque algunos comerciantes podían quedarse con el dinero y salir corriendo. Pero claro, no podían volver a comerciar al mismo sitio. Para poder mantener la creación de valor a lo largo del tiempo, los negocios y las personas que se dedican a ellos necesitan tener una buena reputación.

El auge de la filantropía empresarial registrado en los primeros días de la Revolución Industrial se puede explicar, en parte, por el hecho de que los primeros industriales se preocupaban al menos por su propia reputación personal. Andrew Carnegie (1889) afirmaba que los empresarios debían administrar los beneficios extraordinarios en favor de la sociedad. En su opinión:

El deber del hombre rico es el siguiente: en primer lugar, llevar una vida sencilla, sin ostentación, evitando la exhibición y el derroche; satisfacer con mesura los legítimos deseos de las personas que de él dependen; y una vez hecho esto, considerar que los ingresos extraordinarios obtenidos son simplemente fondos en custodia que él está llamado a administrar, y debe asumir el deber de administrarlos de la manera que, a su entender, sea la más apropiada para producir el resultado más beneficioso para la comunidad. Así, el hombre rico se convierte en el único agente y administrador de sus hermanos más pobres, poniendo a su disposición su mayor sabiduría, experiencia y habilidad para administrar, consiguiendo para ellos más de lo que serían capaces de conseguir por sí mismos.

Esta idea de filantropía empresarial ha llegado hasta la época actual con Bill Gates, quien ha dedicado una gran parte de su capital a ayudar a los

menos afortunados. La Fundación Bill y Melinda Gates ha conseguido que un buen número de millonarios de todo el mundo apoye sus fines. Su principio número 14 va en la línea de la idea anterior de Carnegie, conocida como filantropocapitalismo. La Fundación dice³:

El cumplimiento de nuestra misión—el aumento de la equidad y de las oportunidades para aquellos que más lo necesitan— exige una gestión importante del dinero disponible.

Si bien la filantropía empresarial sigue siendo importante, no basta para fraguar la reputación de una empresa. Con frecuencia una empresa recurría a la filantropía después de que su actuación hubiera sido objeto de críticas. A principios del siglo XX asistimos al nacimiento de las relaciones públicas como disciplina para empezar a gestionar la reputación de una empresa conforme esta crecía y se desarrollaba. En Estados Unidos se suele considerar a Edward Bernays y a Ivy Lee como los pioneros de las relaciones públicas. Quizás uno de los ejecutivos de relaciones públicas más conocido fue Arthur Page, de Bell Telephone Company, el primero en ocupar un alto cargo como director de relaciones públicas. En la actualidad, los principios establecidos por Page en materia de relaciones públicas los ha incorporado la Arthur W. Page Society, una asociación de ejecutivos sénior de relaciones públicas⁴:

1. Decir la verdad.
2. Demostrarla con hechos.
3. Escuchar al cliente.
4. Gestionar con vistas al futuro.
5. Dirigir las relaciones públicas como si toda la empresa dependiera de ellas.

³ <http://www.gatesfoundation.org/about/Pages/guiding-principles.aspx> (consultado en agosto de 2011).

⁴ http://www.awpagesociety.com/site/about/page_principles/.

6. Tener en cuenta que la verdadera naturaleza de una empresa está representada por la gente que trabaja en ella.
7. Actuar con tranquilidad, paciencia y buen humor.

Existen numerosos estudios que indican que una buena reputación es rentable para los accionistas, lo que se ha convertido en la justificación económica de la gestión de la reputación

Más recientemente, la noción de reputación se ha generalizado y se refiere a las percepciones que los grupos de interés tienen de las acciones de una empresa concreta. Numerosos expertos opinan que la reputación es un recurso fundamental de una empresa, que contribuye a atraer inversores, clientes y empleados, y que puede crear una ventaja competitiva (Fombrun y Van Riel 2004). Al tratarse de un concepto un tanto vago, se hacen esfuerzos por demostrar que realmente “compensa” valorar la reputación. Existen numerosos estudios que indican que una buena reputación es rentable para los accionistas, lo que se ha convertido en la justificación económica de la gestión de la reputación. Esta justificación pone de manifiesto los defectos del modelo de negocio, que la evolución de la teoría de los *stakeholders* ha comenzado a corregir.

LA EVOLUCIÓN DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL BASADA EN LOS STAKEHOLDERS Y LA REPUTACIÓN

Desde sus inicios, cuando se utilizaba el concepto de *stakeholders* como un principio organizativo de planificación estratégica, la gestión basada en los grupos de interés o, como se la conoce normalmente, la “teoría de los *stakeholders*”, ha experimentado una evolución diferenciada: como herramien-

ta estratégica, como una idea de comunicación corporativa y como una forma de plantearse la responsabilidad social corporativa. Cada una de ellas ha generado bibliografía independiente por parte de intelectuales y profesionales de la materia.

El uso de la idea de *stakeholders* en la gestión estratégica ha seguido evolucionando. Si bien Freeman (1984) y otros investigadores indicaban el camino de la gestión estratégica orientada hacia los grupos de interés, en la práctica se adoptó una perspectiva de estrategia conocida como “el enfoque basado en los recursos”, y solo recientemente ha sido posible conciliar ambas (Sachs y Ruhli 2011). No obstante, muchas empresas incluyeron alguna versión de la teoría de los *stakeholders* en sus procesos de planificación y gestión estratégica.

Como ocurrió con la aparición del concepto de reputación, se hicieron muchos esfuerzos por encontrar la justificación económica de la gestión basada en los *stakeholders*. En un estudio temprano realizado por Preston y Sapienza (1990), se relacionaron los datos sobre la reputación de las empresas de la lista de *Fortune* con los resultados financieros. El índice que medía la reputación de las empresas se identificó con una “buena gestión basada en los *stakeholders*” y se relacionó con los resultados financieros. Se observaron datos positivos al considerar la rentabilidad compuesta a diez años. Otros estudios han expresado una gran variedad de matices a este respecto⁵.

Si bien Freeman (1984) opinaba que la gestión empresarial basada en los *stakeholders* tenía una mayor utilidad como herramienta estratégica, gran parte del mundo académico, así como del mundo de la práctica empresarial, la adoptó como una perspectiva más sutil de la comunicación corporativa. Fombrun (1996) ofrece varios modelos de múltiples *stakeholders*

⁵ En Freeman *et al.* (2010, capítulo 4) aparece una lista completa de dichos estudios.

desarrollados en torno a la comunicación corporativa y las relaciones públicas. Welch y Jackson (2007) esbozan un enfoque de *stakeholders* en el área de comunicaciones internas de la empresa. Y numerosos manuales de relaciones públicas se organizan en torno a la idea de los *stakeholders* y la idea de que las relaciones públicas se entienden mejor como la manera de “involucrar a los *stakeholders*”.

Otra interpretación de la idea de los grupos de interés es considerarlos un elemento fundamental para entender la responsabilidad social corporativa. A medida que iba cobrando fuerza el movimiento que exigía una mayor responsabilidad por parte de las empresas, más estudiosos comenzaron a defender que la gestión empresarial basada en los *stakeholders* debía ocupar un lugar central en el desarrollo de la responsabilidad social corporativa. Un importante artículo escrito por Wood (1991) marcó la pauta para que los estudiosos de la responsabilidad social corporativa comenzaran a tomarse en serio el papel integrador de este tipo de gestión en la utilización responsable del entorno. Irónicamente, Freeman (1984) opina que si la gestión empresarial basada en los *stakeholders* es percibida como un modelo de negocio integrador, es bastante posible que la responsabilidad social corporativa tenga un carácter superfluo. De igual modo, uno de los principales argumentos a favor de la gestión de la reputación vinculó la idea con la responsabilidad social corporativa. Si una empresa da una imagen de responsabilidad se gana la confianza de sus *stakeholders*, lo que en última instancia mejorará su negocio.

Como la interpretación de ambas ideas se ha ido entrecruzando, se pueden apreciar con facilidad sus conexiones en lo que se refiere a la evolución de las áreas de gestión estratégica, comunicación corporativa y responsabilidad social corporativa. Sin embargo, una interpretación más reciente de la teoría de los *stakeholders* ha puesto en evidencia ciertos defectos en este trabajo previo y la necesidad de establecer nuevas teorías sobre la empresa.

La reciente crisis financiera global ha puesto en tela de juicio gran parte de nuestras creencias. Quizás el mayor reto al que nos enfrentamos es el que afecta a nuestra propia idea de concepción de la empresa. Durante algún tiempo, el capitalismo se ha basado en la idea de que el objetivo principal de las empresas es ganar dinero. Quienes participan en la empresa son considerados interesados y extremadamente oportunistas. Según esta idea, el único propósito legítimo de una empresa es la maximización de los beneficios de los accionistas. Este enfoque tradicional distingue claramente entre “empresa”, por un lado, y “ética”, por otro, de tal modo que la expresión “ética empresarial” suele suscitar una sonrisa o un comentario del tipo “eso es un oxímoron”.

En opinión de Freeman (1994) y Harris y Freeman (2008), el recurso a esta “falacia de la separación” está plagado de dificultades. Como hemos podido comprobar a la hora de estudiar el desarrollo de la teoría de los *stakeholders* y de la idea de reputación, si la justificación económica es independiente de la actuación ética de una empresa, resultará necesario emplear conceptos como “filantropía empresarial” o “responsabilidad social corporativa” para poder reparar los perjuicios que la empresa pudiera ocasionar. Dicha separación presupone una clara división de las consecuencias de una empresa en dos grupos: las de carácter económico y las de carácter social (o ético). Sin embargo, unos sencillos ejemplos demuestran lo absurdo de una división tan lógica. Si una empresa contrata a un empleado, está claro que se producen consecuencias económicas, pero también lo está que se dan igualmente consecuencias de carácter social. Del mismo modo, la venta de productos y servicios tiene evidentes consecuencias económicas, así como unas consecuencias sociales aún más evidentes. Así que es una tontería intentar “demostrar” que un buen comportamiento ético o social puede traer consigo consecuencias de carácter

económico. Resulta imposible dividir las consecuencias en “económicas” y “sociales”. Es mucho mejor emplear como unidad de análisis los *stakeholders*, y admitir que las relaciones con estos grupos resultan complejas, ya que incluyen factores económicos, políticos, sociales, éticos, etc. Si se gestionan las relaciones con los grupos de interés, la justificación económica ya aparecerá.

Si una empresa da una imagen de responsabilidad se gana la confianza de sus *stakeholders*, lo que en última instancia mejorará su negocio

No cabe duda de que una posible respuesta sería que dicha justificación solo puede encontrarse en el modo en el que la empresa crea valor para sus grupos de interés, y aquí es donde según la teoría de los *stakeholders* se debe empezar. La denominada gestión empresarial basada en la creación de valor para los *stakeholders* se basa en una serie de principios con los que comienza la construcción de una nueva narrativa sobre el mundo empresarial.

El primer principio defiende que las empresas funcionan (o no) cuando crean (o destruyen) valor para, al menos, los clientes, los proveedores, los empleados, las comunidades y los financiadores (accionistas, etc.). Y así ha sido siempre (Freeman (2011)). La mayor parte de la teoría empresarial opina que los “mercados” son la metáfora empresarial predominante. Se han desarrollado complejos modelos económicos para explicar el comportamiento, en situaciones de gran competitividad, de las empresas que buscan su propio interés. Y si bien es cierto que los “mercados” pueden utilizarse como metáfora para entender el funcionamiento de las empresas reales, también pueden emplearse otros factores. Las empresas crean valor real para los clientes y otros grupos de interés. Ahora sabemos que no se crea valor económico únicamente en beneficio de los accionistas. Así lo afirman incluso conocidos expertos en los mercados financieros, como Henry Kravis,

cofundador de la empresa de adquisiciones Kohlberg, Kravis Roberts and Co. (KKR), quien recientemente afirmó (Primack 2008):

Hay que centrarse en todos los *stakeholders*. Se trata de una idea nueva y algo en lo que estamos trabajando. Una empresa solo podrá obtener valor a largo plazo si su crecimiento beneficia a todos sus grupos de interés, desde los propietarios a los empleados, las comunidades e incluso los Gobiernos. Somos conscientes de que somos fiduciarios de millones de hombres y mujeres trabajadores y de fondos de dotación universitarios [...] Debemos ganarnos una confianza de largo recorrido y mantenerla en el tiempo. No siempre hemos conseguido explicar a las personas de a pie lo que hacemos. Incluso algunos de nuestros inversores, aunque están satisfechos con la rentabilidad que les ofrecemos, no entienden muy bien lo que hacemos y las razones por las que deberían invertir en nuestra empresa.

Según el segundo principio, la mayoría de los seres humanos son criaturas bastante complejas. No debería resultar necesario expresar este principio de una manera tan explícita, pero lo cierto es que la idea de “interés propio racional” está muy asentada en la mentalidad de los empresarios y teóricos de la empresa. Es cierto que los seres humanos se guían por su propio interés, pero también lo es que son capaces de preocuparse por los demás, como todo padre sabe. La mayor parte del tiempo nos vemos motivados por una mezcla de interés propio e intereses que afectan a los demás. Según este segundo principio, debemos tener siempre en mente las cuestiones de ética y responsabilidad a la hora de considerar las empresas. Un enfoque únicamente basado en la idea del interés propio puede alejarnos de nuestra propia humanidad.

El tercer principio de la gestión empresarial basada en la creación de valor para los *stakeholders* afirma que los clientes, los proveedores, los empleados, las comunidades y los financiadores tienen una participación conjunta

en la empresa. Sus intereses van más o menos en la misma dirección. Gran parte de las primeras labores de investigación estratégica y en materia de responsabilidad social corporativa de la teoría de los *stakeholders* intentaba dilucidar la manera de llevar a cabo compensaciones entre los grupos de interés. La gestión empresarial basada en la creación de valor para los *stakeholders* afirma que la clave para entender una empresa está en determinar cómo crear valor para los principales *stakeholders* de manera simultánea. ¿Cómo se consigue que un nuevo producto o servicio, que crea valor para los clientes, cree también valor para las comunidades, los proveedores, los empleados y los financiadores? Es cierto que en el mundo real a veces se tienen que producir compensaciones, pero la gestión empresarial basada en la creación de valor para los *stakeholders* señala que tras ello debemos preguntarnos cómo mejorarlas para todas las partes. Las grandes empresas mantienen la armonía entre los intereses de sus respectivos grupos a lo largo del tiempo. Si a uno de los grupos de interés se le niega de manera constante una parte del proceso de creación de valor, o bien abandonará la empresa para buscar otra, o bien hará uso del proceso político para apropiarse del valor correspondiente. Ninguna de estas opciones favorece a la empresa. De manera bastante elocuente, Bill George (2003, 104), antiguo consejero delegado de Medtronic, lo expresaba así:

La mejor manera de producir resultados a largo plazo y crear una empresa creciente y próspera consiste en atender a todos los grupos de interés [...] Lo diré con mucha claridad: el hecho de prestar atención a todos los *stakeholders* de la empresa no es incompatible con la obtención de excelentes resultados por parte de los accionistas. A largo plazo resulta imposible una cosa sin la otra. No obstante, para atender a todos estos grupos se necesita disciplina, visión y compromiso por parte de la dirección.

El cuarto principio mantiene que las empresas son sostenibles a lo largo del tiempo si tienen un objetivo, y este objetivo deberá atraer al menos a los

clientes, los proveedores, los empleados, las comunidades y los financiadores. Por lo general, resulta más útil considerar la maximización de los beneficios como un resultado, más que como un objetivo. De igual modo, los seres humanos necesitan glóbulos rojos para vivir, pero el objetivo de la vida no consiste en producir glóbulos rojos. No cabe duda de que para la gestión empresarial basada en la creación de valor para los *stakeholders* los beneficios son importantes, pero son un resultado. Tal y como afirmó al *Financial Times* Jack Welch, antiguo consejero delegado de General Electric (Guerrera 2009):

Hoy en día, la generación de valor para los accionistas es la idea más estúpida del mundo [...] La generación de valor para los accionistas es un resultado, no una estrategia [...] Los elementos esenciales de una empresa son sus empleados, sus clientes y sus productos.

Todos estos principios en su conjunto constituyen las bases de un nuevo modelo de capitalismo, o una nueva narrativa empresarial. La gestión empresarial basada en la creación de valor para los *stakeholders* ofrece un modo de resolver tres de los principales desafíos a los que se enfrentan las empresas.

En primer lugar, debemos entender cómo se pueden sostener la creación de valor y la negociación a lo largo del tiempo en un entorno empresarial global que cambia con enorme rapidez. La gestión empresarial basada en la creación de valor para los *stakeholders* señala que el empleo de los *stakeholders* como unidad de análisis constituye un buen comienzo. Además, afirma que centrarse en la satisfacción simultánea de los intereses de todos los grupos genera modelos de negocio estrechamente alineados con los grupos de interés y que resultan sostenibles.

En segundo lugar, es necesario abordar la cuestión de la ética del capitalismo, que tras los recientes escándalos económicos y la crisis financiera mundial

está siendo objeto de crecientes críticas. La ética y la responsabilidad no pueden considerarse un “añadido”, sino que deben constituir una parte esencial del modelo de negocio. Al considerar los *stakeholders* como seres humanos, complejos por naturaleza, comenzamos a colocar la ética y la responsabilidad en el centro de nuestra concepción de la empresa.

Por último, debemos plantearnos qué enseñar en las escuelas de negocios. El auge de los MBA en todo el mundo ha extendido una visión del mundo empresarial centrada en la economía y las finanzas. Es cierto que se trata de disciplinas importantes, pero son incompletas. El mundo empresarial es una actividad profundamente humana, y requiere perspectivas y teorías procedentes de todas las ciencias humanas, desde la economía hasta las artes creativas. La percepción del capitalismo como un sistema de cooperación que permite generar valor en beneficio de los grupos de interés abre muchas puertas a disciplinas e ideas clave que han ocupado un lugar secundario durante demasiado tiempo.

La percepción del capitalismo como un sistema de cooperación que permite generar valor en beneficio de los grupos de interés abre muchas puertas a disciplinas e ideas clave

¿Dónde queda la idea de reputación en esta nueva narrativa empresarial sobre los grupos de interés? La gestión empresarial basada en la creación de valor para los *stakeholders* afirma que la reputación depende del modelo de negocio subyacente. Se gestiona atendiendo a los fundamentos de dicho modelo. Las empresas cuyo modelo de negocio genera valor en beneficio de los clientes, los empleados, los proveedores, las comunidades y los financiadores verán crecer o disminuir su reputación en función de cómo sean capaces de involucrar a dichos grupos y de cómo consigan generar valor en su beneficio. Es evidente que los directivos deben prestar atención

a cuestiones tales como la percepción, la función cada vez más importante que ejercen medios de comunicación y redes sociales en la publicación ininterrumpida de información, las nuevas y poderosas tecnologías y una mano de obra cada vez más diversificada. Pero la forma más sencilla de que te perciban de una determinada manera es que realmente seas de esa manera. Los directivos deben comenzar por la cuestión de la autenticidad. En la gestión empresarial basada en la creación de valor para los *stakeholders*, la reputación depende del objetivo y de la identidad, de lo que persigue una empresa, de cuáles son sus valores y principios, y de cómo consigue el compromiso de los demás. Estas preguntas constituyen el núcleo de la gestión empresarial basada en la creación de valor para los *stakeholders*. Veamos algunos ejemplos⁶.

La empresa ABC estuvo muchos años sin prestar atención a los efectos nocivos de sus productos. Generaba muchos beneficios, pero a medida que la ciencia avanzaba en el estudio del ámbito en el que se enmarcaban sus productos, empezaron a aumentar las voces que alertaban frente al uso de estos productos a lo largo del tiempo. Tras haberse centrado durante años en la creación de valor para los accionistas, la empresa comenzó a prestar más atención a los *stakeholders*. En un principio, esta atención se basaba en el deseo de mejorar su reputación para seguir incrementando sus beneficios. Con el tiempo, algunos de los directivos principales comenzaron a percibir que esta “visión estratégica” no era suficiente, aun cuando algunos datos indicaban que la reputación global de la empresa era mejor que la de sus competidores. En consecuencia se produjeron algunas fricciones en las propias filas de la empresa. ABC ha llegado a poner en marcha una amplia campaña de responsabilidad social corporativa. Sin embargo, sin reexaminar su objetivo y sus valores, ABC no puede crear todo el valor posible. Con frecuencia, los detractores de la empresa rechazan reunirse con sus directivos.

⁶ Los siguientes ejemplos están basados en la experiencia del autor con empresas reales, cuya identidad se ha preservado.

Y la empresa será vulnerable frente a los posibles descubrimientos en el sector que permitan mitigar los efectos nocivos de sus productos. La estrategia y la responsabilidad social corporativa no son suficientes.

La empresa DEF también recibe numerosas críticas por sus productos y sus servicios. Sin embargo, ha invertido mucho tiempo en atraer a sus detractores, así como a sus principales grupos de interés: clientes, empleados, comunidades, proveedores y financiadores. DEF tiene muy claro cuáles son sus principios y sus valores e invierte mucho tiempo y esfuerzos en comunicar estas ideas por toda la empresa. A menudo (no siempre) DEF escucha a sus detractores y realiza importantes mejoras en sus procesos de negocio, y modifica sus productos y servicios con el fin de acercarse más al valor del cliente. DEF considera que su empresa genera valor en beneficio de sus *stakeholders*. Por supuesto, esta empresa también es bastante rentable.

Las comunidades desean que la empresa XYZ se instale en sus respectivas zonas. Los clientes que constituyen su mercado objetivo adoran sus productos y servicios, pero además se considera que se trata de una empresa “creadora de comunidad”. El consejero delegado opina que, más que tenerse que realizar compensaciones entre los distintos *stakeholders*, los intereses de dichos grupos son “sinérgicos”. También considera que los empleados son “miembros del equipo” que trabajan junto a la dirección para servir a los clientes, mejorar a los proveedores (y a sus comunidades) y crear mejores comunidades por todo el mundo. Por supuesto, XYZ también genera beneficios.

Estas empresas están reescribiendo la historia empresarial y, como bien demuestra el caso de ABC, no es una tarea fácil, especialmente en el caso de empresas ya consolidadas cuyos modelos de negocio han empezado a ser cuestionados. En el siguiente apartado se abordarán algunos de los retos a los que se enfrenta esta nueva visión de gestión empresarial basada en la creación de valor para los *stakeholders*.

FUTUROS DESAFÍOS

La evolución de la gestión empresarial basada en la creación de valor para los *stakeholders* y la idea de reputación se enfrentan a cinco desafíos fundamentales. Cada uno de ellos merece múltiples programas de análisis y debería ser objeto de una fructífera investigación en los años venideros. El primer reto está en replantearse la cuestión de “cuál es el rendimiento total de una empresa”. Durante demasiado tiempo hemos dado por hecho que las cuentas agregadas de una empresa o indicadores financieros como los beneficios o el precio de la acción sirven para medir correctamente el rendimiento total. Los sistemas contables son convencionales y se elaboran desde el punto de vista del inversor, no del de los grupos de interés. Los beneficios, el precio de la acción, el flujo de caja libre, etc., dependen de estos sistemas contables centrados en el inversor. Dada la imposibilidad de separar los efectos económicos de los efectos sociales, tal y como hemos explicado anteriormente, no servirá de mucho alterar estas medidas contables con ideas de “rendimiento social” o incluso de “triple balance”. Necesitamos nuevas propuestas para medir todos los efectos que produce una empresa sobre, al menos, los clientes, los proveedores, los empleados, las comunidades, así como los inversores y otros financiadores.

El segundo desafío consiste en considerar seriamente la idea de que los intereses de los *stakeholders* deben ir en la misma dirección. Las empresas existen porque los intereses de estos grupos están unidos. ¿Cómo podemos entender esta “intersección de intereses”? ¿Cómo podemos mejorar la integración de los intereses de los diferentes grupos? ¿Y cómo podemos empezar a comprender la manera en la que estos grupos refuerzan mutuamente sus intereses? Una de las cuestiones más importantes se halla en la manera en la que la innovación mezcla intereses que a primera vista pueden parecer muy dispares. ¿Cómo se puede aplicar la idea de “imaginación moral” de Werhane (1999) a la resolución de los conflictos de intereses? ¿Cuál es el papel de los detractores, del objetivo, de los

principios y valores, y del compromiso de los *stakeholders* en el proceso de creación de valor?

El tercer reto está en cómo entender la influencia de la creciente red de *stakeholders* que no son clientes, empleados, proveedores, comunidades ni financiadores de la empresa. En definitiva, ¿cuál debe ser la relación con las ONG, los Gobiernos y otras terceras partes que pueden influir en esos grupos de interés principales? ¿Y cómo influyen estos grupos en el proceso de creación de valor? Sin duda todos ellos influyen sobre la reputación de una empresa, pero no es suficiente con tratar de mitigar estos efectos. La tecnología actual es demasiado poderosa. La gestión empresarial basada en la creación de valor para los *stakeholders* afirma que la mayor parte de estos grupos pretende conseguir que las empresas sean mejores, aun cuando esta pretensión quede oculta tras duras críticas. Y una empresa no puede responder a todos los grupos. No obstante, las empresas pueden generar valor si aprenden a entablar relaciones con estos grupos; la confianza de la sociedad en las empresas está disminuyendo, mientras que la confianza en, por ejemplo, las ONG parece estar creciendo.

El cuarto desafío está en determinar las materias que deben incluirse en el ámbito de la educación empresarial. Si las principales premisas del presente artículo son correctas, hay que cambiar muchas cosas. La noción de capitalismo como un sistema de cooperación social, en el que se genera valor en beneficio de los grupos de interés, supone un cambio radical en la historia empresarial tal y como se enseña hoy en día en las escuelas empresariales. La concepción de la ética y la responsabilidad como algo tan importante como los beneficios exigirá un replanteamiento completo de las disciplinas empresariales. Por ejemplo, en el área de *marketing* debemos comenzar este proceso considerando las marcas como promesas y a los consumidores como seres humanos con nombres, caras e hijos. En el ámbito financiero, debemos volver a percibir los mercados como los fenómenos socialmente integrados que siempre han sido. En los estudios de organización debemos

desterrar la idea de “recursos humanos” o “capital humano”, y sustituirlas por la idea más simple de “seres humanos”. Si nos centramos en las relaciones con los *stakeholders* y empleamos conceptos morales sólidos que sirvan para aumentar los conceptos tradicionales, podemos y debemos construir una mejor teoría empresarial que enseñar a la próxima generación.

El último reto, y quizás el más complicado de todos, está en cambiar la narrativa empresarial en toda la sociedad. ¿Cómo podremos conseguir que las empresas se integren por completo en un contexto social? Hay demasiada retórica sobre el “libre mercado” y poca sobre la creación de valor (salvo para los inversores y otras entidades de Wall Street). Si continúa esta separación entre los mercados y la calle podemos ser testigos de una revuelta popular que puede dañar la idea misma de capitalismo, con gente libre que se une para crear valor en beneficio de todos. Es verdad que en una sociedad libre se da una competencia sana, ya que todo el mundo tiene opciones. Sin embargo, la reducida interpretación de la vieja historia del capitalismo, en la que solo se tiene en cuenta el dinero, los “libres mercados fuera del contexto social”, la ambición y la competencia, ha llegado a su fin. Necesitamos una visión de capitalismo que reconozca que: 1. objetivo y beneficios van unidos; 2. la reputación depende de un modelo de negocio que crea valor en beneficio de los *stakeholders*; 3. los seres humanos son complejos y no persiguen únicamente su propio interés; 4. la colaboración en la creación de valor y la sana competencia son dos caras de la misma moneda, y 5. las empresas son instituciones sociales complejas repletas de seres humanos moralmente complejos que generan valor y negocian unos con otros. Queda mucho trabajo por hacer.

BIBLIOGRAFÍA

- Carnegie, Andrew. 1889. "Wealth", *North American Review* 148 (391): 653-365.
- Fombrun, Charles J. 2006. *Reputation*. Cambridge: Harvard Business School Press.
- Fombrun, Charles J., y Cees B. M. Van Riel. 2004. *Fame and Fortune: How Successful Companies Build Winning Reputations*. Nueva York: FT Prentice Hall.
- Freeman, R. Edward. 1984. *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Boston: Pitman Publishing Inc. Reimpresión en 2010 por Cambridge University Press.
- Freeman, R. Edward. 1994. "The Politics of Stakeholder Theory: Some Future Directions", *Business Ethics Quarterly* 4 (4): 409-421.
- Freeman, R. Edward. 2011. "Some Thoughts on the Development of Stakeholder Theory", en Robert A. Phillips (ed.) *Stakeholder Theory: Impact and Prospects*. Cheltenham: Edward Elgar, 212-233.
- Freeman, R. Edward, Jeffrey S. Harrison y Andrew C. Wicks. 2007. *Managing for Stakeholders*. New Haven: Yale University Press.
- Freeman, R. Edward, Jeffrey S. Harrison, Andrew C. Wicks, Bidhan L. Parmar y Simone De Colle. 2010. *Stakeholder Theory: The State of the Art*. Cambridge: Cambridge University Press.
- George, Bill. 2003. *Authentic Leadership*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Guerrera, Francesco. 2009. "Welch Condemns Share Price Focus", *Financial Times*, 12 de marzo, <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/294ff1f2-0f27-11de-ba10-0000779fd2ac.html#axzz1WWQxsecY> (con acceso desde agosto de 2011)
- Harris, Jared, y R. Edward Freeman. 2008. "The Impossibility of the Separation Thesis", *Business Ethics Quarterly* 18 (4): 541-548.
- McMillan, John. 2002. *Reinventing the Bazaar: A Natural History of Markets*. Nueva York: W. W. Norton, Inc.
- Preston, L., y H. J. Sapienza. 1990. "Stakeholder Management and Corporate Performance", *Journal of Behavioral Economics* 19 (4): 361-375.
- Primack, Dan. 2008. *PE Week Wire*, 17 de octubre.
- Sachs, Sybille, y Edwin Ruhli. 2011. *Stakeholders Matter: A New Paradigm for Strategy in Society*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Welch, Mary, y Paul R. Jackson. 2007. "Rethinking internal communication: a stakeholder approach", *Corporate Communications: An International Journal* 12 (2): 177-198.
- Werhane, Patricia H. 1999. *Moral Imagination and Managerial Decision-Making*. Nueva York: Oxford University Press.
- Wood, Donna J. 1991. "Corporate Social Performance Revisited", *Academy of Management Review* 16 (4): 691-718.

>> El presente artículo señala los posibles nexos existentes entre la gestión empresarial basada en los *stakeholders* y la idea de reputación. Tras una breve reseña histórica, el artículo afirma que es necesaria una nueva narrativa sobre el funcionamiento actual de las empresas. Tanto la idea de “grupos de interés” como la idea de “reputación” son dos elementos cruciales de esta nueva narrativa que está comenzando a gestarse tras la crisis financiera. Si los directivos comienzan a centrarse en el nexo existente entre los intereses de los clientes, proveedores, empleados, comunidades y financiadores, pueden empezar a considerar que su función consiste en crear tanto valor como sea posible en beneficio de los *stakeholders*. Los grupos de interés y la reputación forman parte del modelo de negocio subyacente, y no de ideas añadidas como la “responsabilidad social corporativa” o la “comunicación corporativa”. El artículo concluye con la exposición de algunos retos a los que se enfrentan los ejecutivos y los intelectuales a la hora de aplicar este nuevo modelo de negocio.

R. EDWARD FREEMAN

Virginia University

CULTURAS NACIONALES, CULTURAS ORGANIZACIONALES Y EL PAPEL DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL

Geert Hofstede

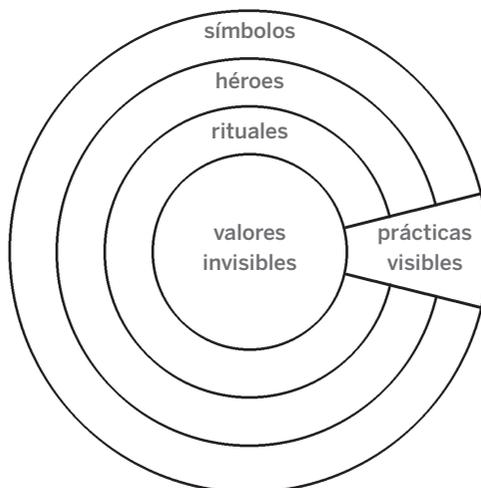
EL CONCEPTO DE CULTURA

El término “cultura” tiene tres significados. En un sentido literal, significa trabajar la tierra: cultivo. En un sentido metafórico, la palabra se utiliza para formar o refinar la mente: civilización. Sin embargo, en las últimas décadas se ha popularizado un significado metafórico más amplio, derivado de la antropología: maneras colectivas de actuar, pensar y sentir. En este sentido, la “cultura” se puede definir como “la programación colectiva de la mente que distingue a los miembros de un grupo o categoría de personas de otros” (Hofstede *et al.* 2010, 6). En el caso de la cultura nacional, dicha categoría equivale a la nación. En el caso de las culturas organizacionales, se refiere a la organización frente a otras organizaciones, aun compartiendo otras características, como la nacionalidad. Junto a las culturas nacionales y organizacionales podemos encontrar culturas regionales, culturas ocupacionales, culturas de género, etcétera. No obstante, el uso del término “cultura” para todas estas categorías no implica que se trate de fenómenos idénticos. Las “culturas” correspondientes a los distintos tipos de sistemas sociales suelen ser de diferente naturaleza. Esto es particularmente cierto en el caso de las culturas organizacionales frente a las nacionales, aunque solo sea porque la pertenencia a una organización suele ser parcial y más o menos voluntaria, mientras que la pertenencia a una nación es permanente y suele quedar establecida en el momento del nacimiento.

Así definida, la “cultura” es una *construcción*, es decir, un producto de nuestra imaginación. La hemos creado dándole una definición: “No se puede acceder a una construcción a través de la observación; se infiere de manifestaciones verbales y otros comportamientos, y resulta útil a la hora de predecir otros comportamientos verbales y no verbales que se pueden observar y cuantificar” (Levitin, 1973).

La cultura como programación colectiva de la mente se manifiesta de diferentes formas. De entre los múltiples términos que se emplean para describir las manifestaciones de la cultura, hay cuatro que cubren todo el concepto de una manera bastante acertada: símbolos, héroes, rituales y valores. Nos podemos imaginar que son las capas de una cebolla: los símbolos representan la capa más superficial de la cultura y los valores la más profunda, quedando los héroes y los rituales en medio de las dos (véase figura número 1).

Figura 1: Capas de la programación mental



Los símbolos son palabras, gestos, imágenes u objetos que tienen un significado concreto, únicamente reconocible por aquellos que comparten la misma cultura. A esta categoría pertenecen las palabras de un idioma o jerga, así como la vestimenta, el peinado, la Coca-Cola, las banderas y los símbolos de estatus. Aparecen nuevos símbolos con facilidad y desaparecen los antiguos; los grupos culturales se copian los símbolos entre sí. Por eso los símbolos representan la capa más externa y superficial de la cultura.

Los héroes son personas, vivas o muertas, reales o imaginarias, que presentan características muy valoradas en una cultura determinada, por lo que actúan como modelos de comportamiento. A menudo, los fundadores de empresas se convierten en héroes culturales. Vivimos en la época de la televisión, y el aspecto exterior es ahora más importante en la elección de héroes de lo que lo era en el pasado.

Los rituales son actividades colectivas, técnicamente superfluas para alcanzar los fines deseados, pero consideradas socialmente esenciales dentro de una cultura: tienen sentido por sí mismas. Las distintas formas de saludo, formal o informal, así como las ceremonias sociales y religiosas, constituyen ejemplos de rituales. A menudo, las reuniones políticas o de negocios que se convocan por motivos aparentemente racionales responden principalmente a propósitos rituales, como permitir a los dirigentes reafirmarse en sus funciones.

Los símbolos, los héroes y los rituales considerados en su conjunto constituyen las “prácticas”. Así, resultan visibles para un observador externo; sin embargo, su significado cultural no es necesariamente visible y reside en el modo en el que los participantes de la cultura en cuestión interpretan dichas prácticas.

El núcleo de la cultura lo constituyen los valores. Los valores son fuertes emociones atravesadas por una flecha: un polo positivo y otro negativo, el

bien frente al mal, lo normal frente a lo anormal, lo bonito frente a lo feo, lo peligroso frente a lo seguro, lo moral frente a lo inmoral, lo indecente frente a lo decente, lo natural frente a lo antinatural, lo limpio frente a lo sucio, lo paradójico frente a lo lógico, lo racional frente a lo irracional.

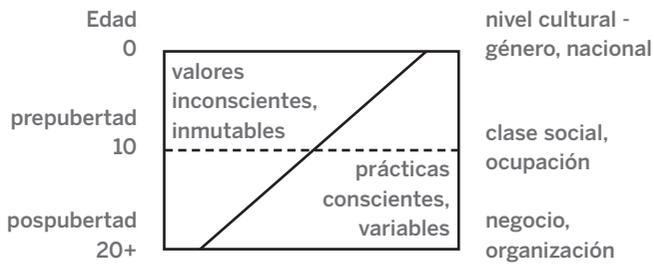
Los valores son una de las primeras cosas que los niños aprenden, aunque no lo hacen de manera consciente, sino implícita. Los adquirimos a una edad tan temprana que muchos de ellos permanecen en nuestro inconsciente. Por eso solo se habla de ellos en raras ocasiones y tampoco resultan fácilmente visibles para los observadores externos. Solo pueden deducirse del modo de actuar que tienen las personas en determinadas circunstancias, como cuando contestan a un cuestionario, si bien sus respuestas no siempre se pueden tomar en sentido literal. La interpretación de las respuestas ofrecidas en los cuestionarios es una de las principales funciones de los investigadores interculturales, que en la actualidad cuentan con numerosas herramientas estadísticas para ayudarles en su tarea.

CULTURAS NACIONALES Y CULTURAS ORGANIZACIONALES

Según se ha demostrado en dos importantes proyectos de investigación sobre diferencias culturales (Hofstede, 1980; Hofstede, Neuijen, Ohayv y Sanders, 1990), las culturas nacionales se diferencian entre sí fundamentalmente en lo que respecta a los valores, mientras que las culturas organizacionales se diferencian unas de otras según sus prácticas más superficiales: símbolos, héroes y rituales. Las culturas nacionales enfrentan a individuos, instituciones y organizaciones de características similares pero de diferentes países. El primer estudio realizado sobre culturas nacionales tomó como base a las diferentes filiales nacionales de una gran empresa internacional. Las culturas organizacionales (también conocidas como culturas empresariales) enfrentan a diferentes organizaciones dentro de los mismos países. El estudio con el que se inició la investigación en este cam-

po se basó en distintas organizaciones o partes de organizaciones procedentes de dos países: Dinamarca y Países Bajos.

Figura 2: Adquisición de los programas mentales



La figura número 2 muestra cuándo adquirimos cada uno de nuestros programas mentales. Los seres humanos no nacemos completamente programados; durante los primeros diez años de nuestra vida poseemos una increíble capacidad para asimilar complejos, difusos e implícitos programas mentales. Un ejemplo de ello está en el aprendizaje de un segundo idioma: cuando una persona habla un idioma sin acento alguno, casi con toda seguridad es porque lo ha aprendido en su infancia. Al inicio de la pubertad, los modos de aprendizaje se vuelven más explícitos y específicos; aún podemos estudiar otros idiomas, pero casi siempre conservaremos algo de acento. Como se ha mencionado con anterioridad, adquirimos la mayor parte de nuestros valores principales durante los primeros años. Recibimos dichos programas mentales de nuestro entorno social, la familia, el vecindario y los primeros años de colegio. La columna derecha de la figura número 2 muestra los niveles de cultura que adquirimos en cada etapa. Nacemos con un sexo determinado y en un país concreto. El sexo y la nacionalidad son, por tanto, factores decisivos para nuestros valores básicos. La etapa escolar lleva principalmente hasta la pubertad; el tipo de colegio al que asisten los estudiantes está relacionado con su clase social e

influye en la profesión futura del alumno. En nuestra educación escolar se mezclan los valores y las prácticas. Las culturas de las organizaciones laborales se adquieren a través de la socialización en el lugar de trabajo, al que la mayor parte de los individuos accede en la edad adulta; es decir, cuando sus valores básicos ya están firmemente asentados. La cultura de negocio (como la cultura de la banca o del turismo) puede situarse entre el nivel de la organización y el de la profesión.

Por lo tanto, las diferencias entre las distintas culturas nacionales tienen sus raíces en valores adquiridos antes de los diez años de edad; los niños los aprenden de sus padres, quienes, a su vez, los adquirieron antes de los diez años, por lo que se trata de valores bastante estables y que tardan en cambiar varias generaciones. Las culturas organizacionales se basan en prácticas aprendidas en el trabajo y pueden cambiar con mucha más rapidez. Tal y como veremos en su momento, las consecuencias de ambas en la gestión empresarial presentan bastantes diferencias.

EL PARADIGMA DE LAS DIMENSIONES EN EL ESTUDIO DEL MUNDO SOCIAL

El estudio intercultural que realicé en los años setenta se originó a partir de una gran base de datos que incorporaba más de cien mil cuestionarios sobre valores realizados por los trabajadores de IBM en cuarenta países (Hofstede, 1980). Dada mi formación como psicólogo, en un principio intenté analizar los datos relativos a los individuos. Pero tras muchos esfuerzos, me di cuenta de que estos datos tenían mucho más sentido si comparaba las respuestas medias por países. Al hacerlo, pude relacionar las diferencias existentes entre las culturas nacionales con los dilemas básicos de las sociedades, descritos veinte años antes en una revista de antropología y sociología (Inkeles y Levinson 1969 [1954]). Estos dilemas se correspondían con las *dimensiones* en las cuales los distintos países podían puntuar. Desde entonces, el enfoque dimensional de la investigación cultural se ha

convertido en un paradigma para el análisis empírico intercultural. Un paradigma es “un modelo a partir del cual se derivan las tradiciones coherentes particulares de la investigación científica” (Kuhn, 1970).

Las culturas nacionales se diferencian entre sí en lo que respecta a los valores, mientras que las culturas organizacionales se diferencian unas de otras según sus símbolos, héroes y rituales

Las dimensiones constituyen una manera conceptual de dividir las realidades complejas en elementos básicos independientes. Muchos pensadores del mundo social las han dividido en categorías, pero en este caso las dimensiones no son producto de la reflexión, sino de la investigación empírica, y utilizan para ello los métodos del análisis estadístico moderno. Al igual que ocurre con la “cultura”, las “dimensiones” son *construcciones*. Así, según la definición de Levitin que hemos mencionado anteriormente, deberían resultar útiles “a la hora de predecir [...] comportamientos verbales y no verbales que se pueden observar y cuantificar”. La demostración de todo ello se conoce como *validación*.

El mundo social es como una tarta que se puede partir de diferentes formas: la manera que tenemos de dividirlo en dimensiones dependerá del fin para el que las queremos utilizar. Por consiguiente, no existe un conjunto “correcto” de dimensiones, sino que las diferentes aplicaciones pueden necesitar modelos distintos. Además, los modelos dimensionales dependen del nivel de análisis. Como se demostrará más adelante, las dimensiones utilizadas para comparar las sociedades (países) difieren por completo de las empleadas para comparar organizaciones, que a su vez son distintas de las que utilizamos para comparar individuos. Las primeras pertenecen a la antropología, las segundas a la sociología y las terceras a la psicología. Las disciplinas aplicadas, como los estudios de gestión, la ciencia

política y la economía, que operan en más de un nivel de análisis corren el riesgo de mezclar las dimensiones de los distintos niveles.

LA COMPARACIÓN ENTRE LAS CULTURAS NACIONALES

La versión más reciente del modelo Hofstede para comparar las sociedades nacionales recoge seis dimensiones independientes, basadas en las diferencias existentes entre los valores culturales nacionales. En una escala de 0 a 100, se puntuaron entre 76 y 93 países en cada dimensión (Hofstede, Hofstede y Minkov, 2010). Las dimensiones se denominaron de la siguiente manera:

1. Distancia del poder (grande frente a pequeña) en relación con las soluciones al problema básico de la desigualdad humana.
2. Evasión de la incertidumbre (fuerte frente a débil) en relación con el nivel de estrés de una sociedad ante un futuro desconocido.
3. Individualismo frente a colectivismo, en relación con la integración de los individuos en los grupos primarios.
4. Masculinidad frente a femineidad, en relación con la división de roles emocionales entre hombres y mujeres.
5. Orientación a largo plazo frente a orientación a corto plazo, en relación con el enfoque elegido por los miembros de la sociedad para dirigir sus esfuerzos: hacia el futuro o hacia el presente y el pasado.
6. Indulgencia frente a control, en relación con el nivel de satisfacción del deseo de disfrutar de la vida.

Otros estudios importantes han aplicado varias de estas dimensiones a diferentes objetos de estudio (Hofstede *et al.* 2010, 35). La clasificación de los distintos países dentro de cada una de las dimensiones se ha mantenido bastante estable desde que se recogieron los primeros datos. Y lo que es fundamental: las dimensiones quedaron validadas al enfrentarlas con una gran variedad de datos sobre los diferentes países procedentes de otras

fuentes. Hofstede (2001, 520) enumera más de cuatrocientas relaciones fundamentales para las primeras cinco dimensiones, como por ejemplo:

- La distancia del poder se relaciona con la desigualdad en las rentas, el respeto por las personas mayores, la polarización y la violencia en la política nacional.
- La evasión de la incertidumbre se relaciona con el número de leyes y normas, la confianza en los expertos, la xenofobia y la conducción rápida.
- El individualismo se relaciona con la riqueza nacional, la forma rápida de andar, los lazos familiares más débiles y la frecuencia de uso del pronombre “yo”.
- La masculinidad se relaciona con el énfasis en el crecimiento frente a la preocupación por los más débiles y el medioambiente, así como con el bajo porcentaje de mujeres en los parlamentos y los Gobiernos.
- La orientación a largo plazo se relaciona con las tasas de ahorro, el crecimiento económico de los países pobres y la adaptación a los cambios, mientras que la orientación al corto plazo se relaciona con la preocupación por las obligaciones sociales, el orgullo nacional y los fundamentalismos.
- La indulgencia se relaciona con unas tasas de nacimiento superiores, más deportes activos, mayor obesidad, más conexión privada a Internet y menor fuerza policial.

Dichas dimensiones sociales se han aplicado en un sorprendente número de áreas y disciplinas, entre las que se pueden mencionar las siguientes:

- Psicología intercultural
- Estructura del lenguaje, conocimiento, inteligencia
- Gestión internacional y gestión de la diversidad
- Alianzas, adquisiciones, empresas internacionales
- Embalaje, comportamiento del consumidor, publicidad, *marketing* internacional
- Política y economía internacional
- Seguros, detenciones, justicia procesal, legislación internacional

- Arquitectura, ordenación urbana y territorial, diseño de oficinas, diseño industrial
- Sanidad, medicina, psiquiatría, medicación, asistencia
- Ética, religión, espiritualidad, sexualidad

LA COMPARACIÓN ENTRE LAS CULTURAS ORGANIZACIONALES

Para llevar a cabo nuestro proyecto de investigación sobre las diferencias existentes entre culturas organizacionales (Hofstede *et al.* 1990; Hofstede 2001) estudiamos veinte unidades procedentes de diez organizaciones, cinco en Dinamarca y cinco en los Países Bajos. Ambos países habían obtenido una puntuación bastante similar en el estudio comparativo de culturas nacionales de IBM: ambos formaban parte del grupo países nórdicos/Países Bajos. Las unidades de estudio las constituían tanto organizaciones completas como partes de organizaciones, y se presumía que sus equipos de dirección eran razonablemente homogéneos desde un punto de vista cultural (posteriormente, los resultados de la investigación permitieron comprobar esta presunción). El tamaño de las unidades iba de 60 a 2.500 personas. El número de unidades era lo suficientemente pequeño como para permitir el estudio de cada una de ellas en profundidad, de manera cualitativa, como casos de estudio independientes. Al mismo tiempo, era lo suficientemente grande como para hacer posible el análisis estadístico de los datos cuantitativos comparativos de todos los casos.

La primera fase de la investigación, de carácter cualitativo, siguió un enfoque antropológico clásico. Se realizaron entrevistas personales en profundidad de dos a tres horas de duración con nueve fuentes de información por unidad (por lo tanto, un total de 180 entrevistas). Con ellas se consiguió percibir de manera cualitativa la cultura de la unidad en su conjunto (*la gestalt*), así como recopilar cuestiones para su inclusión en el cuestionario de la encuesta.

La segunda fase del proyecto, de naturaleza cuantitativa, consistió en una encuesta por escrito con preguntas precodificadas, realizada por una muestra aleatoria de la unidad, compuesta por unos veinticinco directivos (o los que tuviera la unidad), veinticinco empleados no directivos con formación universitaria (profesionales) y veinticinco empleados no directivos sin formación universitaria. Las preguntas de la encuesta incluían las que se emplearon en el estudio intercultural de IBM, si bien la mayor parte se basaba en las entrevistas de la primera fase. Se formularon preguntas en relación con todas aquellas cuestiones sobre las que los entrevistadores intuían importantes diferencias entre las unidades. En concreto, se incluyeron muchas percepciones de las prácticas diarias que no se habían cubierto en los estudios interculturales.

El análisis estadístico de las respuestas encontró pequeñas diferencias de valores entre las unidades, pero mayores diferencias en las prácticas. Estas diferencias se dividieron en seis dimensiones de culturas organizacionales y se correspondían con distinciones bien conocidas procedentes de la sociología de organizaciones y los estudios de gestión. Establecimos las siguientes denominaciones:

1. Orientación al proceso frente a orientación a resultados. Las culturas orientadas al proceso están dominadas por rutinas de carácter técnico y burocrático, mientras que las que están orientadas a resultados se caracterizan por una preocupación común por la obtención de resultados.
2. Orientación al trabajo frente a orientación al empleado. En el primer caso, únicamente se tiene en cuenta el desempeño laboral de los empleados. Por el contrario, en las culturas orientadas al empleado se asume una responsabilidad más amplia en relación con el bienestar de sus miembros.
3. Profesionalidad frente a cultura parroquial. En el primer caso, los miembros de la cultura en cuestión, normalmente con un alto nivel de formación, se identifican en primer lugar con su profesión. En el segundo, los miembros encuentran su identidad en la organización para la que trabajan.

4. Sistemas abiertos frente a sistemas cerrados. Esta dimensión hace referencia al estilo común de comunicación interna y externa, así como a la facilidad de admisión de trabajadores externos o de nuevas incorporaciones.
5. Control laxo frente a control estricto. Esta dimensión hace referencia al grado de formalidad y puntualidad que existe en la organización. Constituye en parte una función de la tecnología de la unidad: es previsible que los bancos y las empresas farmacéuticas presenten un control estricto, mientras que los laboratorios de investigación o las agencias de publicidad cuentan con un control más laxo. No obstante, incluso en los casos en los que comparten la misma tecnología, algunas unidades pueden ser más o menos estrictas que otras.
6. Normativo frente a pragmático. Esta última dimensión describe el modo predominante (flexible o rígido) en la relación con el entorno, en particular con los clientes. Las unidades que se dedican a la venta de servicios suelen encontrarse en la zona pragmática (flexible), mientras que las unidades relacionadas con la aplicación de leyes y normas tienden a situarse en la zona normativa (rígida).

Al igual que validamos las dimensiones de las culturas nacionales relacionándolas con datos transnacionales procedentes de otras fuentes, también validamos las dimensiones de las culturas organizacionales enfrentándolas con información sobre organizaciones que procedía de otras fuentes. Para cada una de las dimensiones, descubrimos una o más relaciones significativas con otros datos:

- La orientación al proceso frente a la de resultados se relaciona con el uso intensivo de materiales frente al uso intensivo de mano de obra, mayor absentismo laboral y estructura más jerarquizada.
- La orientación al empleado frente a la orientación al trabajo se relaciona con una mayor inversión de capital, mano de obra más joven y directivos con mayor formación.
- La cultura parroquial frente a la profesionalidad se relaciona con la propiedad pública, menor tamaño, mayor sindicalización y menor número de reuniones.

- Los sistemas abiertos frente a cerrados se relacionan con un mayor porcentaje de personal femenino, mayor antigüedad media de los empleados, organización menos formalizada, mayor libertad de expresión de opiniones por parte de los empleados en publicaciones internas.
- El control laxo frente al estricto se relaciona con un menor porcentaje de mujeres directivas, mayor formación de los empleados, crecimiento reciente y menor absentismo.
- La dimensión normativa frente a la pragmática se relaciona con la propiedad pública frente a la privada.

Las empresas consultoras de varios países utilizan nuestras seis dimensiones como marco para describir, medir y comparar culturas organizacionales, así como para comparar los procesos de cambio de las culturas. Hay que tener en cuenta que la base de la investigación la constituyen veinte unidades procedentes de dos países del noroeste de Europa, por lo que se trata de una base demasiado estrecha para declarar dichas dimensiones universalmente válidas y suficientes. A la hora de describir culturas organizacionales procedentes de culturas nacionales muy diferentes o correspondientes a tipos de organizaciones que no hubiesen sido contempladas en nuestro estudio inicial, es posible que se necesiten otras dimensiones adicionales o que las mencionadas sean de menor utilidad. En estos casos, se debería realizar un estudio similar sobre un número suficiente de organizaciones nacionales, del cual se extraerían las dimensiones pertinentes. Probablemente, las dimensiones resultantes coincidirían en parte con las contempladas en nuestro estudio.

LA CULTURA Y SU PAPEL EN LA GESTIÓN INTERNACIONAL

Desde los años ochenta, la “cultura” ha cobrado una gran importancia en el ámbito de la gestión empresarial. Todo empezó cuando las empresas japonesas empezaron a obtener mejores resultados que las estadounidenses y

se utilizó el concepto de “cultura japonesa” o de “estilo de gestión japonés” para intentar explicar el secreto de dicho éxito. Dos libros publicados en el año 1982, ambos escritos por un profesor de Harvard y un consultor de McKinsey (Deal y Kennedy 1982; Peters y Waterman 1982), introdujeron el concepto de “cultura empresarial” para explicar por qué los resultados de algunas empresas estadounidenses eran mucho mejores que los de otras. La primera edición de mi obra *Culture's Consequences* (1980) debió parte de su éxito al hecho de ser el primer informe de investigación que se basaba en datos y que se realizaba en un ámbito de por sí misterioso y confuso. A muchos lectores no les resultó sencillo diferenciar entre culturas nacionales y organizacionales; algunos intentaron aplicar mis dimensiones transnacionales a las culturas corporativas.

Este nuevo interés por las “culturas empresariales” fue la principal razón que nos impulsó a diseñar nuestro proyecto sobre culturas organizacionales en Dinamarca y Países Bajos. La preparación y la financiación del proyecto nos llevaron mucho tiempo: recopilamos los datos a lo largo de los años 1985 y 1986, y el artículo final se publicó en 1990 (Hofstede *et al.*). En 1991 apareció la primera edición del libro *Cultures and Organizations: Software of the Mind*, que recogía los resultados hallados en relación con las culturas organizacionales y los que habíamos obtenido previamente sobre las culturas nacionales, y en el que se extraían conclusiones sobre la influencia de estas culturas en el ámbito de la gestión empresarial.

El hecho de que las culturas nacionales se diferenciaron entre sí fundamentalmente en sus valores y las culturas organizacionales lo hicieran en sus prácticas tuvo profundas implicaciones en la gestión de la cultura. Las culturas nacionales tienen sus raíces en los valores que adquirimos en nuestra infancia, pasan de generación en generación y su estudio pertenece a la antropología. Van cambiando a lo largo del tiempo por influencias externas, siguiendo su propia lógica. No cambian por la decisión de una persona, ya se trate de un líder político, religioso o empresarial. Los gestores internaciona-

les deben considerar estas culturas como el material con el que tienen que trabajar. Desde un punto de vista organizacional, todas las culturas nacionales tienen sus puntos fuertes y sus puntos débiles, que los gestores de las empresas deberían tener en cuenta a la hora de fijar estrategias internacionales. Por el contrario, las culturas organizacionales hunden sus raíces en prácticas que se pueden aprender y olvidar a lo largo de la vida, son de naturaleza variable y su estudio pertenece a la sociología de las organizaciones. Dichas culturas fueron creadas, normalmente de manera involuntaria, por los primeros miembros y los fundadores de la organización en cuestión; su desarrollo se vio influenciado por los gestores y otros miembros importantes; y una adecuada atención por parte de los gestores, así como el dinero y el tiempo suficientes, pueden modificarlas y controlarlas.

Las empresas y organizaciones funcionan mediante una cultura empresarial u organizacional compartida basada en las prácticas comunes

Las empresas y organizaciones internacionales siempre están compuestas por miembros con diferentes valores nacionales. Funcionan mediante una cultura empresarial u organizacional compartida basada en las prácticas comunes. El establecimiento, el control y la adaptación de las prácticas empresariales u organizacionales constituyen una tarea estratégica esencial para la gestión internacional. Lo que mantiene a las multinacionales unidas es la existencia de unas prácticas adecuadas.

Algunos autores hacen referencia a las culturas nacionales de “gestión” o “liderazgo”. Sin embargo, en las culturas nacionales todas las esferas de la vida y de la sociedad están interrelacionadas: familia, escuela, trabajo, práctica religiosa, comportamiento económico, salud, delincuencia, sistema sancionador, arte, ciencia, literatura, gestión y liderazgo. Así, no existe una cultura de gestión o de liderazgo independiente: la gestión y el liderazgo

solo pueden entenderse como parte integrante de una cultura nacional, y los gestores internacionales deberían entender las culturas de los países en los que opera su organización.

LA COMPARACIÓN DE CULTURAS FRENTE A LA COMPARACIÓN DE INDIVIDUOS

Las dimensiones relativas a las culturas nacionales describen sociedades nacionales, y las de las culturas organizacionales describen organizaciones. Es habitual caer en el error de aplicar estas dimensiones a los individuos que forman parte de dichas sociedades y organizaciones. Las sociedades, al igual que las organizaciones, son simbiosis de individuos muy diferentes. La aplicación de las características propias de sociedades u organizaciones a los individuos que las componen se conoce en sociología con el término de “falacia ecológica” (Robinson 1950). Las culturas nacionales son el resultado de la interacción de individuos diferentes. Desde un punto de vista estadístico, las dimensiones de las culturas nacionales se calculan a partir de preguntas que están correlacionadas a nivel nacional (lo que significa que existe una fuerte correlación entre las puntuaciones nacionales medias o los porcentajes nacionales de respuestas a estas preguntas), pero no existe tal relación entre los individuos en relación con esas mismas preguntas. Pueden incluso mostrar una relación inversa, ya que a menudo los individuos de una sociedad se complementan unos a otros. Lo mismo ocurre con las dimensiones de las culturas organizacionales.

La ciencia que se encarga de comparar los programas mentales de los individuos es la psicología de la personalidad. A lo largo de los años, se han formulado numerosas teorías sobre las dimensiones de la personalidad, pero un estudio empírico realizado en un gran número de países desde principios de los años noventa (Mc Crae y John 1992) ha ofrecido cinco dimensiones universales de la personalidad, conocidas con las “big five”:

- Apertura a la experiencia
- Responsabilidad
- Extraversión
- Amabilidad
- Inestabilidad emocional

Las primeras letras de estos términos en inglés conforman el acrónimo OCEAN [océano], que ayuda a fijarlos en la memoria.

A principios del siglo XXI, Robert McCrae, autor de esta teoría de los cinco factores, comparó los niveles nacionales en estas cinco dimensiones (puntuaciones medias obtenidas por muestras estándar de las poblaciones nacionales) de más de treinta países y determinó que existía una relación considerable con las dimensiones de cultura nacional establecidas por Hofstede (Hofstede y McCrae 2004). Por ejemplo, el 39% de las diferencias registradas en los niveles nacionales para el factor de extraversión se justificaba por la dimensión de cultura nacional de individualismo; el 31% de las diferencias en inestabilidad emocional quedaba justificado por la evasión de la incertidumbre; y el 55% por una combinación de evasión de la incertidumbre y masculinidad.

El trabajo realizado en 1993 por Hofstede, Bond y Luk demostró la existencia de un vínculo estadístico entre los resultados de nuestro estudio sobre la cultura organizacional y las cinco dimensiones de la personalidad. En el estudio sobre la cultura organizacional, los individuos de una misma unidad no respondieron de modo idéntico a las preguntas sobre cómo percibían ellos las prácticas de la organización a la que pertenecían. Dicho estudio no se fijó en estas diferencias existentes entre individuos, sino que se centró en las diferencias entre las unidades organizacionales. Michael Bond y Chung-Leung Luk volvieron a analizar los datos para descubrir de qué modo se diferenciaban las respuestas de los individuos una vez eliminadas las diferencias de cultura organizacional. Demostraron que dichas respuestas

diferían en seis dimensiones de la personalidad individual, y que cinco de estas dimensiones eran muy parecidas a los cinco factores de la personalidad mencionados. La sexta dimensión no tenía equivalente. Pero en años posteriores las investigaciones sobre la personalidad se extendieron a Asia y quedó demostrado que, si querían ser considerados realmente universales, dichos factores debían ampliarse a seis. El sexto sería la dependencia de otros (Hofstede 2007), proporcionando así el factor equivalente a la sexta dimensión individual del estudio sobre culturas organizacionales.

A pesar de los hechos y de la lógica, aún se publican bastantes artículos en los que se aplican las dimensiones de las distintas sociedades, especialmente el individualismo frente al colectivismo, para describir a los individuos. Así, un artículo sobre “una investigación empírica en el marco de los valores culturales de Hofstede”, de Kirkman, Lowe y Gibson (2006), enumeraba ciento ochenta estudios de los cuales al menos cien habían aplicado las dimensiones culturales de la sociedad a los individuos. Casi todos estos estudios habían aparecido en Estados Unidos, donde el concepto de libertad individual es sólido y el concepto de sociedad es débil. Pero confundir las sociedades con los individuos no tiene sentido, ni desde un punto de vista conceptual ni desde una perspectiva estadística. Además, puede llevar a la formulación de estereotipos indeseados. Los individuos no tienen cultura personal, pero sí personalidad individual, en parte influenciada por la cultura en la que crecieron, pero con una amplia variedad personal provocada por muchos otros factores.

CONCLUSIÓN: JARDINES, RAMOS Y FLORES

Los dos proyectos de investigación descritos ilustran las numerosas posibilidades de la investigación empírica a varios niveles. El proyecto de cultura nacional comenzó al incorporar al estudio de la sociedad lo que se suponía que eran datos psicológicos individuales. Relacionados con los dilemas

antropológicos básicos, provocaron un cambio de paradigma para la investigación intercultural y resultaron relevantes para una gran variedad de campos de las ciencias sociales. Veinticinco años después incluso han proporcionado nuevas perspectivas en el ámbito de la psicología de la personalidad, de manera que el proyecto ha conseguido cerrar el círculo. En el segundo proyecto, un estudio que comenzó teniendo carácter antropológico condujo a la sociología de las organizaciones; y cuando se volvieron a analizar sus datos en los individuos, se confirmaron las dimensiones procedentes de la psicología de la personalidad.

Las ciencias sociales han compartimentado el estudio del mundo social, y rara vez se fomentan las visitas a disciplinas vecinas o incluso a subdisciplinas. Algunos científicos sociales ni siquiera saben en qué nivel operan. Pero tanto si nos gusta como si no, vivimos en sociedades nacionales, pertenecemos a organizaciones y tenemos nuestra propia personalidad, y todo ello está relacionado. El aislamiento de las distintas disciplinas y la confusión en el nivel de actuación no solo provocan que las ciencias sociales sean estériles, sino también aburridas. Resulta emocionante explorar más de un nivel de realidad social. Las sociedades son los jardines del mundo social, las organizaciones los ramos y los individuos las flores: un jardinero social completo debería ser capaz de trabajar con los tres.

BIBLIOGRAFÍA

- Deal, T. E. y Kennedy, A. A. 1982. *Corporate Cultures: The Rites and Rituals of Corporate Life*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Hofstede, G. 1980. *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Hofstede, G. 1991. *Cultures and Organizations: Software of the Mind*. Londres: McGraw-Hill.
- Hofstede, G. 2001. *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Hofstede, G. 2007. "A European in Asia", *Asian Journal of Social Psychology* 10: 16-21.
- Hofstede, G., y R. R. McCrae. 2004. "Personality and culture revisited: Linking traits and dimensions of culture", *Cross-Cultural Research* 38 (1): 52-88.
- Hofstede, G., M. H. Bond y C. L. Luk. 1993. "Individual perceptions of organizational cultures: A methodological treatise on levels of analysis", *Organizational Studies* 14: 483-503.
- Hofstede, G., G. J. Hofstede, y M. Minkov, 2010. *Cultures and Organizations: Software of the Mind*. Nueva York: McGraw-Hill.
- Hofstede, G., B. Neuijen, D. D. Ohayv y G. Sanders. 1990. "Measuring organizational cultures: A qualitative and quantitative study across twenty cases", *Administrative Science Quarterly* 35: 286-316.
- Inkeles, A., y D. J. Levinson. 1969 [1954]. "National character: The study of modal personality and sociocultural systems", en G. Lindzey y E. Aronson (eds.), *The Handbook of Social Psychology*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Kirkman, B. L., K. B. Lowe y C. B. Gibson. 2006. "A quarter century of Culture's Consequences: A review of empirical research incorporating Hofstede's cultural values framework", *Journal of International Business Studies* 37: 285-320.
- Kuhn, T. S. 1970. *The Structure of Scientific Revolutions*. Chicago, Il: University of Chicago Press. Existe traducción española: 2006. *La estructura de las revoluciones científicas*. Madrid: Fondo de Cultura Económica de España.
- Levitin, T. 1973. "Values", en: J. P. Robinson y P. R. Shaver (eds.), *Measures of Social Psychological Attitudes*. Ann Arbor, MI: Survey Research Center, Institute for Social Research, University of Michigan, 489-502
- McCrae, R. R. y O. P. John. 1992. "An introduction to the five-factor model and its applications", *Journal of Personality and Social Psychology* 60: 175-215.
- Peters, T. J., y R. H. Waterman Jr. 1982. *In Search of Excellence: Lessons from America's Best-Run Companies*. Nueva York: Harper & Row. Existe traducción española: 1992. *En busca de la excelencia*. Barcelona: Ediciones Folio.
- Robinson, W. S. 1950. "Ecological correlations and the behavior of individuals", *American Sociological Review* 15: 351-357.

>> No existe la “cultura” en un sentido tangible. Es un producto de nuestra imaginación y solo nos resulta útil en la medida en que nos ayuda a entender y a predecir fenómenos del mundo real.

>> La cultura nacional y la cultura organizacional constituyen dos fenómenos muy diferentes: las culturas nacionales pertenecen al ámbito de la antropología y las organizacionales al de la sociología.

>> La gestión empresarial nunca puede modificar una cultura nacional: únicamente podrá entenderla y utilizarla. Pero sí puede crear y, en ocasiones, cambiar una cultura organizacional.

>> El concepto de “cultura” no se aplica a los individuos. Los individuos tienen personalidades, en las que influye solo en parte la cultura en la que crecieron.

GEERT HOFSTEDE

Maastricht University

ÉTICA, VALORES Y GOBIERNO CORPORATIVO

Thomas Clarke

La toma de decisiones comerciales es un ejercicio moral

INTRODUCCIÓN

Desde los principios de la actividad comercial, se ha cuestionado la base ética de los negocios. En la civilización griega de la Antigüedad Aristóteles supo distinguir fácilmente entre el comercio básico necesario para el funcionamiento de cualquier economía y el comercio con ánimo de lucro capaz de degradarse en la usura no productiva (Solomon 1992, 321). La mayoría de las principales religiones del mundo, incluidos cristianismo, islamismo y confucianismo, ven los negocios con escepticismo. Shakespeare inmortalizó la corruptibilidad en potencia de los negocios en *El mercader de Venecia*, al decir “No es oro todo lo que reluce”. Frentrop (2003) apunta de forma gráfica cómo la avaricia, la especulación, los engaños y las frecuentes quiebras salpicaron las fortunas de las primeras grandes empresas comerciales, empezando por la Compañía Neerlandesa de las Indias Orientales. En 1776 Adam Smith, en su obra *La riqueza de las naciones*, hizo un comentario mordaz sobre la gestión empresarial que acabaría perdurando a lo largo de los siglos: “De los directores de estas empresas [...] siendo administradores más bien del dinero ajeno que del suyo propio, no se puede en realidad esperar que lo controlen y administren con la misma atención constante con que los socios de una sociedad limitada suelen controlar su propio dinero [...] En consecuencia, serán inevitables la negligencia y el derroche,

en mayor o menor grado, en la gestión de los negocios de una empresa de ese género” (Smith 1976, 264-265).

Con los avances tecnológicos que trajo consigo la revolución industrial, se amplió la difusión de la propiedad de muchas grandes empresas, porque ninguna persona, familia o grupo de gestores podían aportar suficiente capital para sostener el crecimiento. Berle y Means describieron las profundas implicaciones de esta *separación entre la propiedad y el control*: “la disolución del antiguo átomo de la propiedad en sus elementos constituyentes, el control y el usufructo” (1933, 8). Berle y Means tenían la esperanza de que este concepto diferente de la corporación diese lugar al desarrollo de una rendición de cuentas mucho más amplia para con la comunidad, reconociendo así la importancia de la difusión de la propiedad y la concentración del control en la corporación moderna: “El poder económico en manos de las pocas personas que pueden controlar una corporación gigantesca es una fuerza tremenda que puede perjudicar o beneficiar a una gran cantidad de individuos, afectar a barrios enteros, desplazar las corrientes del comercio, arruinar a una comunidad y enriquecer a otra” (Berle y Means 1933, 46).

Sin embargo, en el mundo angloamericano cualquier esperanza de un sentido más amplio del deber fiduciario en el seno de las corporaciones se socavó durante las últimas décadas del siglo XX, cuando los mercados de capital llegaron a ser más agresivos y menos estables, y se disparó la remuneración de los altos cargos mediante las opciones de compra de acciones. Una sucesión de ciclos de una economía en alza a la que siguió el colapso de los mercados y una recesión que culminó en 2007-2008 con la primera crisis económica global, que también representó una crisis de gobierno y de regulación. El desastre económico más grave desde la Gran Depresión de los años treinta ha dejado al descubierto los peligros de la falta de regulación en los mercados, del gobierno corporativo nominal y de una gestión descuidada de los riesgos. Lo que también se ha puesto alarmantemente de

manifiesto es la existencia de un sistema económico, corporaciones y gestores que carecen del más mínimo sentido ético.

Se ha argumentado que la lógica dominante durante esta época, tanto en las finanzas como en la ley de la *teoría de la agencia*, había convertido a los gestores en meros principales de los accionistas. La teoría de la agencia afirma que el valor para los accionistas es el objetivo corporativo final hacia el que se incentiva y obliga a los gestores: “La crisis ha demostrado que los gestores muchas veces son incapaces de resistir las presiones impuestas por los accionistas. En sus decisiones empresariales, pesa más el valor de mercado a corto plazo que la salud a largo plazo de la empresa” (Segrestin y Hatchuel 2011, 484; Jordi 2010). La teoría de la agencia se ha convertido en “un pilar fundamental del [...] gobierno corporativo” (Lan y Heracleous 2010, 294). Cuando los Gobiernos, reguladores e instituciones financieras estudiaron qué había fallado durante la crisis, se extendió una nueva idea de la importancia de una regulación sólida, un gobierno corporativo atento y unas directrices éticas más fuertes. De hecho, lo que emerge en la actualidad es una integración del gobierno corporativo, la responsabilidad social corporativa y la sostenibilidad corporativa, lo cual ofrece potencialmente un nuevo marco para los negocios éticos.

Este nuevo marco ético emergente para los negocios proporciona una base más sólida para el ejercicio de los valores morales y el razonamiento ético. “Los empresarios tienen una responsabilidad en última instancia como individuos, pero se trata de una responsabilidad individual en un entorno corporativo en el que sus responsabilidades, al menos parcialmente, se definen por sus papeles y funciones dentro de la empresa... a su vez, las empresas se definen por su(s) papel(es) y responsabilidades como parte de una comunidad mayor” (Solomon 1992, 320). Esto sugiere una alineación ética de individuos, empresas y el sistema económico, que aparece recogida en la definición de gobierno corporativo que ofrece Cadbury y que ha sido adoptada por el Banco Mundial:

El gobierno corporativo se centra en mantener el equilibrio tanto entre los objetivos económicos y sociales como entre los individuales y colectivos. El marco de gobierno existe para fomentar el uso eficiente de los recursos, así como para exigir la responsabilidad en la administración de los mismos. La meta es alinear en todo lo posible los intereses de los individuos, las empresas y la sociedad.

La crisis de 2007-2008 ha dejado al descubierto los peligros de la falta de regulación en los mercados, del gobierno corporativo nominal y de una gestión descuidada de los riesgos sin el más mínimo sentido ético

Esta definición resalta la importancia del gobierno corporativo para proporcionar los incentivos y medidas necesarias para lograr el éxito en los negocios, y, en segundo lugar, para proporcionar la rendición de cuentas y transparencia necesarias para garantizar la distribución equitativa de la riqueza resultante. Por último, la importancia del gobierno corporativo a la hora de fortalecer la estabilidad y equidad de la comunidad general reconoce un papel más positivo y proactivo a las empresas. No es que el gobierno corporativo y la regulación sean inherentemente restrictivos, sino que pueden representar una forma de facilitar que las empresas logren sus objetivos más altos. De igual modo, se puede imaginar un enfoque más positivo respecto a la ética empresarial (Solomon 1992, 330):

La ética empresarial se concibe demasiado a menudo como una serie de imposiciones y limitaciones que obstaculizan la conducta empresarial en lugar de ser la fuerza motivadora de dicha conducta... si se interpreta correctamente, la ética no consiste ni debería consistir en una serie de principios o normas prohibitivos, sino que la virtud de una ética de la virtud forma parte intrínseca

y es el motor de una vida llena de éxitos y bien vivida. Su motivación no debe necesariamente depender de una serie de exámenes de conciencia o deliberaciones complicadas, sino proseguir en las mejores empresas con el flujo fluido de las relaciones interpersonales y un sentido mutuo de misión y del trabajo bien hecho.

DESARROLLO HISTÓRICO DEL GOBIERNO CORPORATIVO Y LA RESPONSABILIDAD

El equilibrio de buscar oportunidades de mercado manteniendo a la vez la rendición de cuentas resultó un reto básico para las actividades empresariales desde la llegada de la sociedad por acciones durante los primeros años del industrialismo. La responsabilidad de las empresas se vio constantemente cuestionada y suspendió históricamente esta prueba a menudo ante la opinión pública. Maurice Clark lamentó la manera en la que el negocio “heredó una economía de irresponsabilidad” de las convicciones del *laissez-faire* y las prácticas de los principios del industrialismo (1916). Clark argumentó que las transacciones comerciales no se producían de forma aislada, sino que tenían una serie de consecuencias sociales y económicas más amplias que debían tenerse en cuenta, que tenían además un impacto directo en el empleo, la salud y el medioambiente. Insistió además en la necesidad de llevar a cabo una regulación legal que garantizase protección frente a los abusos, aunque esto nunca podría sustituir al sentido general de la responsabilidad en los negocios, que trasciende las disposiciones legales establecidas, evitando así la presencia de fuerzas competitivas que podrían precipitarnos al vacío. De ahí que en opinión de Clark sea necesario limitar el surgimiento periódico de una competencia destructiva mediante “una economía responsable, que se desarrolle y se incorpore en nuestra ética laboral y empresarial” (1916).

El debate respecto al alcance real de la rendición de cuentas y la responsabilidad de la empresa ha seguido vigente hasta nuestros días, salpicado por

algún escándalo público aislado en infracciones comerciales, y exige un mayor reconocimiento de las obligaciones sociales del negocio. En el punto álgido de la depresión económica de Estados Unidos en el año 1932, Dodd hizo un dramático llamamiento en las páginas de la *Harvard Law Review*: “De hecho hay una creciente sensación no solo de que el negocio tiene responsabilidades para con la comunidad, sino de que los directores de nuestras empresas que controlan el negocio deberían gestionarlo, de forma voluntaria y sin necesidad de esperar a que se les obligue legalmente, cumpliendo así con sus responsabilidades”. Esto se identificaba con la idea insistente de Berle y Means de que las grandes corporaciones no solo atienden a los propietarios o al control, sino a toda la sociedad”. A pesar de que Berle iniciaría posteriormente un debate prolongado con Dodd respecto al tema central de “For Whom Are Corporate Managers Trustees”, Berle (1955) acabaría admitiendo posteriormente el argumento de Dodd de que los poderes de gestión le eran confiados a toda la comunidad (Wedderburn 1985, 6).

Estas opiniones tan francas no se limitaron solamente al nivel de la especulación académica, sino que muchas veces se trasladaron a interpretaciones y prácticas jurídicas, políticas y empresariales. Por ejemplo, en el caso de la decisión *Teck Corp Ltd v. Millar*, el Tribunal Supremo de Columbia Británica (Canadá), a pesar de mantener identificados los intereses de la empresa con los de los accionistas, acordó otorgar a los consejeros una licencia en virtud de sus deberes fiduciarios para tener en cuenta los intereses de otras partes (*Teck Corp Ltd v. Millar* 1973, 313-314):

Según la teoría clásica, los directores tienen una obligación para con la empresa. Los accionistas de la empresa son la empresa en sí [...] y por tanto los directores no pueden tener en cuenta de forma legítima ningún interés que no sea el de los accionistas. Pero incluso aceptando este hecho, cabría preguntar ¿qué entraría en el ámbito de la definición de los intereses de los accionistas? ¿Con qué normas se pretenden medir los intereses de los accio-

nistas? Una teoría clásica que anteriormente era incuestionable ahora debe rendirse a los hechos de la vida moderna. De hecho, ya se ha rendido a ellos. Si hoy en día los directores de una empresa tuviesen en cuenta los intereses de sus empleados, nadie afirmaría que al hacerlo no actúan de buena fe por los intereses de la propia empresa. De igual modo, si los directores tuvieran en cuenta las consecuencias para la comunidad de una política determinada que la empresa pretendiera desarrollar, y a raíz de ello se desviarán de su compromiso con dicha política, no se podría decir que no han tenido en cuenta de buena fe los intereses de los accionistas.

Wedderburn (1985, 12) documenta un compromiso equivalente práctico y profundamente arraigado de responsabilidad corporativa en una amplia sección de las creencias de la posguerra de los líderes de la comunidad empresarial británica. A nivel mundial se sigue produciendo un debate muy animado respecto al alcance de los deberes de los directores. En Australia, el artículo 181 de la Corporations Act obliga a los directores y a otros cargos corporativos a ejercer sus poderes y a cumplir con sus deberes:

- de buena fe y en beneficio de la corporación;
- con un fin apropiado.

En virtud del derecho consuetudinario, los directores tienen la obligación de actuar en beneficio de “la empresa en su conjunto”. Esta frase se ha interpretado tradicionalmente como una referencia al bienestar económico de los accionistas entendidos como junta general (aunque los consejeros tienen la obligación de tener en cuenta los intereses económicos de los acreedores en casos de insolvencia real o posible de la empresa). Una generación reciente de economistas financieros ha ayudado a trasladar este principio general de la primacía de los accionistas a una búsqueda más específica del valor para los propios accionistas. Esta definición restrictiva del valor para los accionistas se ha vinculado muchas veces con el cortoplacismo

y con la falta de atención a responsabilidades corporativas más amplias en aras de una maximización inmediata de los beneficios. Ha surgido una preocupación por que los directores que pretenden tener en cuenta los intereses de otros actores puedan quedar expuestos. Sin embargo, una interpretación más amplia del valor para los accionistas sugiere que este solo podrá liberarse reconociendo y desarrollando plenamente todas las demás relaciones constituyentes de la corporación (con los clientes, empleados, proveedores, distribuidores y la comunidad).

Tradicionalmente, en muchos países europeos el derecho mercantil ha respaldado un sentido de las obligaciones sociales y ambientales más amplias que tienen las empresas, y este planteamiento continúa a pesar del entusiasmo que ha despertado recientemente el principio del valor para los accionistas, ya que algunas grandes empresas europeas buscan por primera vez el respaldo de inversores internacionales. El Reino Unido se ha mantenido a un lado del resto de Europa como exponente influyente del planteamiento basado en el mercado angloamericano respecto al gobierno corporativo. Sin embargo, en un intento por deshacerse de la retórica del derecho mercantil que se formó en el siglo XIX y para hacer que la ley fuese más accesible, se creó un grupo director de revisión del derecho mercantil (CLR, *Company Law Review*). En el documento consultivo resultante, llamado *Modern Company Law for a Competitive Economy: Developing the Framework* (2000), se propuso por primera vez la necesidad de crear una declaración legal de las obligaciones de los directores (antiguamente los componentes básicos de estas obligaciones aparecían en la jurisprudencia), dando un paso significativo hacia la aceptación de una mayor información corporativa tanto social como ambiental (CLR 2000, 180-181):

La contabilidad y la elaboración de informes actual no ofrecen la transparencia adecuada y previsor de la información cualitativa que es de suma importancia para evaluar el rendimiento y el potencial para los accionistas, inversores, acreedores y otras per-

sonas. Esto es especialmente cierto en el entorno moderno del cambio técnico, y con la creciente importancia de lo “blando”, o activos intangibles, las marcas, los conocimientos y las relaciones empresariales. La memoria anual completa debe ser capaz de abarcar estos elementos, como un informe de administración y como un medio de comunicación con unos mercados más amplios y con el público [...] Creemos que ha llegado el momento de exigir a las empresas más grandes que faciliten una revisión operativa y financiera que cubra lo cualitativo, “blando” o intangible, y la información de amplias miras que exigen el mercado moderno y la toma de decisiones empresariales moderna, convirtiendo la práctica de las empresas mejor gestionadas en un requisito para todas las empresas.

Estas cuestiones fueron ampliamente tenidas en cuenta en el Reino Unido durante varios años en las deliberaciones de la revisión del derecho de sociedades moderno. Se adoptaron dos enfoques distintos:

- un enfoque pluralista según el cual se reformularían las obligaciones de los directores para promover los intereses de otros grupos de interés, incluso en detrimento de los accionistas;
- un enfoque de creación de valor “inteligente” para los accionistas que aporte a los directores mayor flexibilidad para poder tener en cuenta a más largo plazo las consideraciones y los intereses de diversos *stakeholders* al anticipar el valor para los accionistas.

A la hora de considerar estos enfoques, salen a la luz las cuestiones esenciales de en qué consiste la corporación y cuáles son los intereses que debería representar, tal y como argumenta Davies con elocuencia (2005, 4):

La pregunta clave es: ¿qué dice la declaración obligatoria acerca de los intereses que deberían promover los directores al ejercer sus poderes discrecionales? Durante mucho tiempo la respuesta a

esta pregunta se ha visto ocultada por el mantra del derecho consuetudinario que establece que las obligaciones de los directores se deben a la empresa. A pesar de tratarse de una declaración de suma importancia a la hora de hacer cumplir las obligaciones y los recursos complementarios, no contesta a nuestra pregunta sobre de quién son los intereses que deberían promover los directores. Esto se debe a que la empresa, como persona artificial que es, no puede tener otros intereses que no sean los de las personas asociadas a ella, ya sea como accionistas, acreedores, empleados, proveedores, clientes u otras personas. Por lo tanto, la pregunta clave al referirnos a la empresa es: ¿a los intereses de cuál de estos colectivos de personas físicas nos estamos refiriendo?

Posteriormente, como miembro del grupo director de CLR, Davies defiende la visión del valor “inteligente” para los accionistas, llegando a sugerir que el enfoque pluralista genera una fórmula imposible de aplicar y que, paradójicamente, otorga a los gestores mayor libertad de la que disponían anteriormente. Redmond, un experto jurídico australiano, refrenda ampliamente esta crítica de la ampliación excesiva del alcance de las obligaciones de los directores (Redmond 2005, 27):

El modelo pluralista o multifiduciario está basado en una visión social corporativa y no en la propiedad. En dicho modelo se identifica el objeto corporativo con la maximización de la utilidad de la comunidad. Se trata de una medida sin un resultado determinado que crea unas dificultades especiales a la hora de materializarse en una obligación legalmente vinculante. La indeterminación de los criterios para medir la decisión y el rendimiento también pone de manifiesto una posible pérdida de responsabilidad para los directores, dado que ofrece un ámbito más amplio para justificar la mayoría de decisiones. No es fácil oponer resistencia a la conclusión de la revisión del Reino Unido que o bien

confiere a los propios gestores una amplia discrecionalidad normativa que resulta imposible de cumplir, o bien otorga a los tribunales una jurisdicción muy amplia. El modelo necesita una rehabilitación práctica o unos parámetros que ofrezcan mejores resultados. No queda claro si es posible encontrar alguna de estas cosas.

En la Ley de Reforma del Derecho de Sociedades británica (2005) ha prevalecido el enfoque del valor “inteligente” para los accionistas en el artículo 156, en el que se define la obligación esencial de los directores de la siguiente manera:

Deber de promocionar el éxito de la empresa

1. El director de una empresa debe actuar de la forma que considere, de buena fe, que tiene más posibilidades de promover el éxito de la empresa en beneficio de sus socios en conjunto.
2. Cuando o en la medida en que los propósitos de la empresa incluyan o consistan en propósitos que no sean el de beneficiar a sus socios, el director tendrá la obligación de actuar de la manera que considere, de buena fe, que le ofrece mayor probabilidad de conseguir estos propósitos.
3. Al cumplir con la obligación impuesta en la presente sección, el director deberá (hasta donde sea razonablemente viable) tener en cuenta:
 - a. las posibles consecuencias a largo plazo de cualquier decisión adoptada,
 - b. los intereses de los empleados de la empresa,
 - c. la necesidad de fomentar las relaciones comerciales de la empresa con proveedores, clientes y otras personas,
 - d. el impacto de las actividades de la empresa en la comunidad y en el medio ambiente,

- e. la conveniencia de que la empresa goce de reputación por mantener unos altos niveles de conducta empresarial, y
 - f. la necesidad de actuar imparcialmente, al igual que entre los socios de la empresa.
4. El deber impuesto en la presente sección será efectivo con independencia de lo dispuesto en cualquier ley o determinación jurídica que obligue a los consejeros a tener en cuenta o actuar conforme a los intereses de los acreedores de la empresa.

Esta cláusula reemplaza al criterio de los directores de tener en cuenta los intereses de los *stakeholders*, con la obligación por parte de los primeros de cumplir con lo siguiente (Davies 2005, 5):

Por lo que respecta a las obligaciones de los directores, este es el aspecto central del enfoque del valor “inteligente” para los accionistas. El objetivo consiste en dejar claro que aunque los intereses de los accionistas sean predominantes (promoción del éxito de la empresa en beneficio de sus miembros), la promoción de los intereses de los accionistas no exige hacer caso omiso a los intereses de otros grupos de cuyas actividades depende el éxito de la empresa. De hecho, la promoción de los intereses de los accionistas exigirá que se fomenten los intereses de otros grupos de personas. Por tanto, los directores deben tener en cuenta los intereses de los grupos que no son accionistas, aunque, por supuesto, en este enfoque centrado en los accionistas, solamente en la medida en que el hecho de proteger esos otros intereses promueva los intereses de los accionistas. Se puede decir que la formulación legal expresa la idea de que no es probable que los accionistas tengan éxito en una empresa cuyo personal está continuamente en huelga, a cuyos clientes no les gustan sus productos y cuyos proveedores tienen relaciones comerciales con la competencia.

De esta manera, la ley de reforma del derecho de sociedades transcurre por la delgada línea legal que hay entre el sentido del “valor ‘inteligente’ para los accionistas” que se está convirtiendo en la mejor práctica de muchas empresas líderes, y las reivindicaciones más radicales del derecho de sociedades para que se adopte un sentido más “pluralista” respecto a los objetivos fundamentales de la empresa y los intereses que se van a atender. La reforma gestiona este equilibrio sugiriendo que los objetivos pluralistas de maximizar el rendimiento empresarial en beneficio de todos los *stakeholders* pueden ser mejor atendidos por los directores profesionales que buscan oportunidades comerciales dentro de un marco de normas y rendición de cuentas (CLR 2000, 14):

El objetivo global debería ser pluralista en el sentido de que las empresas deberían gestionarse de tal manera que maximicen la competencia global, así como la riqueza y el bienestar de todos. Pero los medios que el derecho de sociedades utiliza para alcanzar este objetivo deben tener en cuenta las realidades y la dinámica que operan en la práctica a la hora de llevar una empresa comercial. Esto no debería hacerse a costa de un proceso de conversión de los directores de la empresa en el que pasan de responsables de la toma de decisiones empresariales a árbitros morales, políticos o económicos, sino aprovechando una toma de decisiones centrada, global y competitiva dentro de unos estándares profesionales sólidos y objetivos, y una rendición de cuentas flexible, aunque pertinente.

La reforma aboga por el máximo poder de los accionistas para nombrar o cesar a directores por cualquier motivo que consideren oportuno, así como para intervenir en la gestión hasta donde permita la constitución, confesando lo siguiente: “Existe una clara incoherencia entre dejar intactos estos poderes de los accionistas, y posibilitar o incluso exigir a los consejeros que tengan en cuenta unos intereses más amplios [...] el efecto será el de hacer

que las transacciones menores dentro del alcance de los poderes de los consejeros estén sujetas al enfoque pluralista y más extenso, mientras que las más importantes serán para los accionistas, sujetas exclusivamente a las mínimas restricciones que se les apliquen” (CLR 2000, 26).

La responsabilidad moral se produce cuando las empresas incumplen las expectativas de comportamiento ético hasta tal punto que peligra el valor del negocio

Es probable que, con el tiempo, las propuestas del derecho de sociedades moderno faciliten una adopción más amplia y consciente por parte de las empresas británicas de compromisos sociales y ambientales, así como la voluntad de informar plenamente sobre ellos. Con el tiempo es posible que tales compromisos sociales y ambientales lleguen a formar parte de las buenas prácticas corporativas y de gestión, como ya es universal el compromiso con la calidad en la producción de mercancías y servicios. Además, al igual que en el Reino Unido, donde la publicación del código Cadbury de gobierno corporativo ha instado a más países a adoptar un código similar, también es posible que otros países, sobre todo los que comparten con el Reino Unido la tradición del derecho consuetudinario, empiecen a revisar su propio derecho de sociedades para lograr objetivos parecidos.

Una de las razones por las que la agenda de la responsabilidad corporativa resulta cada vez más irresistible es que mientras la responsabilidad jurídica de las corporaciones es más profunda, cada vez tiene mayor influencia lo que se ha descrito como una responsabilidad moral emergente y en proceso de consolidación. A este respecto, el proceso legislativo va por detrás de lo que la sociedad piensa, valora y respeta. La responsabilidad moral se produce cuando las empresas incumplen las expectativas de comportamiento ético hasta tal punto que peligra el valor del negocio. Cada vez hay una mayor con-

vergencia entre estos dos tipos de responsabilidad, conforme las empresas se ven bajo el minucioso análisis de la ley y, en muchas ocasiones de forma más inmediata y acusada, de la opinión pública (SustainAbility 2004, 5).

RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA

El limitado enfoque del gobierno corporativo aplicado exclusivamente al control interno de la empresa y que simplemente cumple la regulación ha dejado de ser defendible. En el pasado esta situación permitió a las corporaciones actuar de una forma sumamente irresponsable mediante la externalización de los costes sociales y ambientales. Los objetivos corporativos descritos como “generación de riqueza” han provocado con demasiada frecuencia la pérdida del bienestar de las comunidades y la ecología. Sin embargo, en el futuro cada vez resultará más frecuente que la licencia para operar no se otorgue con tanta facilidad a corporaciones y otras entidades. Dicha licencia dependerá de que se mantengan los estándares máximos de integridad y la práctica de la conducta empresarial. El gobierno corporativo fundamentalmente se encargará de realizar un control continuo y responsable no solo de la situación financiera de la empresa, sino también del impacto social y ambiental de la misma.

El incremento sustancial de la variedad, relevancia e impacto de las iniciativas sociales y ambientales empresariales en los últimos años sugiere la creciente importancia de la sostenibilidad. Una vez considerada como la preocupación de unas cuantas personas y empresas filantrópicas, la responsabilidad social y ambiental corporativa parece estar consolidándose en muchas corporaciones como un elemento crítico de dirección estratégica, además de ser uno de los principales impulsores de desarrollo del negocio y un componente esencial de la gestión de riesgos. La responsabilidad social y ambiental corporativa (RSC) parece estar pasando rápidamente de ser una cuestión marginal a estar integrada en la corriente principal de la

actividad empresarial, con un mayor reconocimiento de la relación directa e ineludible que se da entre el gobierno corporativo, la responsabilidad corporativa y el desarrollo sostenible.

La creciente importancia de este movimiento recién reactivado se hace patente en la frecuencia actual y en la magnitud de las actividades que hay en cada nivel (Calder y Culverwell 2005, 43). De entre las organizaciones internacionales, Naciones Unidas se encuentra coordinando una asociación público-privada entre el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA) y ciento setenta bancos, aseguradoras y gestores de activos de todo el mundo, entre los que se incluyen Deutsche Bank, Dresdner Kleinwort Wasserstein, Goldman Sachs, HSBC y UBS, con el fin de explorar la importancia financiera de las cuestiones ambientales, sociales y de gobierno de la valoración de títulos (PNUMA 2004). A principios de 2005 la ONU convocó a un grupo de veinte de los mayores inversores institucionales del mundo para negociar una serie de principios de inversión responsable, y publicó un *Informe de capital circulante* a principios de 2006 en calidad de guía para la comunidad inversora sobre cómo incorporar las cuestiones ambientales, sociales y de gobierno a sus procesos de propiedad y toma de decisiones sobre las inversiones. Esto se basa en el trabajo desarrollado por la red del Pacto Mundial de la ONU con más de mil quinientos firmantes empresariales, que trabaja con las principales bolsas de valores del mundo y con la Federación Internacional de Bolsas de Valores para presentar los principios de responsabilidad corporativa en los mercados de capitales y con las corporaciones públicas (ONU 2000).

En el año 2005 diferentes inversores institucionales, en representación de 21 billones de dólares estadounidenses en activos, se reunieron para el tercer Proyecto de Divulgación de Emisiones de Carbono (CDP, Carbon Disclosure Project), donde solicitaron conjuntamente a las mayores empresas mundiales que divulgaran información acerca de las emisiones de gases de efecto invernadero y el enfoque adoptado en relación con la gestión de los

riesgos del carbono (PNUMA FI 2005). Por último, treinta y seis de los mayores bancos del mundo, en representación de más del 80% del mercado global de financiación de proyectos, han adoptado los Principios del Ecuador, una serie de principios voluntarios que dan una idea general de las disciplinas ambientales, sociales y de los derechos humanos asociadas a la financiación de proyectos por encima de los 50 millones de dólares estadounidenses (Freshfields Bruckhaus Deringer 2005). Estos principios fueron originariamente creados por la International Finance Corporation, la sección de inversiones en el sector privado del Banco Mundial. La OCDE también desempeña un papel activo en la promoción de la responsabilidad social corporativa en sus pautas para las operaciones de las empresas multinacionales. Por su parte, la Unión Europea está fomentando de manera activa la responsabilidad social corporativa como la aportación empresarial al desarrollo sostenible (OCDE 2000; Comisión Europea 2003, 2004). A nivel nacional, existe un creciente número de Gobiernos europeos, y de todo el mundo, que se ha identificado plenamente con la llamada a la responsabilidad social y ambiental corporativa, incluso con las dificultades evidentes al aplicar el Protocolo de Kioto y crear un régimen de políticas climáticas internacionales eficaz.

A nivel empresarial el Consejo Empresarial Mundial para el Desarrollo Sostenible y la Iniciativa de la Ciudadanía Corporativa Global del Foro Económico Mundial han logrado proyectar la responsabilidad corporativa en las mentes de la élite empresarial internacional (WBCSD 2002, 2004; WEF 2005). Otras organizaciones empresariales que han adoptado un papel activo en la promoción de la responsabilidad social corporativa son la Business Leader's Initiative on Human Rights, la Conference Board, la organización Business in the Community y la asociación Business for Social Responsibility. Un gran número de empresas líderes se han inscrito en la Global Reporting Initiative y más de dos mil empresas internacionales publican en la actualidad su rendimiento de la responsabilidad social corporativa (muchos de ellos se pueden consultar en www.csrwire.com). En 2011 la

Global Reporting Initiative publicó nuevas pautas sobre la importancia, la participación de los *stakeholders*, el contexto de sostenibilidad y la integridad de la elaboración de memorias (Global Reporting Initiative 2011). Reforzando la nueva buena voluntad de los ejecutivos de las empresas por divulgar sus compromisos de responsabilidad social corporativa se encuentran los nuevos índices, incluidos el índice de sostenibilidad Dow Jones y la serie de índices FTSE4Good. Por último, cabe mencionar que está proliferando una serie de consultorías, ONG y grupos de activistas que ofrecen asesoramiento y controlan activamente las actividades de responsabilidad social corporativa a lo largo de toda la cadena de valores global (Banco Mundial 2003).

El gobierno corporativo se encargará de realizar un control continuo y responsable de la situación financiera de la empresa y del impacto social y ambiental de la misma

Las dudas suelen plantearse respecto a la sinceridad de las iniciativas sociales y ambientales corporativas, la legalidad de los directores empresariales implicados en estas cuestiones, así como a la legalidad de los miembros del consejo de administración de las instituciones de inversión que se ocupan de estos intereses, y la verificabilidad de las actividades y los resultados de la responsabilidad social corporativa. Es importante aclarar la continuada y emergente base legal y comercial de las empresas para reivindicar la responsabilidad social y ambiental corporativa, el continuo apoyo legal y material a los miembros de los consejos de administración institucionales para dar prioridad a las inversiones responsables desde el punto de vista social y ambiental, examinar los desarrollos de la verificación de la elaboración de memorias empresariales del rendimiento de la responsabilidad social corporativa, así como tener en cuenta algunos casos ilustrativos de las mejores prácticas actuales.

A pesar de la reciente oleada de entusiasmo por la responsabilidad social y ambiental corporativa en determinados sectores de la comunidad empresarial, el concepto y la práctica aún provocan cierto escepticismo comprensible (debido en parte a la trayectoria de la responsabilidad social corporativa de caer en una apologética amoral por una conducta empresarial inaceptable) (Najam 2000; Christian Aid 2004; Corporate Responsibility Coalition 2005; OCDE Watch 2005). David Vogel, en una reseña realizada para el Brookings Institute, sostiene que son muchos los motivos por los que las empresas pueden decidir adoptar una conducta más responsable en ausencia de requisitos legales que las obliguen a ello, incluida una serie de enérgicas motivaciones estratégicas, defensivas, altruistas o públicas. No obstante, a pesar de la presión de los consumidores por obtener productos realizados de manera responsable, la influencia de los inversores socialmente responsables y el insistente llamamiento a las empresas para que sean responsables ante una comunidad más amplia de grupos de interés, existen importantes límites para su efectividad (Vogel 2005, 3-4):

La responsabilidad social corporativa se entiende más como un nicho que como una estrategia genérica: esto tiene sentido para determinadas firmas en determinadas áreas y en determinadas circunstancias. Muchos de los defensores de la responsabilidad social corporativa asumen por error que debido a que ciertas empresas se comportan de manera más responsable en determinadas áreas, se puede esperar que ciertas firmas adopten una mayor responsabilidad en más áreas. Dicha asunción no es correcta. En el mercado hay lugar para las firmas responsables. Pero también existe un gran lugar para sus competidores menos responsables [...] Precisamente debido a que la responsabilidad social corporativa es voluntaria y está impulsada por el mercado, las empresas se comprometerán a adoptar la responsabilidad

social corporativa solamente en la medida en que ello tenga un sentido empresarial para ellos. La regulación civil ha demostrado ser capaz de obligar a algunas empresas a internalizar determinadas externalidades negativas asociadas a algunas de sus actividades económicas. Sin embargo, la responsabilidad social corporativa solamente puede reducir algunos fallos del mercado.

Vogal concluye que la responsabilidad social corporativa posee un carácter multidimensional, y que las empresas, al igual que las personas, no siempre muestran una conducta moral o social coherente, y pueden comportarse mejor en unos países que en otros dependiendo de las políticas sociales y ambientales que existan en dichos países. Desde los orígenes del capitalismo siempre ha habido firmas más o menos responsables, y resulta alentador el hecho de que los ejecutivos de muchas firmas muy visibles estén adoptando una mayor receptividad (aunque solo sea a consecuencia de las presiones externas de los *stakeholders*). Sin embargo, la realidad es que las cantidades que se gastan en pérdidas debido a los fraudes financieros, los considerables aumentos, para algunos injustificados, de la remuneración de los ejecutivos de las corporaciones, y las enormes pérdidas a consecuencia de la crisis financiera global en los últimos años han superado con creces cualquier recurso que las empresas hayan podido dedicar a la responsabilidad social corporativa.

En una línea similar, Deborah Doane, presidenta de la Coalición de Responsabilidad Corporativa del Reino Unido, muestra su escepticismo en relación con el optimismo acerca del poder de los mecanismos del mercado para ofrecer el cambio social y ambiental, refiriéndose a los mitos clave que informan al movimiento de la responsabilidad social corporativa como, por ejemplo:

- El mercado puede ofrecer tanto beneficios financieros a corto plazo como beneficios sociales a largo plazo.
- El consumidor ético impulsará el cambio.

- Se producirá una competitiva “carrera hacia la cima” por la ética entre los negocios.
- En la economía global los países competirán por adoptar las mejores prácticas éticas.

Para justificar su argumento de que todo esto son en gran medida tendencias mitológicas, esta autora pone de manifiesto la insistencia de los mercados de valores en los resultados a corto plazo, y el fracaso de las empresas para invertir en beneficios a largo plazo, la considerable distancia existente entre la conciencia ecológica expresada por los consumidores y su comportamiento como consumidores, la incoherencia que se da entre la adaptación de las empresas a los planes de responsabilidad social corporativa y sus exitosos esfuerzos por reducir el impuesto de sociedades en Estados Unidos y otras jurisdicciones en las últimas décadas, y, por último, los indicios que surgen en los países en vías de desarrollo de Gobiernos que tratan de reducir su insistencia en el cumplimiento de los estándares sociales y ambientales para así atraer la inversión internacional (Doane 2005).

También podría darse el caso de que se exija una intervención legislativa y reguladora adicional para garantizar que todas las corporaciones responden plenamente a la creciente demanda pública para que reconozcan unas responsabilidades sociales y ambientales más amplias. Sin embargo, resulta útil examinar en qué medida se pueden conseguir los objetivos de responsabilidad social corporativa dentro de la legislación y la regulación existente. Si existen pruebas fehacientes de las empresas líderes que demuestren la posibilidad de comprometerse voluntariamente con el desempeño social y ambiental, y de lograr éxito comercial, quizás debido a unos compromisos éticos, en vez de a pesar de ellos, en ese caso será más sencillo presionar para que se realicen los cambios legislativos necesarios para tratar con aquellas corporaciones que se niegan a reconocer sus responsabilidades más amplias, además de buscar el respaldo legislativo apropiado para

aquellas empresas que deseen desarrollar adicionalmente sus compromisos de responsabilidad social corporativa.

Mientras tanto, a efectos prácticos las corporaciones y Gobiernos se encuentran actualmente luchando con un “despliegue casi desconcertante de iniciativas de responsabilidad social corporativa internacionales” (Calder y Culverwell 2005, 7; McKague y Cragg 2005). Al revisar los esfuerzos por desarrollar la responsabilidad social corporativa tras la Cumbre Mundial sobre el Desarrollo Sostenible, una encuesta realizada por el Royal Institute for International Affairs de los *stakeholders* de los Gobiernos, los negocios y los grupos de la sociedad civil identificaron una gama de debilidades significativas en los enfoques actuales adoptados para promover la responsabilidad social corporativa que los Gobiernos deberían tratar de abordar:

- la proliferación excesiva de iniciativas de responsabilidad social corporativa a nivel internacional y falta de claridad respecto a la manera en la que estas iniciativas se relacionan entre sí de forma coherente;
- la atención excesiva al hecho de que los negocios adopten la responsabilidad social corporativa y atención insuficiente a permitirles implantarla de una forma eficaz;
- la ausencia de procesos de control y verificación creíbles de las iniciativas de responsabilidad social corporativa;
- la falta de mecanismos efectivos para compensar a las comunidades afectadas por las empresas que desobedecen las normas nacionales o internacionales sobre desarrollo sostenible o derechos humanos;
- la falta de compromiso con los Gobiernos de los países en vías de desarrollo y sus prioridades de desarrollo sostenible (por ejemplo, el desarrollo económico y la reducción de la pobreza);
- el fracaso para salvar la distancia de Gobierno creada por un débil gobierno del sector público respecto al sector privado en muchos países en vías de desarrollo. El impacto limitado en los objetivos de desarrollo sostenible internacionales;

- la falta de implicación o inversión gubernamental en las iniciativas de responsabilidad social corporativa internacional, que contribuye de manera significativa a su incompetencia (Calder y Culverwell 2005, 7).

DEFINICIÓN DE RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA Y SOSTENIBILIDAD

La rápida expansión del interés por la sostenibilidad y la responsabilidad social y corporativa ha provocado un sinnúmero de definiciones e interpretaciones de estos dos conceptos por parte de las agencias internacionales, las consultoras y los profesionales (Calder y Culverwell 2005; McKague y Cragg 2005). La primera dificultad con la que nos encontramos es que el acrónimo que se emplea con más frecuencia, RSC, hace referencia a la responsabilidad social corporativa, aunque en la mayoría de las interpretaciones se supone que también incluye la responsabilidad ambiental. El uso de un término más sencillo como el de responsabilidad corporativa y el acrónimo RC no está extendido, a pesar de incluir de una forma sencilla todas las responsabilidades corporativas. La reciente adopción por parte de la ONU del acrónimo ambiental, social y de gobierno (ASG) puede resultar influyente, dado que vincula explícitamente el gobierno a la responsabilidad social y ambiental.

Más confuso resulta aún el hecho de que en algunas definiciones la sostenibilidad se incluya dentro de la RSC, mientras que en otras la responsabilidad social corporativa se incluye dentro de la sostenibilidad. Uno de los motivos de esta confusión es que a menudo se abordan distintos niveles de análisis. En el nivel superior la sostenibilidad del planeta se pone en tela de juicio, mientras que en los niveles inferiores es la sostenibilidad de las economías y sociedades, industrias y organizaciones. La sostenibilidad corporativa es una cuestión crítica debido a la trascendencia y la escala económica de estas entidades, y a su creciente impacto en la economía, la sociedad y el medioambiente. “Las corporaciones han exagerado las

capacidades relativas a las personas en sus recursos financieros, escala de operaciones, capacidad organizativa, y capacidad de daño social e individual” (Redmond 2005, 1). Antes, la principal (y en ocasiones única) preocupación era producir artículos y servicios que pudiesen generar los beneficios para lograr la sostenibilidad financiera de la corporación (todo lo demás quedaba descartado, como en el caso de las externalidades). “Dar una definición de la responsabilidad limitada es sencillo. Significa que no importa la cantidad de daño ambiental provocado por una corporación, ni la cantidad de deuda que no se ha pagado, no importa cuántas Malibús se explotan, ni cuántas ruedas se revientan, ni cuántos trabajadores o consumidores mueren de asbestosis, ni tampoco cuánta gente es despedida sin ningún derecho a pensión o cualquier otra prestación. En resumen, independientemente del dolor provocado, la corporación se responsabilizará de pagar los daños (en caso de que los haya) solo en función de la cantidad de activos que posea” (Mitchell 2001).

La sostenibilidad corporativa es una cuestión crítica por la trascendencia y la escala económica de estas entidades, y su creciente impacto en la economía, la sociedad y el medioambiente

Hoy en día el impacto social y ambiental de la corporación a la hora de decidir si es viable o no es cada vez más valorado por los Gobiernos, los organismos reguladores u otros grupos de interés, aún cuando la gestión de la corporación se muestra reacia a realizar esta valoración. La licencia para operar ha dejado de adoptarse fácilmente para cualquier corporación y en un número cada vez mayor de contextos debe obtenerse ofreciendo pruebas constatables de la responsabilidad social y ambiental adoptada por la corporación.

Las definiciones de la responsabilidad social corporativa y la sostenibilidad van desde las definiciones básicas hasta las más exigentes, desde una refe-

rencia específica hasta una serie de actividades necesarias para demostrar la responsabilidad, y hasta un llamamiento general a la búsqueda global, integrada y comprometida de la sostenibilidad social y ambiental. La siguiente variedad representativa de definiciones de la responsabilidad social corporativa se presenta en orden ascendente, yendo de la definición menos exigente a la más exigente:

- La integración de los asuntos sociales, ambientales y de cualquier otro tipo de los grupos de interés dentro de las operaciones comerciales de la empresa (EIU 2005, 2).
- El compromiso de los negocios a contribuir al desarrollo económico sostenible trabajando con sus empleados, sus familias, la comunidad local y la sociedad en general para mejorar sus vidas de distintas formas que resulten buenas para el negocio y su desarrollo (World Business Council for Sustainable Development 2002, 2011).
- La responsabilidad social corporativa se encuentra en el fondo de un proceso de gestión de los costes y beneficios de la actividad empresarial de los *stakeholders*, tanto internos (por ejemplo, trabajadores, accionistas, inversores) como externos (instituciones de gobierno público, miembros de la comunidad, grupos de la sociedad civil, otras empresas). La determinación de los límites de cómo gestionar esos costes y beneficios es en parte una cuestión de la estrategia y la política empresarial, y en parte una cuestión de gobierno público (Banco Mundial 2002, 1).
- El concepto por el que las empresas integran las cuestiones sociales y ambientales en sus operaciones empresariales y en su interacción con sus *stakeholders*, de manera voluntaria (Comisión Europea 2001, 2009).
- El compromiso de una empresa para operar de una manera económica, social y ambientalmente sostenible, a la vez que reconoce los intereses de los *stakeholders*, incluidos los inversores, clientes, empleados, socios comerciales, las comunidades locales, el medioambiente y la sociedad en general (Certified General Accountants Association of Canada 2005, 20).
- La responsabilidad social corporativa tiene que ver fundamentalmente con la manera en la que la empresa obtiene sus beneficios, y no solo con

lo que hace con ellos tras obtenerlos. La responsabilidad social corporativa tiene que ver con la forma en la que la empresa gestiona, en primer lugar, sus operaciones empresariales básicas (en la sala de reuniones, en el lugar de trabajo, en el mercado y a lo largo de la cadena de suministro). En segundo lugar, tiene que ver con su inversión en la comunidad y sus actividades filantrópicas. Y por último, tiene que ver con su compromiso con el diálogo sobre políticas públicas y la institucionalización (Kennedy School of Government Corporate Responsibility Initiative 2004, 33).

- Un enfoque empresarial que incorpore prácticas empresariales abiertas y transparentes, una conducta ética, el respeto por los *stakeholders*, y el compromiso de aportar valor económico, social y ambiental (Sustainability 2011).
- El rendimiento en sostenibilidad hace referencia al rendimiento total de la organización, pudiendo incluir aquí las políticas, decisiones y acciones adoptadas para crear resultados sociales, ambientales o económicos, incluidos los financieros (AccountAbility 2005, 10).

La sostenibilidad en su conjunto (planeta, medioambiente, especies) es un proyecto en general más ambicioso, con más definiciones expansivas que la responsabilidad social corporativa. Las corporaciones también tienen un papel esencial que desempeñar en todo esto, empezando por un modesto reconocimiento de su subordinación necesaria a los intereses de mantener un ecosistema equilibrado. La sostenibilidad se define como:

- Satisfacer las necesidades de la generación actual sin poner en peligro la capacidad que las generaciones futuras tengan de satisfacer sus necesidades (Brundtland Commission 1987).
- Los términos desarrollo sostenible, crecimiento sostenible y uso sostenible se han empleado indistintamente, como si todos tuvieran el mismo significado. Pero esto no es así. El crecimiento sostenible es una contradicción en sí: nada que sea físico puede crecer de forma indefinida. El uso sostenible solamente se puede aplicar a los recursos renovables. El desa-

rollo sostenible se emplea en esta estrategia para indicar la mejora de la calidad de la vida humana mientras se vive dentro de los límites de capacidad de los ecosistemas (IUCN, PNUMA, WWF 1991).

Al interpretar todo esto en su conjunto, según las Pautas para la Elaboración de Memorias de Sostenibilidad 2011 de la Global Reporting Initiative:

- Por impacto ambiental se entiende el impacto de una organización en los sistemas naturales biológicos y no biológicos, incluidos los ecosistemas, la tierra, el aire y el agua. Entre los ejemplos se pueden mencionar el uso energético y las emisiones de gases de efecto invernadero.
- Por impacto social se entiende el impacto de una organización en el sistema social dentro del cual opera. Aquí se incluirían las prácticas laborales, los derechos y otras cuestiones sociales.
- Por impacto económico se entiende el impacto, tanto directo como indirecto, de una organización en los recursos económicos de sus *stakeholders*, y en los sistemas económicos a nivel local, nacional y global.

¿DE SER UN TEMA MARGINAL A ESTAR INTEGRADA EN LA CORRIENTE DOMINANTE?

Por muy desafiantes que sean las perspectivas, existen cada vez más indicios de que las grandes corporaciones están asumiendo su responsabilidad social y ambiental con una mayor seriedad, así como de que estas cuestiones están cobrando cada vez una mayor importancia en la agenda empresarial. KPMG lleva realizando cada tres años desde 1993 un estudio internacional de responsabilidad corporativa que ha desvelado el predominio emergente de este compromiso. Al estudiar a las cien mayores empresas de una muestra de países industriales avanzados de la OCDE (con el añadido de las doscientas cincuenta empresas globales de 1999), KPMG (2008) observa que hay una tendencia constantemente creciente en las empresas que presentan memorias anuales de responsabilidad corporativa por

separado. Del 13% de las cien empresas nacionales que comunicaban cuestiones de responsabilidad corporativa en 1993, en 2008 este porcentaje se había elevado hasta el 43% (hasta el 80% si se incluye la información de las memorias anuales). En la elaboración de memorias de las doscientas cincuenta empresas globales se produjo un incremento más sustancial con un 35% de estas empresas que elaboraban memorias en 1999, el 52% en 2005 y el 79% en 2008. Además, algunas empresas han incorporado su memoria de responsabilidad corporativa en la memoria financiera principal. La publicación de las memorias de responsabilidad corporativa como parte de las memorias financieras anuales conlleva que esta cuestión se considere de una mayor trascendencia, y las empresas suelen pasar de memorias financieras y de responsabilidad social corporativa por separado a memorias integradas.

Sobre todo, lo esencial de las memorias empresariales está cambiando, pasando de una elaboración de memorias de sostenibilidad meramente ambientales en el periodo que llega hasta 1999, a la elaboración de memorias de sostenibilidad (sociales, ambientales y económicas), lo cual se ha convertido en el enfoque dominante de las doscientas cincuenta empresas globales, algo que también está ocurriendo entre las cien empresas nacionales. Los dos países punteros en cuanto a elaboración de memorias de responsabilidad corporativa son Japón (88% de las cien empresas principales) y el Reino Unido (84% de las cien empresas principales) de 2008.

Por último, el estudio de KPMG revela una gama equilibrada de impulsores del negocio para la elaboración de memorias de responsabilidad social corporativa, empezando por las consideraciones éticas (69% de las empresas); consideraciones económicas (68%); innovación y aprendizaje (55%); reputación o marca (55%); motivación del empleado (52%); gestión de riesgos (35%) y acceso al capital (29%). El estudio sugiere que había motivos justificados para actuar e informar sobre la responsabilidad social corporativa: “Al igual que en años anteriores, los impulsores globales para la

elaboración de memorias son las consideraciones éticas y económicas. Aunque estas respuestas sean bastante generales, lo que indican es que las empresas se dan cuenta de que operan en un contexto en el que desempeñan papeles fundamentales a la hora de contribuir a crear sociedades, ecosistemas y economías prósperos, y todo eso lo hacen con la mejor intención de mantener y mejorar estas esferas” (KPMG 2005, 18).

Las grandes corporaciones están asumiendo su responsabilidad social y ambiental con una mayor seriedad y estas cuestiones están cobrando cada vez una mayor importancia en la agenda empresarial

En un estudio internacional adicional realizado a 136 altos directivos y 65 ejecutivos de inversoras institucionales sobre la importancia de la responsabilidad corporativa (RC), la *Economist Intelligence Unit* (EIU) descubrió un crecimiento similar en el interés:

Un total del 88% de los ejecutivos dijo que la RC es una consideración “central” o “importante” en la toma de decisiones, en comparación con el porcentaje del 54% de los ejecutivos que cinco años antes habían respondido que era una consideración “central” o “importante”. El mayor cambio porcentual entre las respuestas de ahora y las de hace cinco años se apreciaba en los ejecutivos europeos. Un total del 46% respondió que la RC era “central” o “importante” hace cinco años, en comparación con el 84% del momento actual. En Asia, la proporción se elevó del 49% al 82%, mientras que en Norteamérica fue del 66% al 88%. El estudio de los inversores profesionales deja ver una tendencia más marcada. El 81% de los encuestados respondió que la RC era actualmente una consideración “central” o “importante” en su toma de decisiones de inversión, en comparación con el 34% que

respondió que era “central” o “importante” hace cinco años. De hecho, hace cinco años el 14% respondió que la RC no era una cuestión que debiera tener en cuenta para nada. Actualmente no hay ni un solo inversor que no se plantease tener en cuenta este elemento. (EIU 2005, 5)

Por lo que respecta a la distancia anteriormente citada entre la conciencia y la conducta del consumidor, es probable que exista un enorme abismo entre las preocupaciones de los ejecutivos por la responsabilidad corporativa y su conducta real en diferentes circunstancias por las exigencias de las situaciones difíciles. Sin embargo, el simple hecho de expresar las preocupaciones ya constituye todo un avance con respecto a las negativas imperturbables de reconocer incluso las responsabilidades que deberían haberse dado en el pasado. “La responsabilidad corporativa tiene que ver en realidad con el hecho de garantizar que la empresa puede crecer de una manera sostenible, a la vez que se garantiza la imparcialidad a todos los *stakeholders*”, comenta N. R. Murthy, presidente de una empresa india de TI llamada Infosys’ (EIU 2005, 2). Aunque algunas de las cuestiones expresadas pueden formar parte de un discurso políticamente correcto, parecen ser motivo de un cambio significativo de opinión entre los ejecutivos, tal como comenta la EIU (2005, 3):

Hasta hace poco, los miembros de los consejos de administración solían ver la responsabilidad corporativa como una excusa con la que trataban de aplacar a los ecologistas y defensores de los derechos humanos. Pero ahora, las empresas están empezando a ver la responsabilidad corporativa como una faceta normal del negocio y se dedican a pensar en distintas maneras de desarrollar procesos y estructuras internas que permitan hacer un mayor hincapié en ello. En un futuro no muy lejano, las empresas que no se estén centrando en la responsabilidad corporativa pueden llegar a ser vistas como atípicas. A medida que las empresas se cen-

tran en el rendimiento no financiero, un importante patrón de responsabilidad corporativa, la medición de intangibles, como por ejemplo la satisfacción del cliente y la moral del empleado, es muy probable que estas adquieran una menor imprecisión y una mayor credibilidad.

Uno de los resultados más sorprendentes del estudio de la EIU fue que, tras más de una década de exhortación de la primacía del valor para los accionistas en todas las circunstancias, los ejecutivos encuestados aún valoraban ponderadamente la importancia relativa de los *stakeholders* clave para la empresa, identificando a los clientes, empleados y accionistas en ese orden. La EIU recopiló algunos de los aspectos contextuales más destacados de estos cambios en las visiones de los ejecutivos, demostrando nuevos indicios de que la responsabilidad social y ambiental corporativa está pasando básicamente de ser un tema marginal a estar integrada en la corriente principal de la actividad económica:

- El organismo GovernanceMetrics International (GMI) con sede en Nueva York, que aborda tanto el gobierno corporativo como la RC, elabora actualmente memorias de calificación en profundidad de dos mil empresas repartidas por todo el mundo y posee una creciente clientela, incluidos TIAA-CREF, el State Street Bank y ABP, el mayor fondo de pensiones de Europa.
- Más de diez mil personas y tres mil empresas cotizadas han ayudado a desarrollar los estándares de la Global Reporting Initiative, una organización con sede en Ámsterdam que trata de crear una sola medida global para el rendimiento en RC. Entre los clientes corporativos de este organismo que implantan los estándares de GRI se encuentran Bayer, Canon, Deutsche Bank, General Motors, Heineken y Shell.
- Un grupo formado por los cinco principales inversores institucionales europeos, incluido el segundo mayor fondo de pensiones del Reino Unido y el mayor fondo de pensiones de los Países Bajos, declararon conjuntamente en octubre de 2004 que destinarían un 5% de sus presupuestos a

la adquisición de análisis de investigación no financieros de temas tales como el gobierno corporativo, la gestión del trabajo y las prácticas ambientales.

- Uno de cada nueve dólares estadounidenses de inversión derivados de la gestión profesional en Estados Unidos se invierte actualmente en fondos socialmente responsables. Esta cantidad asciende a 2 de un total de 19 billones de dólares estadounidenses en fondos de inversión, según el informe de 2003 sobre inversiones socialmente responsables (SRI) elaborado por el Foro de Inversión Social, el organismo profesional nacional de la industria de las SRI (EIU 2005, 4-5).

El nuevo *Manifiesto por una ética económica global* constituye un promotor desarrollo final que abarca las consecuencias de los negocios globales y que se anunció en un simposio sobre ética empresarial celebrado en la sede de la ONU en Nueva York. El *Manifiesto por una ética económica global* es un marco/código moral autorregulatorio de conducta “que es a la vez interactivo e interdependiente con la función económica de las principales instituciones del sistema económico: mercados, Gobiernos, sociedad civil y organizaciones supranacionales” (Kung 2009). En el manifiesto se incluyen cinco principios y valores aceptados universalmente: el principio de humanidad, los valores básicos de la no violencia y el respeto por la vida, los valores básicos de justicia y solidaridad, los valores básicos de honradez y tolerancia, y los valores básicos de asociación y estima mutua. Lo que se pretende es que esto sea un complemento ético al Pacto Mundial de la ONU, proporcionando el manifiesto un marco de valores éticos para hacer frente a los dilemas morales con los que se enfrentan los consejos de administración y los directores de las multinacionales, de la manera en la que el Pacto ha sido diseñado para abordar los fallos institucionales y del mercado (Hemphill y Lillevik 2011, 213).

En el punto de confluencia de estas múltiples iniciativas y tendencias emergentes con las que se pretende alcanzar una mayor responsabilidad social

y ambiental corporativa está surgiendo un modelo de *stakeholder* dinámico para impulsar la creación del valor “inteligente” para los accionistas. En muchas de las principales corporaciones empiezan a encajar las piezas de lo que ciertamente se considera un enorme y exigente rompecabezas. Los compromisos más amplios para consolidar unas relaciones comprometidas e inclusivas con los empleados, los socios económicos, la comunidad y el entorno se han convertido en una forma de alcanzar el valor “inteligente” para los accionistas por medio de un menor coste de capital, una mejora de la reputación, la minimización de riesgos y la aparición de nuevas oportunidades de negocio.

El *Manifiesto por una ética económica global* es un marco moral de conducta que incluye principios y valores aceptados universalmente: humanidad, respeto por la vida, justicia, solidaridad, honradez y tolerancia

El impacto de la adopción de compromisos sociales con formas más amplias de elaboración de memorias e implicación social y ambiental estará determinado fundamentalmente por las iniciativas de las grandes empresas y esto, a su vez, estará influido por las insistentes presiones que las empresas encuentran por parte del mercado, los inversores y los *stakeholders*, así como el beneficio comercial percibido que se deriva de asumir una mayor responsabilidad. No obstante, el papel de la ley y de las normas contables a la hora de fijar un marco de responsabilidad y disciplina en la gestión constituye un factor importante. El análisis histórico de la percepción de las obligaciones de los directores empresariales, incluidas las interpretaciones legales, muestra una afinidad mucho mayor por las corporaciones que adoptan una visión más amplia de sus responsabilidades de lo que recomendarían los principios de valor para los accionistas recién impuestos.

CONCLUSIÓN

La integración efectiva de las responsabilidades sociales y ambientales corporativas posiblemente pueda aportar más valor tanto a los accionistas como a los *stakeholders* en un sentido más amplio: yendo más allá del mero cumplimiento, para aportar nuevo valor mediante productos y servicios nuevos que satisfagan las necesidades de nuestra sociedad, así como colaborando para solucionar los complejos y difíciles problemas tanto sociales como ambientales que amenazan con escapar a nuestro control. Así se proporcionaría un contexto más vital en el que las personas tendrían mayores oportunidades de poner en práctica sus valores morales y compromisos éticos. Sin embargo, para que las corporaciones sean capaces de trabajar por y para los intereses de los inversores, los actores interesados y la comunidad en general de una forma colaborativa, creativa y productiva sería necesario un rediseño fundamental adicional del concepto de la corporación y el mercado como institución. Es posible que los dilemas de la supervivencia social, económica y ecológica que deben afrontar los Gobiernos, las empresas y las comunidades hagan necesario un replanteamiento de los objetivos, las estructuras y las actividades corporativas.

BIBLIOGRAFÍA

- AccountAbility. 2005. *Stakeholder Engagement Standard*. Londres: AccountAbility.
- AccountAbility. 2011. AA1000 Stakeholder Engagement Standard 2011 Report <http://www.accountability.org/standards/aa1000ses/index.html>. Londres: AccountAbility.
- Berle, A. A. 1955. *The 20th Century Capitalist Revolution*. Nueva York: Harcourt Brace.
- Berle, A., y G. Means. 1933. *The Modern Corporation and Private Property*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers
- Brundtland Commission. 1987. *Our Common Future*. Oxford: Oxford University Press.
- Calder, F., y Culverwell, M. 2005. *Following up the World Summit on Sustainable Development Commitments on Corporate Social Responsibility*, Royal Institute of International Affairs. Londres: Chatham House.
- Clark, M. 1916, 2005. The Changing Basis of Economic Responsibility, *Journal of Political Economy* 24 (3): 13-19; también en: T. Clarke (ed.), *Corporate Governance Critical Perspectives on Business and Management*. Londres: Routledge, 45-60.
- Carbon Disclosure Project. 2011. *CDP Global Forum 2011: CDP 500 Global Report*. <https://www.cdproject.net/en-US/Pages/HomePage.aspx>
- Certified General Accountants Association of Canada. 2005. *Measuring Up: A study on Corporate Sustainability Reporting in Canada*. Vancouver: CGA.
- Christian Aid. 2004. *Behind the Mask: The Real Face of Corporate Social Responsibility*. Londres: Christian Aid.
- Comisión Europea. 2003. *Corporate Social Responsibility: A Business Contribution to Sustainable Development*. Bruselas: Unión Europea.
- Comisión Europea. 2004. *Corporate Social Responsibility: National Public Policies in the European Union*. Bruselas: Unión Europea.
- Comisión Europea. 2009. *Review of the EU Sustainable Development Strategy (EU SDS)*. <http://ec.europa.eu/environment/eussd/>
- Corporate Responsibility Coalition. 2011. *Towards an effective UK regime for environmental and social reporting by companies*. <http://corporate-responsibility.org/wp/wp-content/uploads/2011/05/Simply-Put.pdf>
- Company Law Review Steering Group. 2000. *Modern Company Law for a Competitive Economy: Developing The Framework*. Londres: Department of Trade and Industry.
- Company Law Review Steering Group. 2006. *Duties of Company Directors*. Londres: Department of Trade and Industry. <http://www.berr.gov.uk/files/file40139.pdf>
- Doane, D. 2005. "The Myth of CSR", *Stanford Social Innovation Review, Stanford University Graduate School of Business*, otoño: 23-29.
- Dodd, E. M. 1932; 2005. For Whom Are Corporate Managers Trustees?, *Harvard Law Review*, 45: 1145; en: T. Clarke (ed.), *Corporate Governance Critical Perspectives on Business and Management*. Londres: Routledge, 61-75.
- Donaldson, T., y Thomas W. Dunfee. 1994. "Toward a Unified Conception of Business Ethics: Integrative Social Contracts theory", *Academy of Management Review* 19 (2): 252-284
- EIU. 2005. *The Importance of Corporate Responsibility*. Londres: Economist Intelligence Unit Ltd.
- Foro Económico Mundial. 2005. *Mainstreaming Responsible Investment*. Foro Económico Mundial.

- Freshfields Bruckhaus Deringer. 2005. *The World Bank is Not Enough: Equator Principles Survey 2005*, 1: *The Banks*, Londres: Freshfields Bruckhaus Deringer.
- Global Reporting Initiative. 2002. *Sustainability Reporting Guidelines*, Ámsterdam: Global Reporting Initiative. www.globalreporting.org
- Global Reporting Initiative. 2011. *Current Priorities*, Ámsterdam: Global Reporting Initiative. <http://www.globalreporting.org/CurrentPriorities/>
- Hemphill, T. A., y W. Lillevik. 2011 "The Global Economic Ethic Manifesto: Implementing a Moral values Foundation in the Multinational Enterprise", *Journal of Business Ethics* 101: 213-230
- Jones, Thomas M. 1995. "Instrumental Stakeholder Theory: A Synthesis of Ethics and Economics", *Academy of Management Review* 20 (2): 404-437
- Jordi, C. L. 2010 "Rethinking the Firm's Mission and Purpose", *European Management Review* 7: 195-204
- Kennedy School of Government Corporate Responsibility Initiative. 2004. *Leadership, Accountability and Partnership: Critical Trends and Issues in Corporate Social Responsibility*. Cambridge, MA: Harvard University.
- Kennedy School of Government Corporate Responsibility Initiative. 2011. *A new Model for Responsible Business*. Cambridge, MA: Harvard University.
- KPMG. 2005. *International Survey of Corporate Responsibility Reporting*. KPMG, www.kpmg.com
- KPMG. 2008. *International Survey of Corporate Responsibility Reporting*. <http://wcom/CN/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Corporate-responsibilityww.kpmg.-survey-200810-o.pdf>
- Kung, H. 2009. "The Global Economic Crisis Requires A Global Economic Ethic: The Manifesto for a Global Ethic", Symposium on the Global Economic Ethic, Naciones Unidas, 6 de octubre
- Lan, L. L., y L. Heracleous. 2010. "Rethinking Agency theory: the View From Law", *Academy of Management Review* 35: 294-314
- McKague, K., y W. Cragg. 2005. *Compendium of Ethics Codes and Instruments of Corporate Responsibility*. Ontario: Schulich Business School, York University.
- Mitchell, L. A. 2001. *Corporate Irresponsibility: America's Newest Export*, New Haven, CT: Yale University Press.
- Najam, A. 2000. "World Business Council for Sustainable Development: The Greening of Business or a Greenwash?", *Yearbook of International Cooperation on Environment and Development 1999-2000*.
- OCDE Insights. 2008. *Sustainable Development: Linking Economy, Society, Environment*. <http://www.oecd.org/dataoecd/40/41/41773991.pdf> Todas las publicaciones de la OCDE sobre sostenibilidad: http://www.oecd.org/document/8/0,3746,en_2649_37425_46531208_1_1_1_37425,00.html
- OCDE Guidance on Sustainability Impact Assessment report 2010. http://www.oecd.org/document/8/0,3746,en_2649_37425_46531208_1_1_1_37425,00.html
- OCDE 2008 Annual Report on Sustainable Development work in the OECD. http://www.oecd.org/document/8/0,3746,en_2649_37425_46531208_1_1_1_37425,00.html
- OCDE Energy for Sustainable Development 2007. http://www.oecd.org/document/8/0,3746,en_2649_37425_46531208_1_1_1_37425,00.html
- ONU (2011) *Pacto Mundial*, Ginebra: ONU. <http://www.unglobalcompact.org/About-TheGC/TheTenPrinciples/index.html>

- ONU. Iniciativa de Elaboración de Informes Mundial. <http://www.globalreporting.org/Home>
- PNUMA Finance Initiative: Innovative Financing for Sustainability: *The Working Capital Report 2007*. <http://www.unpri.org/twcr/>
- PNUMA Finance Initiative. 2004. *The Materiality of Social, Environmental and Governance Issues to Equity Pricing*, Ginebra: PNUMA.
- PNUMA Finance Initiative. 2005. *CEO Briefing on the Future of Climate Change Policy: The Financial Sector Perspective*, Ginebra: PNUMA.
- Redmond, P. 2005. *Companies and Securities Law: Commentary and Materials*, Thomson Lawbook, Sídney (Australia): LBC.
- Segrestin, B., y A. Hatchuel. 2011. "Beyond Agency Theory, a Post-crisis View of Corporate Law", *British Journal of Management* 22: 484-499.
- Solomon, R. C. 1992. "Corporate Roles, Personal Virtues: An Aristotelean Approach to Business Ethics", *Business Ethics Quarterly* 2 (3): 317-339.
- SustainAbility. 2005. *The Changing Landscape of Liability: A Director's Guide to Trends in Corporate Environmental, Social and Economic Liability*. Londres: SustainAbility.
- SustainAbility. 2011. *Global Economic Recovery and Sustainability Survey*.
- Teck Corp Ltd v. Millar*. 1973. *Delaware Law Review*, 33.
- Vogel, D. 2005. *The Market for Virtue: The Potential and Limits of Corporate Social Responsibility*. Washington D.C.: Brookings Institute.
- Wedderburn, W. 1985. "Southey Memorial Lecture 1984: The Social Responsibility of Companies", *Melbourne University Law Review* 15: 4.
- World Bank Group. 2009. IFC's Policy and Performance Standards on Social and Environmental Sustainability and Policy on Disclosure of Information: Report on the First Three Years of Application *Leadership in Sustainability and corporate governance*. <http://www.ifc.org/sustainability/>.
- World Business Council for Sustainable Development. 2002. *Corporate Social Responsibility: The WBCSD's Journey*, WBCSD.
- World Business Council for Sustainable Development. 2004. *Running the Risk*, WBCSD.
- World Commission on the Social Dimension of Globalisation, *A Fair Globalisation: Creating Opportunities for All*, Ginebra: International Labour Office.
- World Business Council for Sustainable Development. 2009. *Review of the EU Sustainable Development Strategy* (EU SDS). Ginebra: International Labour Office. <http://ec.europa.eu/environment/eussd/>
- World Business Council for Sustainable Development. 2011. *Global Corporate Citizenship Initiative: Redefining the Future of Growth: The New Sustainability Champions*. Ginebra: International Labour Office.

>> El equilibrio entre la búsqueda de oportunidades del mercado, y el mantenimiento de la *accountability* y la integridad éticas ha demostrado ser un reto determinante para la empresa comercial desde la llegada de las sociedades anónimas en los primeros años de industrialización. La transparencia y la responsabilidad de la empresa comercial se ven constantemente cuestionadas. Los fallos manifiestos del gobierno corporativo y la ética empresarial en la crisis financiera global han incrementado la urgencia de buscar un marco ético y de gobierno mejor para los negocios. El aumento sustancial que se ha producido en el ámbito, la trascendencia y el impacto de las iniciativas sociales y ambientales corporativas en estos últimos años sugiere la creciente importancia de adoptar un enfoque más fundado desde una perspectiva ética. Hay más indicios que ponen de manifiesto que las grandes corporaciones están asumiendo con mayor seriedad sus responsabilidades sociales y ambientales, así como de que estos asuntos están cobrando mayor importancia en la agenda empresarial.

THOMAS CLARKE

University of Technology, Sídney

GÉNERO, LIDERAZGO Y ORGANIZACIÓN

Mollie Painter-Morland

INTRODUCCIÓN

En el presente texto vamos a enfocar de una forma muy específica la cuestión de la discriminación de género en el liderazgo organizativo. No examinaremos los distintos marcos normativos que podrían respaldar la igualdad en el lugar de trabajo, tales como los llamamientos a los derechos humanos básicos, los contratos sociales, las obligaciones deontológicas o los asuntos funcionales. Antes bien, trataremos de comprender los prejuicios de género tácitos inherentes a las prácticas organizativas y los efectos de estos prejuicios en las personas implicadas. Averiguaremos que, a pesar del reconocimiento manifiesto de la igualdad de derechos y oportunidades, gran número de mujeres y hombres aún siguen topándose con obstáculos muy reales a la hora de acceder al liderazgo. En muchos casos, el denominado “techo de cristal” o, empleando la metáfora acuñada recientemente, la “tubería agujereada” (PricewaterhouseCoopers 2007), no se puede explicar por la existencia de políticas discriminatorias. En cambio, investigaremos los sutiles prejuicios de género y expectativas en cuanto a cómo lideran mujeres y hombres, algo que constituye la esencia de los retos que muchas personas deben afrontar al asumir su papel de líderes en las organizaciones.

Veremos que estos prejuicios y expectativas tácitos se han institucionalizado en nuestras prácticas cotidianas y que pueden determinar la existencia concreta de las personas dentro de las organizaciones. Esto podría provocar que algunas mujeres y hombres que no cumplen los estereotipos de género sientan la necesidad de abandonar la organización, rechacen los puestos de liderazgo o los asuman con gran inquietud y dificultad. En el presente texto se desentrañan las implicaciones que tiene para el liderazgo la interacción entre género y prácticas organizativas y, asimismo, se estudian modelos de liderazgo alternativos y estrategias de resistencia y cambio desde la perspectiva del género.

APROXIMACIONES A LA DIFERENCIA SEXUAL Y SUS IMPLICACIONES EN LA TEORÍA DEL LIDERAZGO

En la bibliografía feminista ha habido varias aproximaciones para entender las diferencias existentes entre hombres y mujeres, y abordar las cuestiones de la igualdad y las oportunidades. En este primer apartado, vamos a tratar de extraer las implicaciones que cada una de estas aproximaciones podría tener para la teoría del liderazgo. Con ello quedará claro que nuestras creencias acerca de los orígenes y la manifestación de las diferencias sexuales tienen implicaciones en nuestra forma de concebir el/los papel/es de liderazgo que mujeres y hombres pueden representar en las organizaciones.

Por ejemplo, Elizabeth Grosz (2005, 6) establece una distinción entre “feministas igualitarias” y “feministas diferenciales”. Las feministas igualitarias se ocuparon de dar a conocer las injusticias de las sociedades patriarcales, así como de luchar por la igualdad de derechos y oportunidades de hombres y mujeres. Pusieron de manifiesto la manera en la que los prejuicios sexistas institucionalizaron la desigualdad y perpetuaron la marginación de las mujeres en la sociedad. Lo que reclamaban estas feministas era la igualdad de

oportunidades para las mujeres, defendiendo que tanto los hombres como las mujeres tenían los mismos derechos humanos y la misma dignidad. Los logros de estas primeras feministas se hacen patentes en el hecho de que al menos en teoría, la mayoría de las organizaciones reivindicaron mantener la igualdad en el lugar de trabajo y hayan institucionalizado políticas no discriminatorias en cuestiones como el sexo, la raza o las preferencias sexuales. Sin embargo, el reconocimiento de la igualdad sobre la base de los principios abstractos de la dignidad humana y el respeto tuvo un coste. En primer lugar, permitió a las organizaciones dar abiertamente su beneplácito haciendo ver que supuestamente se respetaban los derechos humanos, la dignidad y la igualdad, aunque no hizo más que perpetuar tácita e institucionalmente algunas prácticas y prejuicios. En segundo lugar, el hecho de que el discurso estuviese centrado en la “igualdad” dificultó a las mujeres la posibilidad de presionar respecto a cuestiones específicas de la mujer en el lugar de trabajo, por temor a que esto perjudicara el argumento de que esencialmente eran “iguales” que los hombres. Por lo tanto, esta aproximación no pudo dar cuentas de las aportaciones únicas que las mujeres podían hacer a sus organizaciones y a la sociedad en general. Además, la importancia de su verdadera lucha contra la opresión no pudo ser reconocida o admitida desde esta perspectiva (Ely y Padavic 2007, 1126).

En el ámbito del liderazgo, el discurso de la “igualdad” provocó que a menudo las mujeres tuvieran que hacer frente al reto de “hacerlo tal y como los hombres siempre lo han hecho”, o incluso mejor. Como tales, tuvieron que adoptar las prácticas de liderazgo de las organizaciones patriarcales en las que se encontraban inmersas. En ese momento estas pioneras femeninas perpetuaron predominantemente, a menudo sin darse cuenta, estereotipos de liderazgo “masculinos”. A pesar de que estas feministas igualitarias tuvieron éxito en la formulación de sus argumentos para la igualdad de derechos y oportunidades, sus esfuerzos no permitieron a las mujeres desarrollar sus estilos de liderazgo individuales, ni tampoco cuestionaron los estereotipos de liderazgo existentes.

Una de las aproximaciones alternativas al feminismo consiste en insistir en respetar las diferencias existentes entre hombres y mujeres, así como en apreciar el papel singular que las mujeres pueden desempeñar en el lugar de trabajo. Entre las feministas que han adoptado este enfoque se incluyen importantes figuras como Carol Gilligan, Nancy Hartsock y Nancy Chodorow. Estas mujeres pusieron de manifiesto las particularidades sociales y psicológicas de la identidad del género femenino, así como la forma en la que esta identidad determina la perspectiva de las personas respecto al rol que desempeñan en la sociedad. Según ellas, las mujeres tienen su propia “voz” o perspectiva única que debería incluirse dentro de los discursos sociales. Desde el punto de vista de estas “feministas de la diferencia”, se podía argumentar que las capacidades, características y predisposiciones únicas de las mujeres eran “funcionales” en el sentido de que cubren las lagunas normalmente presentes dentro de las empresas de liderazgo existentes (Ely y Padavic 2007, 1125).

Los prejuicios de género y expectativas en cuanto a cómo lideran mujeres y hombres son la esencia de los retos que muchas personas deben afrontar al asumir su papel de líderes en las organizaciones

El problema que plantea esta aproximación es que tiende a establecer unas dicotomías esencialistas entre hombres y mujeres. Por ejemplo, sostiene que las mujeres son más afectuosas, comunicativas y colaboradoras que los hombres. Los estudios realizados, como en el caso del empleado por el Foro Internacional de las Mujeres en 1984, solían consolidar los sesgos de género existentes al caracterizar los rasgos que las personas sometidas a estudio identificaban en sí mismas. En estos estudios, a las mujeres se las caracterizó como entusiastas, delicadas, afectivas, sumisas, sentimentales, comprensivas, compasivas, sensibles y dependientes. Por lo que respecta a los hombres, los principales rasgos destacados fueron: dominante,

agresivo, fuerte, autoritario, autocrático, analítico, competitivo e independiente. Por su parte, como rasgos neutros se destacaron los siguientes: adaptable, diplomático, sincero, aplicado, responsable, previsible, sistemático y eficiente (Rosener 2011, 29).

Una desafortunada consecuencia de esta aproximación esencialista es que a las mujeres siempre se las asocia con la característica inferior de la oposición binaria: las mujeres son emocionales, no racionales; impulsivas, no orientadas al objetivo, etc. Existen estudios empíricos que sugieren que la mayoría de los consultados considera los distintos rasgos estereotípicos del liderazgo masculino como las características del comportamiento de un “buen director” (Gmür 2006, 116). De todos los rasgos gerenciales ideales, solo hay dos rasgos “femeninos” que se consideren deseables para los directivos, a saber, ser “experto en el trato con la gente” y “colaborador”. Todos los demás rasgos considerados ideales, como el hecho de ser analítico, competente, seguro de sí mismo, convincente, decisivo, eficiente, previsor, independiente, etc., se asocian al estereotipo masculino. En el tercer apartado nos ocuparemos de estos estereotipos de género con mayor profundidad.

Desafortunadamente, estos prejuicios han sido absorbidos sin sentido crítico en algunos de los discursos de la ética empresarial. Esto ha llevado a la reivindicación de que la ética feminista busca esencialmente la “ética asistencial”. Borgerson (2007, 485) ha realizado comentarios sobre la problemática conciliación entre la ética feminista y la ética asistencial dentro de la bibliografía de la ética empresarial. Según ella (2007, 488), los libros de ética empresarial, como los de Crane y Matten (Oxford University Press, 2004), describen la “ética asistencial” como una aproximación femenina que resuelve los problemas éticos por medio de la “intuición” y la “valoración subjetiva personal”. Aunque Borgerson no niega que determinadas expresiones de la ética asistencial muestran las preocupaciones femeninas, sí que apunta que la asociación de la ética asistencial con el feminismo

tiende a esencializar la experiencia de género. A consecuencia de esto, nunca se consigue desarrollar una interpretación adecuada de las causas de los prejuicios de género y de las prácticas marginadoras. Borgerson también señala que hay otras aproximaciones éticas “asistenciales”, que para nada tienen una orientación feminista, como la de Emmanuel Levinas y otros filósofos que trabajan en lo que podría describirse como una “ética de la proximidad”.

Parece claro que ni el feminismo igualitario ni el diferencial abordan los orígenes de los estereotipos existentes de los hombres y las mujeres. Una cuestión importante que ha animado los discursos feministas es la de si las diferencias entre hombres y mujeres derivan de la naturaleza, de la educación o de ambos. Dicho de otra manera, ¿los hombres y las mujeres están determinados por su biología, o por sus circunstancias personales y su entorno sociocultural? Para abordar estas cuestiones, muchas feministas se esforzaron enormemente por argumentar la necesidad de distinguir entre sexo y género. Mientras que el término “sexo” hace referencia a los aspectos biológicamente determinados de la fisiología y la anatomía, la palabra “género” no. El “género” es el resultado de las experiencias vividas durante la primera infancia, de la dinámica de la sociedad, de los intereses de poder, de la política organizativa y de las construcciones sociales que ineludiblemente forman parte de todas estas esferas de la vida (Ridgeway y Cornell, citados en Ely y Padavic 2007, 1128). Lo mismo se puede decir de la distinción en inglés entre los términos *female* (mujer) y *feminine* (femenino). El hecho de nacer mujer no implica necesariamente que se desarrollen las formas de ser y de desenvolverse en el mundo típicamente femeninas. Las poderosas implicaciones de esta distinción radican en que aunque todas y todos nacemos con una serie de características sexuales y biológicas concretas, pueden cambiarse muchos aspectos de la forma de desarrollar nuestras predisposiciones conforme vamos creciendo y actuando en sociedad.

A pesar de la utilidad de distinguir entre sexo y género, y entre los términos *female* y *feminine*, puede que no baste con el mero reconocimiento del “género” como construcción social. De hecho, la distinción entre sexo y género puede depender de una aceptación nada crítica de la dicotomía entre naturaleza y cultura, que considera el cuerpo como entidad fija. Por lo tanto, podemos infravalorar el impacto que tienen en nuestra experiencia física del mundo las prácticas institucionales de socialización y culturización, es decir, nuestras costumbres cotidianas.

Las limitaciones de considerar fundamentalmente el género como una construcción social se plasman en su incapacidad de reconocer la realidad material de ser mujer u hombre en un contexto organizativo. En este aspecto, es de un valor incalculable el trabajo de feministas como Judith Butler, Iris Marion Young y Elizabeth Grosz, que nos ayudan a comprender que, aunque admitamos fácilmente que el género es una construcción social consolidada a través de los discursos y prácticas, no debemos infravalorar el hecho de que estos discursos y prácticas tienen un efecto muy real en el cuerpo. Judith Butler (1990), en su obra *Gender Trouble*, argumentó de forma convincente que el género es una actuación social y que el cuerpo sexuado se deriva de la misma. Por tanto, el género no es solo un término lingüístico empleado para referirse a las percepciones socioculturales, sino que se desenvuelve en el marco de las prácticas de la vida real, y como tal, los cambios físicos y ajustes del comportamiento corporal se producen gradualmente a lo largo del tiempo.

En su ensayo “Throwing like a girl”, Iris Young (2005) argumenta de manera convincente que la forma en la que las mujeres utilizan sus cuerpos, o desarrollan sus habilidades físicas, depende totalmente de cómo las hayan orientado físicamente en el mundo desde edades muy tempranas. A las niñas se les suele decir que son frágiles, que pueden lastimarse más fácilmente que

los niños, que deben buscar ayuda cuando se enfrenten a un desafío físico, o incluso evitarlo por completo. Por tanto, su experiencia del mundo es la de un lugar más amenazante, lo que a su vez las lleva a adoptar un tipo de comportamiento corporal particular, como, por ejemplo, juntar mucho las piernas al sentarse o andar, cruzar los brazos sobre sus pechos a modo de protección o llevar los objetos pegados a sus cuerpos. Asimismo, desarrollan unos patrones más de cooperación que de competición. Estas prácticas no son de carácter meramente social, sino que provocan cambios reales en los cuerpos de las mujeres y en su forma de estar en el mundo.

Sin embargo, esto no debe llevarnos necesariamente a sacar conclusiones deterministas o esencialistas sobre los hombres y las mujeres. Young (2005) sugiere que debemos comprender la interacción entre la facticidad y la libertad. La facticidad se refiere a aquellas características y predisposiciones biológicas con las que nacemos, y que desarrollamos como parte de nuestra existencia física a lo largo del tiempo, mientras que en la libertad están implicados aquellos proyectos que nos proponemos conseguir durante nuestras vidas. Ambos conceptos juegan un papel en nuestra experiencia y nuestras acciones en el mundo. Young (2005) utiliza la alternativa de Toril Moi a la construcción de género: el denominado “cuerpo vivido”. Dicha autora lo define como: “una idea unificada de cuerpo físico que actúa y experimenta en un determinado contexto sociocultural; se trata del “cuerpo in situ”. Moi cuestiona la claridad de la distinción entre naturaleza y cultura, argumentando que el cuerpo vivido siempre está culturizado. Según Young, cada persona tiene libertad ontológica para responder ante su facticidad, para construir y expresarse a través de sus proyectos. Gracias a sus logros, le resulta posible transformar su entorno y sus relaciones, muchas veces colaborando con otras personas. Sin embargo, la desafortunada realidad es que muchas personas viven situaciones en las que su entorno les hace sentirse muy incómodas.

La construcción del “cuerpo vivido” nos ofrece muchas ventajas: socava la dicotomía de naturaleza frente a cultura, además de llevarnos más allá de

los binomios esencialistas de género mediante la creación de espacios para la libertad ontológica que podrían funcionar en el diseño de nuestro proyecto o proyectos de vida. No obstante, Young sostiene que esto no conlleva que debemos abandonar el concepto de género, dado que este juega un importante papel en las estructuras sociales, y tiene grandes implicaciones para la creación o el recorte de las libertades de las personas a la hora de desarrollar sus proyectos vitales. El “género” es una herramienta conceptual que nos permite describir y diagnosticar la forma de institucionalizar las diferencias entre hombres y mujeres, y las relaciones entre ellos. En este contexto, se crea además el espacio conceptual desde cuyo interior se puede plantar cara a estos estereotipos.

El “género” es una herramienta conceptual que nos permite describir y diagnosticar la forma de institucionalizar las diferencias entre hombres y mujeres, y las relaciones entre ellos

Lo importante de combinar la construcción del cuerpo vivido con el concepto de género es que nos permite plantear una serie de cuestiones a varios niveles. Por una parte, las construcciones de género nos ayudan a desenvolver los supuestos que respaldan ciertas expectativas de liderazgo existentes en las empresas, además de los prejuicios que conllevan. Lo que podemos descubrir es que se asocia una serie de binomios en los cuerpos de hombres y mujeres de tal manera que se dificulta en gran medida que los individuos puedan desarrollar patrones más allá de los moldes de género estereotipados. Sin embargo, si no tuviésemos la categoría de género, resultaría casi imposible diagnosticar el problema y describirlo de manera significativa. Para describir cómo actúan en la práctica debemos remitirnos a los estereotipos de género del hombre/mujer. Las descripciones de esta índole permiten que surja la resistencia. Por tanto, sería interesante profundizar en la forma en la que los rasgos masculinos y femeninos

se manifiestan dentro de los papeles de liderazgo institucional, con el fin de analizar los supuestos y los prejuicios que lo respaldan. Esto podría permitirnos explorar diferentes modelos y prácticas para modificar gradualmente la experiencia vivida tanto de hombres como de mujeres.

CONSTRUCCIONES DE GÉNERO EN EL LIDERAZGO ORGANIZATIVO E IMPLICACIONES PARA EL CUERPO VIVIDO

Uno de los principales supuestos que se han institucionalizado en muchas prácticas organizativas es la idea de que las mujeres son las cuidadoras de la sociedad. Este cuidado tiene lugar principalmente como trabajo no remunerado dentro de la esfera privada (Young 2005). En el lugar de trabajo se manifiesta en la consideración como “trabajo de mujer” de cualquier tarea que conlleve el cuidado de las necesidades corporales, emocionales o domésticas de las personas, con la expectativa concomitante de que sea peor remunerado. Dado que por lo general se acepta que los puestos de liderazgo en las organizaciones conllevan algo más que tareas de cuidado y exigen fuertes dotes de dirección, control y *agency*, las mujeres quedan excluidas en muchas ocasiones de este tipo de oportunidades.

No es de extrañar que los modos *generizados* de liderazgo se describan como “agenciales” o “comunales” (Eagly y Carli 2007, 68). Se cree que las inquietudes de las mujeres acerca del trato compasivo de los demás muestran una orientación comunal, mientras que la orientación *agencial* de los hombres les dota de mayor capacidad para imponerse y controlar. Cuando las mujeres manifiestan las características de la orientación comunal al ser, por ejemplo, afectuosas, serviciales, cordiales, agradables y comprensivas, además de interpersonalmente sensibles, delicadas y de voz suave, se considera que no son lo suficientemente *agenciales* y que, por tanto, no pueden ejercer el liderazgo. Sin embargo, cuando manifiestan conductas más bien *agenciales*, es decir, actúan de forma agresiva, ambiciosa, dominante,

con seguridad en sí mismas y con fuerza, además de con autonomía e individualidad, se considera que no son lo suficientemente comunales, y se les suele acusar de falta de autenticidad.

En el contexto de la investigación sobre el liderazgo, también parece existir un binomio de género al establecer la distinción entre un enfoque de “entidad”, que ofrece una perspectiva “realista” del liderazgo, y uno más “relacional”, que ofrece una perspectiva “constructivista”. Uhl-Bien (2011) asocia el enfoque realista/de entidad con una orientación más masculina y el constructivista/relacional con una más femenina. El enfoque “realista” se centra en los individuos y sus opiniones respecto a la participación en las relaciones interpersonales. En cambio, la perspectiva relacional se centra principalmente en mantener la relación y alejarse del control jerárquico (Uhl-Bien 2011, 67).

Otra dicotomía de género en el ámbito del liderazgo es la existente entre los estilos de liderazgo denominados “transaccionales” y “transformacionales”. Los estilos de liderazgo de los hombres se suelen describir como transaccionales, mientras que la orientación de las mujeres líderes suele verse más como transformacional. El liderazgo transformacional se describe como una relación de estimulación mutua entre líderes y seguidores, que convierte a estos en aquellos, y que además posee la capacidad de convertir a los líderes en agentes morales (Werhane 2011, 44). Se ha sugerido que la capacidad de las mujeres de servir de inspiración y motivar a los empleados se deriva de sus habilidades interpersonales más desarrolladas. Entre las otras características que supuestamente hacen que las mujeres sean mejores líderes transformacionales que los hombres se encuentran el hecho de que se sientan cómodas compartiendo el poder y la información, su tendencia a fomentar la participación y la inclusión, su propensión a instaurar sentimientos de autoestima en los demás y su habilidad a la hora de infundir vigor y entusiasmo a los trabajadores respecto a su trabajo (Psychogios 2007, 174). Rosener (2011, 28) afirma que las mujeres tienen

mayor tendencia a utilizar el poder basado en el carisma, los antecedentes profesionales y los contactos en lugar del poder basado en el puesto ocupado en la organización y la capacidad tanto de recompensar como de castigar a los demás. Las mujeres utilizan con éxito unas estrategias de liderazgo interactivas, que conllevan fomentar la participación, compartir el poder y la información, y mejorar la autoestima de los demás (Rosener 2011, 21-24). Lamentablemente, el hecho de considerar a las mujeres como líderes transformacionales más naturales no siempre les permite aprovecharlo dentro de las organizaciones. Reuvers *et al.* (2008) descubrieron que si los hombres manifiestan los rasgos del liderazgo transformador, el efecto en la innovación es mucho mayor que cuando las mujeres manifiestan los mismos rasgos. Psychogios (2007) llega a la conclusión aún más desconcertante de que la “gestión feminizada” tiende a agravar la explotación de las trabajadoras en vez de generarles nuevas oportunidades de dirección. Su investigación demuestra que la “feminización” de las profesiones conlleva la correspondiente disminución de los salarios y sueldos.

Para Rosener (2011), el liderazgo transformacional no puede asociarse exclusivamente a las mujeres (algunas mujeres tienen éxito al adherirse al modelo masculino tradicional, mientras que algunos hombres adoptan un estilo de liderazgo transformacional). Tanto los hombres como las mujeres se describen a sí mismos como una mezcla de características “femeninas”, “masculinas” y “no sexistas” (Rosener 2011, 28). Sin embargo, esto no implica que muchas mujeres no se identifiquen con los estereotipos de género, recurriendo a ellos cuando se describen a sí mismas. Por ejemplo, podemos encontrar más evidencias de la asociación entre ciertas características de liderazgo y lo femenino en el relato de Nicola Pless (2006, 248) de cómo se describe a sí misma Anita Roddick, la fundadora y exconsejera delegada de la cadena de tiendas Body Shop. Roddick declaró personalmente: “Dirijo mi empresa según unos principios femeninos [...] los principios de cuidar, tomar decisiones intuitivas, no prestar demasiada atención a las jerarquías”.

Desgraciadamente, son muchos los prejuicios que se perpetúan dentro de estos estereotipos de género o a través de ellos, con unos efectos reales en los hombres y las mujeres en el lugar de trabajo. En un artículo publicado recientemente en la *Harvard Business Review*, Herminia Ibarra y Otilia Obodaru (2009) presentan el resultado de una investigación que afirma que las mujeres carecen de “visión”. Exploran el hecho desconcertante de que algunos estudios han demostrado que las mujeres rinden mejor que los hombres en todos los atributos de liderazgo considerados importantes por los encuestados, salvo cuando se trata de la visión. En el estudio de INSEAD llevado a cabo por Ibarra y Obodaru (2009), se definió la visión como la facultad de encontrar nuevas oportunidades en el entorno y determinar una dirección estratégica para la organización. En cuanto a la práctica del liderazgo, parece que la lectura intuitiva de las oportunidades en el entorno llega a tener menos importancia que el segundo aspecto de esta definición, es decir, la determinación de una dirección estratégica. Ibarra y Obodaru (2009, 67-68) atribuyen la percepción de que las mujeres son menos eficientes que los hombres en la “visión” al hecho de que estas pueden concebir de forma diferente lo que es la “visión”. Las ejecutivas insisten en que para ellas la estrategia aparece a través de la adopción de un compromiso con el detalle y un enfoque muy directo para implantar los planes de acción. Ellas no tienden tanto a formular ideales elevados ni “grandes ideas”, ni tampoco suelen hacer experimentos con lo que Collins y Porras (2002) han denominado “metas grandes, descabelladas y audaces”. Esto se puede justificar por el hecho de que muchas mujeres temen prometer demasiado y no rendir mucho, mientras que los hombres no suelen tener las mismas reservas. De nuevo, la experiencia temprana que las niñas tienen del mundo como un lugar más amenazante puede explicar en parte esta diferencia de planteamiento respecto al significado de “visión”. Lo que se deriva claramente de este análisis es la conciencia de la existencia de supuestos tácitos de género acerca de la “visión”. En la práctica, estos supuestos tácitos pueden influir muy negativamente en la forma de percibir a las mujeres como líderes. Holt *et al.* (2009) explican que la capacidad de articular una visión clara para la

organización está estrechamente vinculada con la credibilidad de un líder. Si no se percibe a las mujeres como líderes “con visión de futuro”, es posible que tampoco se las perciba como creíbles.

Los supuestos de género también se manifiestan en la forma en la que las personas hablan de las expectativas que tienen de sus líderes y de sí mismas como líderes. En un estudio realizado por Metcalfe y Linstead (2003, 110), los investigadores descubrieron que el estilo de liderazgo de uno de sus sujetos femeninos fue descrito por sus compañeros y empleados como “masculino” y “autoritario”, algo que no es de extrañar, según argumentan estos autores, si tenemos en cuenta los restos del discurso machista en palabras como *man-ager*. En su autodescripción, Nia muestra tener opiniones contradictorias respecto al papel de la feminidad en el liderazgo, lo cual sirve para infravalorar la importancia de sus características femeninas. En su lugar, ella reafirma los modelos masculinos de liderazgo en su forma de hablar de sus éxitos y dificultades. Este caso demuestra lo difícil que resulta desarrollar un discurso alternativo sobre el liderazgo. Además, sugiere que es poco probable que la realización de un análisis lingüístico de este problema consiga en sí y por sí mismo precipitar el cambio deseado. Hace falta profundizar más en cómo la realidad de los hombres y las mujeres, y su capacidad para resistir a los estereotipos de género del liderazgo se ven limitadas y restringidas por semejantes discursos.

Según Ely y Padavic (2007, 1129), la masculinidad y la feminidad son realidades concretas, además de sistemas de creencias. Esto se hace patente en las tensiones musculares y posturas corporales adoptadas por hombres y mujeres, y, como tal, contribuye a consolidar aún más los estereotipos de género. Por ejemplo, las “restricciones estilísticas” relacionadas con la forma de hablar, los gestos y el aspecto constituyen una realidad a la que deben enfrentarse muchas ejecutivas (Eagly y Carli 2007, 64). Estas restricciones influyen en la manera en que las mujeres se comunican y comportan en el día a día de sus interacciones profesionales. Con frecuencia las

mujeres sienten que su forma de hablar o gesticular de un modo menos autoritario puede considerarse inapropiado. Resulta preocupante constatar que un 34% de las mujeres afroamericanas tienen la impresión de que su aspecto físico es mucho más decisivo que sus capacidades personales a la hora de tener éxito profesional (Hewlett et al. 2005).

Son muchos los prejuicios que se perpetúan dentro de los estereotipos de género o a través de ellos, con unos efectos reales en los hombres y las mujeres en el lugar de trabajo

También resulta interesante analizar la forma en la que la ropa y los accesorios que llevan las personas expresan y reafirman su propia lectura personal de la dinámica del poder y las expectativas dentro de un contexto institucional. Las líderes femeninas suelen llevar trajes corporativos para transmitir la idea de formalidad y control, características que suelen asociarse con el líder masculino estereotípico. El hecho de llevar tacones altos y andar con paso firme sugiere el poder y la competencia considerados como características idóneas de los líderes. Los hombres eligen con cuidado sus trajes y corbatas para reflejar ciertos estados mentales, basándose en la teoría de que ciertos colores representan la confianza y la compostura calmada. En su ensayo "Women recovering our clothes", Young (2005) habla de la imagen dividida derivada de cómo se ven las mujeres mientras son conscientes de cómo los demás las ven a ellas. Esta imagen dividida con frecuencia da lugar a una compleja autoconceptualización que contiene varias imágenes diferentes, sin que todas ellas hayan sido siempre creadas por la misma mujer. Por ejemplo, una mujer puede suponer que la ven de una forma concreta cuando lleva una ropa determinada, que puede coincidir o no con la forma en la que se ve a sí misma. La ropa y los accesorios se convierten en diferentes tipos de prótesis que nos permiten amoldarnos a la estética dominante tal y como la experimentamos. De hecho, ampliamos

y modificamos nuestra identidad física como respuesta ante los mensajes tácitos acerca de lo que se considera “apropiado” en contextos organizativos. La pregunta en este caso es, ¿quién y qué determina esta estética dominante y cuáles son las implicaciones éticas de este amoldamiento? Algunas feministas rechazan las implicaciones de objetivación y fetichización de las mujeres que viven “bajo la mirada masculina”. Sin embargo, en el ámbito del liderazgo, los efectos discriminatorios podrían ser aún mayores. ¿Es posible que el hecho de que las mujeres imiten la ropa de los hombres en el trabajo constituya una aceptación del hecho de que los hombres son más deseables, más poderosos, tienen un mayor control y son más responsables como líderes que las mujeres? De ser así, la cuestión de la indumentaria cotidiana podría darnos ciertas pistas sobre el motivo por el que los prejuicios de género siguen presentes en el lugar de trabajo.

Pero ¿cómo es posible resistirse a conformarse con las expectativas que experimentamos en el lugar de trabajo para llegar a cambiar las prácticas estilizadas que perpetúan los prejuicios? En el apartado siguiente examinaremos modelos de liderazgo alternativos e intentaremos volver a conceptualizar determinadas nociones importantes de género en el ámbito del liderazgo.

POSIBLES LUGARES Y VISIONES DE CAMBIO

En este apartado investigaremos si es posible transformar la teoría y la práctica del liderazgo adoptando un compromiso con las distintas formas en las que los hombres y las mujeres plantean sus papeles de liderazgo en las organizaciones. Parece que precisamos de unos modelos que permitan a los individuos ejercer su liderazgo a su manera, en vez de cumplir con ciertas expectativas preconcebidas de género. Por lo tanto, examinaremos unos modelos teóricos que pueden ayudarnos a crear un marco que permita comprender y adoptar estilos singulares de liderazgo individual. Durante

este proceso, esperamos replantear en términos de género más inclusivos algunas nociones importantes relacionadas con el liderazgo como, por ejemplo, la “autenticidad” y la “visión”.

Liderazgo sistémico

En una publicación reciente titulada *Leadership, Gender, and Organizations* (Werhane y Painter-Morland 2011), varios especialistas relacionan las últimas tendencias en el liderazgo relacional o liderazgo de la complejidad con la forma en la que las mujeres lo ejercen en las organizaciones. Uno de los puntos más interesantes comentados por estos especialistas es el hecho de que a pesar de que el liderazgo de la complejidad parece describir el estilo “femenino” de liderazgo construido socialmente, se trata de un modelo que también encaja en gran medida con las preferencias de liderazgo de muchos hombres.

Desde la perspectiva del liderazgo sistémico, este no se limita necesariamente a los individuos nombrados para ocupar puestos de autoridad. En este contexto, en gran medida se dejan atrás las llamadas “teorías del gran hombre”, con todos los supuestos sexistas que llevan implícitos. El liderazgo sistémico se ve alentado y respaldado por varios discursos, desde el trabajo de Peter Senge sobre el aprendizaje organizativo y el cambio hasta las teorías de construcción del sentido (*sense-making*) de Karl Weick. La premisa básica es que una organización no puede aprender, cambiar o crear debidamente significado si no comparte información y cierra acuerdos de colaboración. Senge y Kaufer (2000) hablan de “comunidades de líderes”, mientras que otros autores hacen referencia al “liderazgo distribuido” (Friedman 2004) o liderazgo relacional (Maak y Pless 2006).

Una definición influyente del liderazgo sistémico es la aportada por Collier y Esteban (2000, 208), que lo describen como “la capacidad sistémica,

distribuida y fomentada por toda la organización, de encontrar la dirección organizativa y generar la renovación mediante el aprovechamiento de la creatividad y la innovación”. Comprender el liderazgo como una propiedad emergente, interactiva y dinámica nos permite distribuir las responsabilidades y los privilegios del liderazgo por toda la plantilla de la organización (Edgeman y Scherer, 1999). El liderazgo sistémico conlleva una serie de dinámicas diferentes. Uhl-Bien, Marion y McKelvey (2007, 311) las describen como liderazgo “administrativo”, “adaptativo” y “habilitante”. Los líderes administrativos desempeñan los papeles de liderazgo más formales de planificación y coordinación de las actividades organizativas. Es importante tener en cuenta que aunque las funciones de liderazgo sistémico se comprendan en términos más distribuidos, esto no implica necesariamente que los puestos y jerarquías formales se vuelvan obsoletos o deban eliminarse. De hecho, es muy importante fomentar la sensibilidad al género en y a través de las tareas clave de dirección, tales como la determinación de objetivos de rendimiento, la realización de evaluaciones de rendimiento y la práctica de actividades de tutelaje. Como tal, es importante que las personas nombradas para ocupar puestos formales de liderazgo sean sensibles al género y que jueguen un papel activo en la consideración en profundidad de todas las implicaciones de género de sus decisiones profesionales diarias. El hecho de garantizar horarios de trabajo flexibles y ofrecer instalaciones para el cuidado de los hijos tanto a las madres como a los padres trabajadores puede en gran medida distribuir de una forma más equitativa las responsabilidades respecto al cuidado de los hijos. Establecer objetivos de rendimiento realistas para ascender y retener a mujeres líderes, comprometerse a una determinada cuota de mujeres candidatas para cada vacante que surja, considerar la composición de los equipos de selección y comunicar de forma más transparente las oportunidades de liderazgo son algunas de las maneras ya mencionadas de comunicar la participación y el compromiso de la alta dirección con el liderazgo de mujeres (PricewaterhouseCoopers 2007). También se ha mencionado el tutelaje como un factor de suma importancia en el éxito de las mujeres líderes, debiendo los eje-

cutivos, tanto hombres como mujeres, comprometerse a ofrecerlo (Price-waterhouseCoopers 2007).

Aunque está fuera de duda la importancia del papel de los líderes administrativos, el cambio real de las prácticas y sistemas de creencias exige reconocer y cultivar otras formas de liderazgo. El liderazgo llamado “adaptativo” funciona como un “movimiento de cambio colaborativo” que permite la aparición no lineal de resultados adaptativos como consecuencia de las interacciones dinámicas de agentes interdependientes. Así, se desarrollan tanto la orientación como las prioridades que guían las actividades de la organización sin que nos demos cuenta, como consecuencia imprevista e imprevisible de las interacciones cotidianas que se dan entre muchos miembros diferentes de la organización, en lugar de emanar de los que se encuentran en lo alto de la jerarquía de dirección. Este enfoque permite que cualquier miembro de una organización tome la iniciativa y asuma responsabilidades (es decir, asumiendo un papel de liderazgo) cuando y donde sea preciso. Permite a los individuos aprovechar sus puntos fuertes para liderar a su manera. El liderazgo adaptativo no imita las conductas estereotípicas de liderazgo, sino que requiere una respuesta única adaptada específicamente para una situación concreta y una serie de relaciones determinadas. A este respecto, ofrece más opciones a las mujeres líderes para desarrollar su propio estilo. Sin embargo, el reto es conseguir que este tipo de liderazgo se reconozca y que los líderes adaptativos no se vean explotados por la expropiación de los resultados positivos de sus esfuerzos sin el debido reconocimiento o recompensa. Lamentablemente, esto es lo que sucede a las mujeres líderes que desempeñan tareas de liderazgo espontáneamente sin exigir ningún tipo de reconocimiento a cambio.

La tercera forma de liderazgo mencionada por Uhl-Bien *et al.* (2007) es el “habilitante”, que proporciona el catalizador para facilitar la aparición del adaptativo dentro de las organizaciones. Muchas veces conlleva una interacción compleja entre el administrativo y el adaptativo. El liderazgo

habilitante suele exigir cierta autoridad, pero también conlleva una participación activa en las situaciones límite que deben afrontar los miembros de la organización. Los líderes habilitantes deben ser capaces de comprometerse con estrategias de colaboración, fomentar la interacción, apoyar y mejorar la interdependencia, y estimular las tensiones adaptativas que posibilitan la aparición de nuevos patrones. Por ejemplo, Vivienne Cox, consejera delegada de BP Energía Alternativa, se ha descrito a sí misma como una “catalizadora”, que aunque no instaura el cambio, sí permite su aparición.

Uhl Bien *et al.* (2007) dejan claro que en el seno de las organizaciones coexisten necesariamente las tres formas de liderazgo. Sin embargo, queda por resolver la cuestión de cómo reconocer y retribuir el liderazgo adaptativo y habilitante dentro de las organizaciones. Desafortunadamente, podría convertirse fácilmente en el “trabajo no remunerado” que realizan las mujeres y los hombres con estilos de liderazgo alternativos sin que les sea reconocido formalmente. Como tal, podría inadvertidamente provocar la explotación de estas personas en el lugar de trabajo. No obstante, el modelo sistémico de liderazgo es importante porque nos reta a replantear ciertos estereotipos de liderazgo que muchas veces se perpetúan en las organizaciones sin ser cuestionados.

Replanteando la autenticidad

La “autenticidad” se suele asociar con la forma coherente en la que una persona actúa de acuerdo con sus características o creencias personales. Sin embargo, en la práctica esto puede representar una especie de inflexibilidad que incapacita a la persona a la hora de adaptarse a situaciones y relaciones diferentes o dinámicas. Desde la perspectiva del liderazgo sistémico, hace falta otro planteamiento: que las formas de liderazgo y, como consecuencia, las respuestas de liderazgo, sean fluidos. Esta idea está bien representada en las referencias bibliográficas contemporáneas sobre lide-

razgo. Por ejemplo, Porras et al. (2007, 198) explican que los mejores líderes saben que su papel podría cambiar con el tiempo: una persona que en la actualidad trabaja para ti puede llegar a ser tu supervisor en el futuro. Con el tiempo, esa misma persona podría incluso convertirse en cliente o proveedor. Es importante mantener la relación como una especie de “equipo virtual” aunque cambien los roles. Esto no constituye un ejemplo de “falta de autenticidad”, sino que requiere una elevada capacidad de receptividad relacional. Dicho de otra manera, para ser “auténtica” una persona debe responder adecuadamente a la situación tal y como *realmente* es en cada momento. Esto conlleva además la necesidad de reconocer que la *realidad*, en cuanto a la dinámica relacional entre las personas en un contexto organizativo y en cualquier otro entorno profesional en general, no es estática, sino compleja y dinámica en todo momento.

Las personas nombradas para ocupar puestos formales de liderazgo deben ser sensibles al género y jugar un papel activo en la consideración de las implicaciones de género de sus decisiones diarias

A muchas mujeres se les acusa de “falta de autenticidad” cuando imitan un estilo de liderazgo estereotípicamente masculino o al menos procuran ajustarse a las expectativas tácitas sobre la manera en la que un líder debe hablar, andar y tomar decisiones. El problema suele ser que las mujeres se encuentran entre la espada y la pared. Si adoptan el estereotipo masculino de liderazgo, se las considera faltas de autenticidad, y si no, o no se reconoce su liderazgo o este se considera inferior al de un hombre (Eagly y Carli 2007, 64). Por eso es tan importante replantear lo que se entiende por “autenticidad”. Las mujeres pueden responder de una forma bastante “auténtica” a las expectativas no articuladas que subyacen en una situación determinada, a la vez que pueden resistirse a esas mismas expectativas

en otras situaciones. No se trata de falta de autenticidad, sino de una reflexión sobre los prejuicios institucionalizados a los que se ven expuestas las mujeres con frecuencia, además de las formas en las que ciertas personas desafían, resisten y se orientan en torno a ellos. Es importante que las organizaciones presten atención a esta dinámica para entender mejor las prácticas tácitas de discriminación que determinan las interacciones entre sus empleados, así como para buscar formas de afrontarlas y cambiarlas. Desde la perspectiva del liderazgo adaptativo, es importante permitir que cada persona aproveche sus propios puntos fuertes, sensibilidades y perspectivas, además de adoptar un estilo propio a la hora de asumir responsabilidades y tomar la iniciativa al desempeñar papeles de liderazgo.

El reto para los que teorizamos sobre el género es cuestionar simultáneamente los estereotipos de género construidos socialmente y los prejuicios esencialistas, así como abogar por la inclusión y consideración de perspectivas exclusivamente femeninas en los discursos de liderazgo. Para lograrlo, estamos obligados a argumentar en contra de la rígida y excesiva simplificación de los papeles y características de género, así como a insistir en que las mujeres son capaces de ofrecer diferentes perspectivas y sensibilidades cuando se les permite acceder a puestos de liderazgo. Linstead y Pullen (2006, 1287) hacen referencia al trabajo de Deleuze y Guattari, en el que analizan las realidades y las prácticas sociales que perpetúan la discriminación de género. De esta manera, pueden alejarse del género como una construcción social sin dejar de considerarlo un proceso social. Más concretamente, rompen los binomios de género al resaltar las diferencias individuales. Sugieren que es necesario profundizar en la variedad de experiencias de las mujeres. Cada persona está involucrada en el proceso de producción de deseo, a través del cual se produce la “realidad” social. Al centrarnos en las diferentes interacciones y conexiones entre individuos únicos que se producen a lo largo del tiempo, nos centramos en la multiplicidad que se deriva del concepto del deseo como fuerza de proliferación. En términos de la teoría de liderazgo, este trabajo sugiere que es importante

investigar la experiencia concreta de los líderes individuales en el lugar de trabajo, profundizando en las múltiples formas de liderazgo que ejercen. A continuación, analizaremos esta posibilidad en un aspecto determinado del liderazgo (la visión), particularmente porque ha sido señalada como un campo en el que los líderes masculinos típicamente rinden mejor que sus homólogas femeninas (Ibarra y Obodaru 2009).

Replanteando la visión

En el tercer apartado hablamos de una encuesta que reveló que en el ámbito empresarial se considera que a las mujeres líderes les falta “visión”. En el transcurso de nuestro análisis sugerimos que debido a la predisposición de las mujeres a la cooperación, el hecho de compartir información y poder, y su temor a prometer demasiado y no rendir lo suficiente, no suelen reivindicar el reconocimiento de una gran idea como el producto de su propia “visión”. En este contexto, puede que las líderes femeninas no siempre reciban todo el mérito que se merecen. Una forma de solucionar este problema sería replantear la “visión” del liderazgo en unos términos que impliquen en mayor medida el género.

Esto podría lograrse, al menos en parte, reconociendo simplemente las aportaciones singulares con visión de futuro de las líderes femeninas, ayudando de esta manera a ampliar la definición de la “visión” de liderazgo. Por ejemplo, las personas que trabajan con Vivienne Cox han calificado su estilo de liderazgo como “orgánico”. Según parece, ella diseña incentivos y objetivos de tal manera que la organización alcanza de forma natural sus propias soluciones y estructuras. Cox anima a todas las personas de la organización a ser consideradas innovadoras y autorreguladoras. Su estilo de liderazgo es colaborativo, recurre a líderes de pensamiento ajenos a la organización y a ejecutivos de otras unidades de negocio. Por tanto, su “visión” aparece a través de sus interacciones con otras personas, en vez

de esbozar una imagen fija del aspecto que debería tener el futuro de la organización.

Este ejemplo sugiere que no debemos necesariamente entender la “visión” como la representación del futuro previsto. De hecho, plantear la visión como algún estado futuro al que hay que llegar fija en términos inflexibles las operaciones y actividades de cualquier organización, lo que dificulta a sus miembros el ofrecer una respuesta adecuada a las oportunidades y desafíos futuros, así como la correcta comprensión de la importancia de hechos pasados. Es más, en vez de una “visión” centrada en la lucidez, las representaciones claras y las estrategias miméticas, sería mejor considerar la intuición consagrada que algunos filósofos relacionan con la creatividad y la innovación. Refiriéndose a Bergson, Deleuze (2006, 15) explica que corresponde a la intuición enseñar a la inteligencia las preguntas que no son preguntas realmente, en comparación con aquellas que merecen una respuesta. Esto es así precisamente porque presupone una duración y con esta finalidad ofrece una matriz analítica y una metodología a la que la inteligencia no puede acceder.

Desde esta perspectiva, el liderazgo con visión de futuro ya no requiere solo la capacidad de poder cambiar la perspectiva de una persona respecto al mundo, o de cambiar el mundo para adaptarlo a las percepciones que tenemos de él, sino que también exige la aceptación de un concepto radicalmente nuevo de tiempo y experiencia (Linstead y Mullarkey 2003, 1). La realidad no está estancada, y por eso los líderes deben ser capaces de formar parte de las variaciones cualitativas de experiencias a lo largo del tiempo, procesándolas y asumiéndolas. Refiriéndose a Henri Bergson, Linstead y Mullarkey (*ibid.*, 9) sugieren que el “*élan vital*”, el espíritu vital, que aparece en el ámbito de nuestra vida es el impulso humano de organizar. Pero puesto que el *élan vital* es un proceso de improvisación creativa, este no responde a las típicas estrategias organizativas de localización, división y control. Estos autores (*ibid.*, 6) dejan claro que la comprensión

especializada del tiempo como algo medible y representable en unidades homogéneas no nos permite captar la experiencia consciente de duración, que es heterogénea, cualitativa y dinámica. Desde esta perspectiva, no se puede reducir algo como la “visión” a la creación de objetivos medibles determinados por el tiempo, porque cada unidad de tiempo, vista desde la perspectiva de la duración, es múltiple y única, y como tal no puede medirse en trozos.

El liderazgo con visión de futuro exige la aceptación de un concepto radicalmente nuevo de tiempo y experiencia

Las características más frecuentemente asociadas a un liderazgo deficiente, como el hecho de ser emocional, sensible y dependiente de los demás, se replantean como formas legítimas de desenvolverse en el ámbito del liderazgo. De nuevo, aquí podemos encontrar apoyos filosóficos para la inclusión de estas formas de estar en el mundo en nuestro concepto de liderazgo valioso. Deleuze y Guattari (1996, 161) celebran el impredecible e incontrolable desbordamiento de fuerzas que nos permite captar de forma intuitiva la existencia de otras posibilidades de llegar a ser, es decir, formas diferentes de estar en el mundo y, por tanto, formas diferentes de “liderar”. Mientras que el liderazgo con visión de futuro “eficaz” puede dirigir la trayectoria de las personas o de las organizaciones hacia un objetivo predeterminado basado en las representaciones, la visión *afectiva* se deriva de lo que aún no es evidente dentro del orden establecido y por tanto no puede representarse. Esta forma de visión procede de fuerzas que existen pero que siguen siendo imperceptibles. Deleuze y Guattari (1996, 161) utilizan a menudo el ejemplo de Uexkull de la garrapata, que es ciega, sorda y muda, pero que es capaz de determinar su dirección con bastante acierto. La garrapata responde a los signos y significados de su *Umwelt*. No hay ningún condicionante que lleve a la garrapata a actuar, la suya es una respuesta

creativa ante una compleja gama de percepciones. La percepción que un líder tiene de hacia dónde se dirige su organización se basa en su inmersión en las relaciones, de su participación en la sociedad, de su experimentación con puntos de vista multidisciplinarios y de una constante apertura a la persona en la que se está convirtiendo durante el proceso. Todo esto sugiere la necesidad de desarrollar prácticas de resistencia en nuestras organizaciones para cuestionar los prejuicios de género y ampliar nuestro concepto de lo que debe ser un buen liderazgo.

CONCLUSIÓN

En este texto ha quedado claro que los orígenes de las prácticas discriminatorias en las organizaciones yacen ocultos en nuestras prácticas, costumbres e interacciones cotidianas. No cabe duda de que los estereotipos de género siguen vivos y coleando en el seno de las organizaciones, y que abordar estos prejuicios no es en absoluto una tarea fácil. En primer lugar, debemos reconocer las arraigadas prácticas sociales y creencias acerca de las capacidades tanto de los hombres como de las mujeres, que desempeñan un papel desde edades muy tempranas y que se consolidan en nuestro lugar de trabajo. Para abordar estos prejuicios, todos y todas debemos empezar a pensar en las respuestas y los consejos que damos a nuestros hijos y alumnos en las primeras fases de su desarrollo y educación. En el ámbito de las organizaciones, debemos desarrollar nuevos modelos a seguir y buscar a mentores que hayan encontrado sus propios estilos de liderazgo. Y lo que es más importante, debemos prestar atención a cómo las prácticas de género han formado y moldeado a personas concretas. Gran parte de esta tarea consiste en dejar de ver la naturaleza y la educación como dos procesos distintos. En su lugar, necesitamos darnos cuenta de que nos estamos formando y reformando continuamente a nosotros mismos como cuerpos que piensan, sienten y perciben en nuestras prácticas profesionales cotidianas y a través de ellas.

Por lo tanto, abordar el tema del género en el ámbito de las organizaciones requiere un solo tipo de investigación, es decir, una investigación que nos permita observar a las personas en sus diferentes entornos, seguir los pasos de su desarrollo y escuchar sus reflexiones sobre sí mismas. Además, debemos crear un espacio donde puedan aparecer diferentes tipos de prácticas de liderazgo. Hemos visto que los modelos sistémicos de liderazgo permiten la coexistencia de diferentes funciones y estilos de liderazgo en el seno de una organización. El reto consiste en reconocer estas múltiples funciones y asegurarnos de que no se quedan sin identificar o compensar. Durante este proceso, puede que encontremos historias muy inspiradoras acerca de las respuestas auténticas de las personas ante los retos. También puede que descubramos cómo hombres y mujeres han dado intuitivamente con ideas y prácticas visionarias en el transcurso de sus interacciones con otras personas. Necesitamos entornos organizativos en los que las personas tengan libertad para convertirse en la clase de líderes que llenan el mundo de soluciones y prácticas nuevas y creativas. La posibilidad de convertirse constantemente en un nuevo tipo de líder es lo que puede permitir a hombres y mujeres profundizar en toda la gama de sus capacidades individuales. Hacerlo les permitirá, sin duda, servir a sus organizaciones, a sí mismos y a la sociedad en general aprovechando al máximo sus múltiples habilidades.

BIBLIOGRAFÍA

- Borgerson, Janet. 2007. "On the Harmony of Feminist Ethics and Business Ethics", *Business and Society Review* 112 (4): 477-509.
- Collier, Jane, y Rafael Esteban. 2000. "Systemic leadership: ethical and effective", *The Leadership and Organizational Development Journal* 21 (4): 207-215.
- Collins, James, y Jerry I. Porras. 2002. *Built to Last: Successful Habits of Visionary Companies*. Nueva York: Harper Business Essentials.
- Deleuze, Gilles. 2006. *Bergsonism*. Nueva York: Zone Books.
- Deleuze, Gilles, y Felix Guattari. 1996. *What is Philosophy?* Nueva York: Columbia University Press.
- Eagly, Alice H., y Linda L. Carli. 2007. "Women and the Labyrinth of Leadership", *Harvard Business Review* 85 (9): 62-71.
- Edgeman, Rick L., y Franz Scherer. 1999. "Systemic leadership via core value deployment", *The Leadership and Organization Development Journal* 20 (2): 94-98.
- Ely, Robin, e Irene Padavic. 2007. "A Feminist Analysis of Organizational Research on Sex Differences", *Academy of Management Review* 32 (4): 1121-1143.
- Friedman, Audrey A. 2004. "Beyond mediocrity: transformational leadership within a transactional framework", *International Journal of Leadership Education* 7 (3): 206.
- Gatens, Moira. 2000. "Feminism as 'Password': Rethinking the 'Possible' with Spinoza and Deleuze", *Hypatia* 15 (2): 59-75.
- Gmür, M. 2006. "The Gendered Stereotype of the 'Good Manager' Sex Role Expectations towards Male and Female Managers", *Management Review* 17 (2): 104-121.
- Grosz, Elizabeth. 1994. *Volatile Bodies. Towards a Corporeal feminism*. Bloomington, IN: Indiana University Press.
- Hewlett, S. A., C. B. Luce y C. West. 2005. "Leadership in our midst", *Harvard Business Review* 83 (11): 74-82.
- Holt, S., R. Bjorklund y V. Green. 2009. "Leadership and Culture: Examining the relationship between leadership background and leadership perceptions", *Journal of Global Business* 3 (3): 149-164.
- Ibarra, Herminia, y Otilia Obodaru. 2009. "Women and the Vision Thing", *Harvard Business Review* 87 (1): 62-70.
- Ibarra-Colado, E., S. R. Clegg, C. Rhodes y M. Kornberger, 2006. "The Ethics of Managerial Subjectivity", *Journal of Business Ethics* 64: 45-55.
- Linstead, Stephen, y John Mullarkey. 2003. "Time, Creativity and Culture: Introducing Bergson", *Culture and Organization* 9 (1): 3-11.
- Linstead, S., y A. Pullen. 2006. "Gender as Multiplicity: Desire, Difference and Dispersion", *Human Relations* 59 (9): 1287-1310.
- Maak, Thomas, y Nicolas M. Pless. 2006. "Responsible Leadership. A relational approach", en: Thomas Maak y Nicolas Pless (eds.), *Responsible Leadership*. Londres: Routledge.
- Metcalfe, B., y A. Linstead. 2003. "Gendering teamwork: Re-writing the feminine", *Gender, Work and Organization* 10 (1): 94-119.
- Porras, Jerry, Stewart Emery y Mark Thompson. 2007. *Success Built to Last: Creating a life that matters*. Upper Saddle River, NJ: Wharton School Publishing.
- PricewaterhouseCoopers. 2007. "The Leaking Pipeline: Where are our female leaders?", <http://www.pwc.com/gx/en/women-at-pwc/the-leaking-pipeline.jhtml>. A esta página Web se accedió por última vez el 3 de junio de 2011.

- Psychogios, Alexandros G. 2007. "Towards the transformational leader: Addressing women's leadership style in modern business management", *Journal of Business and Society* 20: 160-180.
- Reuvers, M., M. L. van Engen, C. J. Vinkelburg y E. Wilson-Evered. 2008. "Transformational leadership and innovative work behavior: Exploring the relevance of gender difference", *Leadership and Innovation* 17 (3): 227-241.
- Rosener, Judy B. 2011. "Ways Women lead", en: Patricia H. Werhane y Mollie J. Painter-Morland (eds.), *Leadership, Gender, and Organization*. Dordrecht: Springer.
- Senge, Peter, y Katrin H. Kaufer. 2000. "Communities of leaders or no leadership at all", en: Barbara Kellerman y Lorraine R. Matusak (eds.), *Cutting Edge: Leadership 2000*. College Park, MD: Center for the Advanced Study of Leadership, James MacGregor Burns Academy of Leadership.
- Uhl-Bien, Mary. 2011. "Relational Leadership and Gender: From Hierarchy to Relationality", en: Patricia H. Werhane y Mollie J. Painter-Morland (eds.), *Leadership, Gender, and Organization*. Dordrecht: Springer.
- Uhl-Bien, Mary, Russ Marion, y Bill McKelvey. 2007. "Complexity Leadership Theory: Shifting leadership from the industrial age to the knowledge era", *The Leadership Quarterly* 18 (4): 298-318.
- Werhane, Patricia H. 2011. "Women Leaders in a Globalized World", en: Patricia H. Werhane y Mollie J. Painter-Morland (eds.), *Leadership, Gender, and Organization* Dordrecht: Springer.
- Young, Iris Marion. 2005. *On Female Body Experience: "Throwing like a Girl" and other essays*. Nueva York: Oxford University Press.

>> En este capítulo se analizan las raíces institucionalizadas de la discriminación de género en el lugar de trabajo. Partiendo de diferentes perspectivas feministas se abordan las implicaciones que los distintos enfoques de las diferencias de género tienen a la hora de considerar el liderazgo en contextos organizativos. Al final se llega a la conclusión de que combinar la interpretación de las prácticas del “cuerpo vivido” con la interpretación del género como noción que se construye socialmente puede producir el mejor modelo posible para reflexionar sobre el género en las instituciones. Por último se analiza el enfoque de “liderazgo sistémico”, que puede proporcionar un espacio productivo donde conceptualizar una interpretación más sensible al género de varios estilos y prácticas de liderazgo. También se aboga por una interpretación más amplia de determinadas características del liderazgo tales como la “visión”.

MOLLIE PAINTER-MORLAND

De Paul University, Chicago

V. ÉTICA EN LAS FINANZAS

LA ÉTICA DE LA GESTIÓN DE RIESGOS: UNA PERSPECTIVA POSCRISIS

John R. Boatright

La crisis financiera de la cual estamos empezando a salir no solo ha conseguido destruir una inmensa cantidad de riqueza, sino que además ha influido profundamente en la percepción de la sociedad sobre el sistema financiero. Al igual que ocurrió con la gran depresión de los años treinta, la crisis que comenzó en el año 2007 ha dejado una huella profunda e indeleble en el tejido social, político y económico. Se han estudiado las causas, las soluciones y las consecuencias de esta crisis. Se han elaborado numerosos estudios académicos, reportajes periodísticos, investigaciones gubernamentales e incluso el propio sector ha analizado su comportamiento; pero a pesar de todo ello, aún no está del todo claro lo que ocurrió y lo que hay que hacer para que no vuelva a ocurrir.

La reciente crisis financiera ha seguido un guión que nos resulta muy familiar: el estallido de la burbuja originada por el elevado precio de un activo casi provocó el colapso del sistema financiero. Crisis de este tipo se han producido con constante regularidad. En el libro *This Time is Different: Eight Centuries of Financial Folly* (Rogoff y Reinhart 2009), se demuestra sobradamente que las crisis financieras son extraordinariamente similares entre sí, incluso en la creencia de que “esta vez” existe una nueva circunstancia que justifica el elevado precio de los activos. Sin embargo, en esta ocasión se ha dado un factor diferente que, si bien no justifica en sí mismo

la burbuja de los precios, sí que la ha facilitado y ha contribuido a la crisis bancaria resultante. Se trata de la *gestión de riesgos*, cuyo uso se ha generalizado en los últimos veinte o treinta años.

Está fuera de toda duda que la gestión de riesgos supuso un factor novedoso en la reciente crisis financiera. La cuestión más controvertida, que no ha sido examinada hasta el momento, es si el uso (o el abuso) de este valioso recurso tiene implicaciones éticas. Y si las tiene, ¿cuáles son las cuestiones éticas que plantea el uso de la gestión de riesgos? ¿Y cómo deberían abordarse dichas cuestiones? En este capítulo se analizan estas preguntas y, en vista de las respuestas ofrecidas, la ética del siglo XXI debe tener presente la necesidad de utilizar la gestión de riesgos de un modo responsable, y prestar atención a un posible abuso, que podría tener efectos devastadores.

EL PAPEL DE LA GESTIÓN DE RIESGOS EN LA CRISIS

En cierto modo, la gestión de riesgos siempre ha formado parte de la actividad financiera. J. P. Morgan señaló: “Los bancos se dedican a gestionar riesgos. Lisa y llanamente, a eso es a lo que se dedican” (Buder 2009, 143). Asimismo, la gestión de riesgos también ha estado siempre presente en el sector de los seguros. En su libro *Against the Gods: The Remarkable Story of Risk*, Peter Bernstein (1996b) fecha en el Renacimiento el desarrollo de la gestión de riesgos, con el descubrimiento de las matemáticas de probabilidad. A pesar de su larga historia, la gestión de riesgos en su acepción moderna comienza en torno al año 1970 con los adelantos teóricos registrados en el ámbito financiero, entre ellos la teoría de la cartera, el modelo de valoración de activos financieros, el modelo de valoración de opciones Black-Scholes-Merton y la teoría de los mercados eficientes. A partir de todo este trabajo teórico, los profesionales transformaron la gestión de riesgos en un concepto financiero mediante el desarrollo de complejos modelos matemáticos destinados a la valoración de activos, la evaluación del

riesgo de carteras de valores y numerosas cuestiones más. El rasgo característico de la gestión de riesgos en el entorno financiero es la omnipresencia de todo tipo de modelos matemáticos.

La gestión de riesgos desempeñó un importante papel en la reciente crisis financiera facilitando, en primer lugar, la construcción de obligaciones de deuda garantizadas [*collateralized debt obligations*, CDO], consistentes en títulos que incorporan un gran número de préstamos y los dividen en varios tramos con diferentes grados de riesgo y tasas de rentabilidad. Dichos títulos no habrían podido existir sin modelos matemáticos que consiguieran determinar los riesgos y, por lo tanto, los precios adecuados para cada uno de los tramos. Las agencias de calificación confiaron en los mismos modelos, o similares, para calificar estos nuevos títulos. También se emplearon modelos matemáticos para la creación de otros complejos instrumentos financieros, como las obligaciones de deuda garantizadas [CDO] sintéticas, que son derivados de segundo y tercer orden basados en las obligaciones de deuda garantizadas [CDO], y las permutas financieras de cobertura por incumplimiento crediticio [*credit default swap*, CDS], que básicamente consisten en pólizas de seguros sobre los instrumentos de deuda que puede adquirir un inversor, aun cuando no se trate del propietario de los préstamos o títulos asegurados. Los principales bancos emitieron obligaciones de deuda garantizadas [CDO] y demás tipos de títulos, cobrando por ello importantes comisiones; y no solo eso, sino que además se hicieron con muchas de ellas y utilizaron las permutas de incumplimiento crediticio [CDS] emitidas por otras empresas para asegurar sus posiciones.

Se produjo un segundo uso de la gestión de riesgos cuando las entidades bancarias evaluaron el riesgo de sus carteras, que incluían grandes volúmenes de obligaciones de deuda garantizadas [CDO] y títulos similares. Aunque asumieron riesgos importantes al apalancar su capital (en algunos casos con un apalancamiento superior a treinta a uno), los bancos pudieron hacerlo con gran confianza porque habían medido sus riesgos de una

manera muy precisa, utilizando para ello nuevas técnicas basadas en los modelos matemáticos. En concreto, se extendió el uso del denominado “valor en riesgo” (VaR) para determinar los riesgos de la cartera de un banco. Desarrollado a petición del consejero delegado de J. P. Morgan, que quería obtener una medida única del riesgo total del banco al final de cada día de negociación, el VaR proporcionaba a las empresas una enorme sensación de confianza en la gestión prudente de sus riesgos. Las entidades reguladoras compartieron esta misma confianza y, basándose en el acuerdo de Basilea II, establecieron unos requerimientos mínimos de capital (así como los niveles de apalancamiento permitidos) según la idoneidad de los sistemas de gestión de riesgos de las entidades bancarias. En virtud de Basilea II, este tipo de regulación de los requerimientos de capital en función del riesgo vino a sustituir a un sistema basado en la normativa que establecía unos niveles mínimos para todos los bancos.

Esta revolución de la gestión de riesgos, que comenzó en torno al año 1995, se extendió más allá de las instituciones financieras y numerosas empresas empezaron a hacer uso de ella en forma de gestión integral de riesgos [*enterprise risk management*]. Este nuevo uso de la gestión de riesgos se describió como “la identificación y evaluación de los riesgos colectivos que afectan al valor de una empresa y la aplicación de una estrategia interna para gestionar dichos riesgos” (Meulbroek 2002, 56). La gestión integral de riesgos se basaba en la idea de que todos los tipos de riesgos (generalmente clasificados como riesgos de mercado, de crédito y operativos) se podían gestionar del mismo modo, independientemente de la línea de actividad de la empresa. Así, tanto las empresas financieras como las no financieras utilizan este tipo de gestión para maximizar el valor de la empresa definiendo su perfil de riesgo. Para ello, se identifican todos los riesgos a los que se enfrenta la empresa, incluidos los costes potenciales y la probabilidad de que dichos riesgos se materialicen; se determina qué riesgos asumir y cuáles pueden evitarse o eliminarse; se establece un nivel aceptable de riesgo; se desarrolla un plan para mantener los riesgos dentro de los límites esta-

blecidos, y se controla cuidadosamente la aplicación de dicho plan. Las principales herramientas de la gestión integral de riesgos son los instrumentos financieros que se utilizan para cubrir o trasladar riesgos, los cambios operativos que evitan o reducen los riesgos y las reservas de capital para evitar la insolvencia en caso de que los riesgos asumidos ocasionen pérdidas.

CUESTIONES ÉTICAS DE LA GESTIÓN DE RIESGOS

Resulta prudente gestionar los riesgos. Y más si la única alternativa reside en volver a la superstición y a la ciega aceptación del destino que Bernstein describe en su mencionada obra *Against the Gods*. No hay duda de que el desarrollo de complejas técnicas de gestión de riesgos basadas en un tratamiento matemático de la probabilidad ha supuesto una gran ventaja para la humanidad. Sin embargo, deben plantearse importantes cuestiones sobre la gestión integral de los riesgos en las empresas ya que, como advierte Bernstein, la gestión de riesgos podría convertirse en “una nueva clase de religión, un credo tan implacable, restrictivo y arbitrario como el anterior” (Bernstein 1996a, 47). Si la hacemos depender excesivamente de los números, podríamos cometer los mismos errores que los antiguos sacerdotes que confiaban en augurios y ofrendas. Como señala Niall Ferguson (2008) en su célebre frase: “A aquellos a quienes los dioses quieren destruir, antes les enseñan matemáticas”.

La moderna gestión de riesgos supone un avance histórico reciente y característico, en el cual determinados agentes se encargan de evaluar ciertos tipos de riesgos de una manera concreta y con unos fines determinados. No hay duda de que la gestión de los riesgos resulta necesaria, pero es sumamente importante determinar qué riesgos son los que se gestionan, quién los gestiona, con qué medios y a beneficio de quién. En la moderna gestión de riesgos, estos suponen pérdidas para las empresas y sus

accionistas, y su gestión está a cargo de altos directivos, existiendo incluso en algunas empresas la figura del director de riesgos. Para hacer frente a las categorías generales de riesgos de mercado, de crédito y operativos se hace uso de los seguros tradicionales, los instrumentos financieros, las modificaciones operativas y la estructura de capital. El objetivo de la gestión de riesgos moderna consiste en maximizar el valor de una empresa mediante la definición de su perfil de riesgo con el fin de evitar o reducir algunos riesgos, trasladar o cubrir otros y mantener los que forman parte de la actividad central de la empresa o aquellos que no pueden evitarse ni trasladarse. El perfil de riesgo de una empresa representa la propensión o tolerancia al riesgo que le permite obtener el máximo provecho de sus competencias principales, su capital disponible y su estrategia global. Si bien es cierto que, de una manera u otra, la gestión de riesgos lleva mucho tiempo poniéndose en práctica, su concepción actual se caracteriza porque las categorías de riesgos se han ampliado de manera sistémica y ya no son los niveles jerárquicos inferiores los que se encargan de analizar dichos riesgos de manera independiente en compartimentos estancos, sino que ahora son los niveles superiores de la empresa los que se encargan de analizar todos los riesgos en su conjunto. Los ordenadores y la tecnología de la información han facilitado esta transformación, así como los avances teóricos producidos en el ámbito financiero, que constituyen la base de complejos instrumentos financieros.

Desde un punto de vista ético, la principal característica de la gestión de riesgos moderna reside en la manera en la cual los diversos riesgos que afectan a todos los integrantes de la sociedad pasan al ámbito de las empresas y quedan restringidos a las condiciones del proceso de toma de decisiones en dicho ámbito. Los riesgos empresariales nos atañen a todos, pero en la gestión de riesgos moderna, la sociedad delega en las empresas la tarea de identificar dichos riesgos, decidir su tratamiento y, quizá lo más importante de todo, definir un perfil de riesgo que refleje la actitud de la empresa frente al riesgo. Las decisiones en materia de gestión de riesgos

implican forzosamente una selección de los riesgos que se van a gestionar: se eligen unos y se desechan otros. Y los medios elegidos para gestionar dichos riesgos suponen costes y beneficios que se reparten, a menudo de manera desigual, entre los diferentes grupos afectados por la actividad empresarial. En cierto modo, la gestión de riesgos moderna se ha originado para satisfacer una demanda de la sociedad, que deseaba que las empresas asumieran una mayor responsabilidad a la hora de gestionar los riesgos existentes. Pero la respuesta de las empresas tiene consecuencias éticas en la medida en la que distribuye la responsabilidad de la gestión del riesgo entre, principalmente, las empresas y el Gobierno. El auge de la gestión de riesgos moderna genera otras consecuencias en la regulación de las empresas por parte de los Gobiernos. Asimismo, se plantean cuestiones éticas en relación con las técnicas específicas de gestión de riesgos, sobre todo dado su papel central en la reciente crisis financiera.

La gestión de los riesgos resulta necesaria, pero es sumamente importante determinar qué riesgos son los que se gestionan, quién los gestiona, con qué medios y a beneficio de quién

Estos puntos pueden organizarse en tres amplias categorías: las consecuencias éticas del impacto que ha tenido la adopción de la gestión de riesgos moderna sobre las partes implicadas más allá de la empresa [*non-corporate constituency*]; las consecuencias éticas de la asignación de responsabilidades, la rendición de cuentas y la regulación que trae consigo dicha adopción; y la aplicación práctica de las técnicas de gestión de riesgos. Hablar de las consecuencias éticas de la gestión de riesgos no supone necesariamente criticar este sistema, que en general ha resultado muy beneficioso. Sin embargo, dichas consecuencias todavía no se han identificado ni se han examinado con detenimiento pero resulta especialmente apremiante tenerlas en cuenta.

La gestión de riesgos tiene como objetivo aumentar el valor de una empresa, de lo cual los accionistas son los primeros beneficiados. La teoría financiera indica que los accionistas no obtienen ningún beneficio de la gestión de riesgos, ya que pueden ajustar sus propias carteras para alcanzar el perfil de riesgo deseado. Sin embargo, los defensores de la gestión de riesgos aducen numerosas fuentes de valor añadido, a muchas de las cuales los accionistas no podrían acceder por su cuenta. Entre estas fuentes de creación de valor cabe destacar la contribución de la gestión de riesgos a la hora de limitar la volatilidad de las ganancias, reducir la carga fiscal, asegurar los fondos internos destinados a inversiones, ofrecer ahorros de costes procedentes de la gestión conjunta de los riesgos y disminuir la cantidad de capital exigida para garantizar la calificación crediticia deseada. No obstante, la principal fuente de valor añadido puede encontrarse en la reducción de la probabilidad y la intensidad de las dificultades financieras, especialmente en aquellas situaciones de baja probabilidad y elevado coste que originan colapsos financieros inesperados. René Stulz (1996, 24) describe las inversiones en gestión de riesgos como “la compra de opciones “fuera de dinero” [*out of Money*] diseñada para limitar los riesgos a la baja”.

Todas las decisiones empresariales, y no únicamente las que están relacionadas con el riesgo, afectan a los *stakeholders*, es decir, a todas aquellas personas que, sin ser accionistas, se ven afectadas por la gestión empresarial. Las decisiones relacionadas con la gestión de riesgos, especialmente las que están destinadas a evitar la aparición de dificultades financieras, suelen beneficiar también a dichas partes. De hecho, este tipo de decisiones podría suponer un beneficio aún mayor para los *stakeholders*, que para los propios accionistas, porque en el caso de dificultades financieras los accionistas con responsabilidad limitada únicamente perderían su inversión, mientras que las pérdidas de los empleados, proveedores, clientes y demás miembros de la comunidad pueden ser de gran

magnitud y constituyen básicamente pérdidas no asegurables. A pesar de las ventajas obvias que pueden ofrecer a las partes interesadas, las actividades de gestión de riesgos de una empresa también pueden ocasionarles ciertos perjuicios. A la hora de tomar las decisiones pertinentes, la empresa debería tener en cuenta la manera en la que les afectan este tipo de actividades. Así lo expresa Lisa Meulbroek (2002, 65):

La gestión de riesgos no es solo una decisión sobre cuánto riesgo debería asumir la empresa; también se trata de decidir cuánto riesgo pueden asumir sus clientes y proveedores. En términos más generales, las empresas consideran que los proveedores, clientes, miembros de la comunidad, accionistas y empleados son “tomadores de riesgo”. Los administradores deben fijar el nivel de riesgo que resulte óptimo para todas las partes; no solo han de tener en cuenta cómo afecta el riesgo individual a la exposición total de la empresa, sino que también deben evaluar la mejor manera de gestionar y distribuir dichos riesgos.

A pesar de este argumento a favor de considerar los efectos que tiene la gestión de riesgos sobre todas las partes afectadas, por norma general las empresas únicamente tienen en cuenta su propio objetivo: maximizar el patrimonio de los accionistas.

La cuestión de si los administradores deberían tener en cuenta a las partes interesadas a la hora de llevar a cabo la gestión de riesgos o, de hecho, en todo el proceso de toma de decisiones, se sitúa en el centro del debate sobre la responsabilidad social corporativa. Dejando este a un lado, el mismo razonamiento teórico que defiende que las decisiones relativas al riesgo no afectan a los accionistas se puede aplicar a los *stakeholders*, ya que estas también pueden ajustar su propia situación financiera para alcanzar un perfil de riesgo determinado, o al menos eso es lo que sostiene dicha teoría financiera. La mayor parte del riesgo asumido con la empresa tiene

carácter no residual, por lo que se argumenta que únicamente podrían verse afectados en los supuestos de insolvencia, y no por la actividad de gestión de riesgos que únicamente afecta a las rentabilidades residuales. Este argumento es aún menos convincente en el caso de los *stakeholders* que en el de los accionistas, no solo porque los costes de los posibles ajustes pueden resultar muy elevados, sino también porque los medios necesarios para realizarlos pueden no estar disponibles. Además, los accionistas asumen sus pérdidas de manera voluntaria, y obtienen una compensación por ello, mientras que las dificultades financieras pueden afectar a los grupos de interés sin su consentimiento y sin que estas puedan disfrutar de la rentabilidad potencial que obtienen los accionistas por los riesgos asumidos por la empresa. Por consiguiente, los efectos de la gestión de riesgos sobre los grupos de interés constituyen un motivo de preocupación de índole ética, independientemente de si dichos efectos deben tenerse en cuenta desde un punto de vista ético en el proceso de toma de decisiones de una empresa.

¿Qué efectos concretos puede tener la gestión de riesgos de una empresa sobre los *stakeholders*? En primer lugar, resulta obvio señalar que la empresa identifica únicamente los riesgos que crean una pérdida potencial para la empresa, sin prestar atención a los efectos que tales riesgos pudieran tener sobre otras partes de manera exclusiva o mayoritaria. Esta categoría de riesgos es indefinidamente elástica, ya que las empresas continúan su incansable búsqueda para externalizar costes y explotar situaciones de riesgo moral. También se incluye en este apartado el riesgo sistémico, que no puede ser gestionado por una única empresa y afecta a todos los grupos pertenecientes a una economía. En la reciente crisis financiera, los riesgos derivados de los préstamos, incluidas las hipotecas *subprime* y las respectivas obligaciones de deuda garantizadas [CDO], no suponían un gran motivo de preocupación para las entidades bancarias, ya que dichos riesgos se habían trasladado a otras partes. Las entidades bancarias se limitaban a gestionar principalmente los riesgos de sus propias carteras; las pérdidas

que pudieran ocasionar estos “activos tóxicos” no eran su problema. De igual modo, el riesgo moral que la garantía implícita del Gobierno proporcionaba a las instituciones cuya quiebra el sistema no se puede permitir [*too big to fail*] y el riesgo sistémico que planteaban sus actividades constituían oportunidades que debían ser explotadas, sin tener en cuenta cómo podrían afectar a otras partes.

En segundo lugar, los *stakeholders* se ven afectadas por los medios que la empresa elige para gestionar los riesgos. A grandes rasgos, existen cinco posibles respuestas: una empresa puede *evitar* el riesgo en su totalidad, por ejemplo, al no participar en una línea de negocio determinada; puede querer *reducir* un riesgo, tomando para ello las medidas oportunas; se puede *cubrir* el riesgo, compensando un supuesto de pérdida con algún tipo de beneficio; el riesgo también se puede *trasladar*, de manera que sea otra parte la que lo asuma, a menudo a cambio de una compensación como ocurre en el caso de adquisición de seguros; y, finalmente, una empresa puede *asumir* un riesgo. La empresa puede elegir esta última opción, bien porque no puede evitar, reducir, cubrir ni trasladar el riesgo en cuestión, o bien porque supone una oportunidad de negocio en la cual puede emplear de manera rentable sus competencias principales y recursos de inversión. De hecho, la ventaja competitiva de las empresas reside en su capacidad para explotar las oportunidades creadas por la cuidadosa elección de los riesgos adecuados.

Todas las respuestas señaladas afectarán a los diferentes grupos, y las elecciones realizadas repartirán los efectos de diferente manera. Por ejemplo, cuando una empresa evita ciertos riesgos puede estar privando a determinadas personas de beneficios a los que de otro modo tendrían acceso; así, cuando se plantean posibles riesgos de daños provocados por inundaciones, las compañías de seguros pueden dejar de emitir este tipo de pólizas, obligando a los propietarios de las viviendas a asumir ese riesgo. Una empresa que reduce el riesgo de lesiones en el lugar de trabajo

mediante la introducción de mejoras en la seguridad ofrece un beneficio a sus trabajadores; pero si lo que hace es adquirir una póliza de seguros para trasladar dicho riesgo, el beneficio cambia. Han cambiado la seguridad *ex ante* por la indemnización *ex post* en caso de accidente, lo que no tiene por qué ser lo que prefieren los trabajadores. La cobertura y el traslado de riesgos resultan posibles porque, en teoría, las partes que asumen dichos riesgos pueden hacerlo de una manera más eficaz. Sin embargo, es posible que la transacción en cuestión se produzca sin pleno conocimiento de las partes, de manera que estas asumen los riesgos de manera involuntaria y sin otorgar para ello ningún tipo de consentimiento. Así, parte del riesgo derivado de las hipotecas *subprime* se trasladó a prestatarios involuntarios, que en algunos casos perdieron todos sus ahorros, y a ahorradores que no sabían que sus fondos de inversión y de pensiones contenían títulos respaldados por estas mismas hipotecas *subprime*. Aunque los bancos pensaban que habían trasladado el riesgo de los títulos de su cartera mediante las permutas financieras de cobertura por incumplimiento crediticio [CDS], el riesgo volvió a ellos (y a los contribuyentes) cuando los emisores de estas permutas no pudieron hacer frente a los pagos.

El traslado de riesgos, que a menudo se realiza de manera algo inconsciente o despreocupada, supone un importante avance en la historia reciente. En su obra *The Great Risk Shift*, Jacob Hacker (2006) demuestra cómo las empresas y los Gobiernos están reduciendo muchas de sus responsabilidades tradicionales y aumentando las cargas sobre los ciudadanos en áreas como el empleo, la sanidad, la educación y la jubilación, lo que supone un deterioro de la seguridad económica. La principal causa de dicha reducción de responsabilidades está en la búsqueda de beneficios: los bancos han dejado de asumir los riesgos derivados de los préstamos, titulizándolos y cobrando comisiones en lugar de intereses, y muchas empresas han modificado sus planes de pensiones de manera que han trasladado a los trabajadores el riesgo de las carteras de jubilación. También ha facilitado dicha reducción la corriente ideológica de libertad personal y responsabilidad

que aboga por limitar el papel del Gobierno en las vidas de los ciudadanos, así como el hecho de que las grandes empresas han dejado de ser consideradas fuentes de apoyo y el correspondiente incremento de la importancia de los mercados financieros (Davis 2009). No cabe duda de que este traslado masivo de riesgos, sea bueno o malo, se presta al análisis desde un punto de vista ético.

En tercer lugar, la gestión de riesgos puede provocar mayores repercusiones en la sociedad en relación con la determinación del nivel aceptable de riesgos. A la hora de gestionar los riesgos, las empresas determinan su propia propensión o tolerancia al riesgo y actúan en consecuencia. Los accionistas suelen preferir un nivel de riesgo superior al que desearían asumir otros grupos, por lo que los sistemas de gestión de riesgos, que por norma general disminuyen los riesgos, contribuyen a reducir los conflictos entre los accionistas y los otros grupos en relación con las preferencias de riesgo. Sin embargo, dichos conflictos pueden producirse no solo por el nivel de riesgo, sino también en relación con los tipos de riesgo. Los particulares pueden responder al nivel de riesgo elegido por la empresa e intentar alcanzar sus propias preferencias de riesgo, pero las oportunidades son limitadas, por lo que es posible que tengan que asumir ciertos riesgos que preferirían evitar. Además, este tipo de autoprotección puede resultar costosa.

Aparte de la cuestión de control en relación con la fijación de un nivel de riesgo aceptable, la gestión de riesgos posibilita la generación de un falso sentimiento de confianza que lleva tanto a las empresas como a la sociedad a asumir un riesgo excesivo. La existencia de un sistema de gestión de riesgos aparentemente sofisticado puede crear la ilusión de que se entienden y controlan todos los riesgos y llevar a la aceptación de un nivel de riesgo elevado. Como señala Nassim Taleb (2007), el principal peligro no procede de la aceptación de un nivel elevado de riesgos conocidos, sino del riesgo desconocido de que se produzcan situaciones de baja probabilidad y gran impacto, que por su propia naturaleza resultan impredecibles y, por

consiguiente, incontrolables. Así, los sistemas de gestión de riesgos pueden constituir una fuente de riesgos en sí mismos, al generar un falso clima de confianza que ciega tanto a las empresas como a la propia sociedad frente a los peligros a los que se enfrentan. Se ha constatado claramente que la reciente crisis financiera se ha producido a pesar de haber tenido muy en cuenta la gestión de los riesgos. Los dirigentes de los principales bancos que asumieron grandes riesgos en sus carteras confiaban en sofisticados sistemas de gestión de riesgos que utilizaban medidas aparentemente objetivas, como el VaR.

RENDICIÓN DE CUENTAS, RESPONSABILIDAD Y REGULACIÓN

Dada la enorme cantidad de riesgos que pueden afectar al bienestar de la sociedad, la gestión de riesgos siempre ha sido una prioridad de índole social, por lo que ha estado históricamente en manos del Gobierno (Moss 2002). Sociólogos como Ulrich Beck (1992) y Anthony Giddens (1990) acuñaron el concepto de “sociedad del riesgo”, en la cual los individuos están obsesionados por la seguridad y el futuro. Como resultado, la sociedad demanda, y de manera más insistente en los últimos tiempos, que se gestione todo tipo de riesgos y, en concreto, que las empresas tomen la responsabilidad de la gestión de riesgos y se les exija rendir cuentas de los resultados. Sin embargo, la respuesta de las empresas a esta demanda genera cuestiones éticas sobre su legitimidad como gestoras del riesgo en relación con la rendición de cuentas y la responsabilidad. Como señala Michael Power (2004, 11): “La gestión de riesgos es mucho más que una práctica analítica técnica; incorpora también importantes valores e ideales, así como cuestiones relativas a la rendición de cuentas y a la responsabilidad”. Tradicionalmente, los Gobiernos han sido los que han asumido principalmente los riesgos de la sociedad, por lo que se plantean cuestiones éticas en relación con la división de la responsabilidad entre los Gobiernos y las empresas, así como con la regulación de las empresas por parte del Gobierno en presencia de la gestión de riesgos corporativa.

En primer lugar, para las empresas, la demanda de responsabilidad supone tanto un reto como una oportunidad. Los sistemas de gestión de riesgos requieren recursos, pero sirven para que la sociedad aumente su confianza en las empresas, para combatir los temores y las sospechas generados por la actividad empresarial, y para aliviar y desviar la culpa cuando la situación empeora. Por tanto, los sistemas de gestión de riesgos desempeñan un valioso papel a la hora de legitimar el poder de las empresas (Power 2007). Cuando las empresas consiguen ganarse esa legitimidad todo el mundo sale beneficiado; pero también existe el peligro de que los sistemas de gestión de riesgos sirvan para engañar a la sociedad al crear una “cortina de humo” para mantener los “mitos de control y capacidad de gestión” (Power 2004, 10). El riesgo, y especialmente el que se refiere a circunstancias de baja probabilidad y alto impacto, resulta muy difícil de gestionar, si no imposible; pero la legitimidad de las empresas puede depender de que estas consigan mantener una apariencia apropiada de control competente. Mary Douglas y Aaron Wildavsky (1982, 1) se preguntaban: “¿Podemos saber a qué riesgos nos enfrentamos, ahora o en el futuro? No. Pero debemos hacer como si lo supiéramos”.

En segundo lugar, el hecho de que sean las empresas las encargadas de gestionar el riesgo influye de forma importante en la manera en que se gestiona dicho riesgo. Las grandes empresas son organizaciones burocráticas y funcionan con una cierta racionalidad organizativa que utiliza políticas, rutinas y procesos normalizados. En este tipo de organizaciones, los sistemas de gestión de riesgos se encajan como en el lecho de Procusto. Este tipo de políticas, rutinas y procesos organizativos resultan más adecuados para los fallos y contratiempos habituales y bien conocidos, pero no para las circunstancias excepcionales y desconocidas que deben incluirse en la gestión de riesgos. Así, el peligro está en que se produzca una especie de “desplazamiento” en virtud del cual las empresas se centren en lo que pueden gestionar en lugar de hacerlo en las verdaderas fuentes de riesgo que, en realidad, pueden resultar imposibles de gestionar. En este sentido,

Power (2004, 30) señala: “La carga de gestionar riesgos desconocidos [...] es sustituida por una tarea más sencilla de la cual se pueda dar cuenta a los directivos de la empresa”.

Además, la inclusión de la gestión de riesgos en la estructura organizativa de una empresa lleva necesariamente consigo una asignación de responsabilidad entre varias de sus unidades funcionales. Aunque las empresas suelen afirmar que la gestión del riesgo es tarea de todos, esto resulta difícil de conseguir en la práctica, y la moderna gestión integral de riesgos tiende a desplazar la responsabilidad a los niveles superiores, a los directivos que no suelen estar capacitados para evaluar los resultados generados por modelos matemáticos. El peligro de todo ello es que cabe la posibilidad de que la empresa realice una distribución de responsabilidades inadecuada, en virtud de la cual las unidades más especializadas en la valoración de los riesgos no puedan participar directamente en el proceso de toma de decisiones. Frente al tratamiento de los riesgos de manera independiente en compartimentos estancos, el sistema actual de gestión de riesgos aboga por la agrupación de los mismos; pero es posible que alguno de dichos compartimentos contenga mejores evaluadores de riesgos. Además, puede que existan algunos riesgos de los que ninguna parte se haga responsable. Se ha señalado que en la reciente crisis financiera el riesgo derivado de las obligaciones de deuda garantizadas [CDO] no se identificó del todo porque se situaba entre el riesgo de mercado y el riesgo de crédito, y las partes responsables de cada tipo de riesgo consideraban que el problema era de la otra parte (Anónimo, 2008).

Otro factor del tratamiento organizativo de los riesgos es el desarrollo de sistemas expertos que sustituyen a las opiniones personales. Los procedimientos, rutinas y políticas que caracterizan a la racionalidad organizativa no solo pueden perder de vista las verdaderas fuentes de riesgo, sino que además pueden impedir la evaluación inteligente de la información disponible. En su obra *A Call for Judgment*, Amar Bhidé (2010) advierte sobre el uso

excesivo o inadecuado de las herramientas mecánicas en los procesos de toma de decisiones, omnipresentes en las actuales organizaciones empresariales, y reivindica el equilibrio entre los sistemas expertos y las opiniones personales experimentadas en dichos procesos. En su opinión, los problemas ocasionados por las hipotecas *subprime* comenzaron cuando las aprobaciones de las solicitudes empezaron a generarse por ordenador mediante un rápido procedimiento que vino a sustituir a la lenta e individualizada valoración de los agentes de crédito. De igual modo, a la hora de calificar las obligaciones de deuda garantizadas [CDO], las agencias de calificación se basaron en complejos modelos matemáticos, sin llevar a cabo una evaluación independiente de la información de la que disponían y, mucho menos, buscar nuevas fuentes de información, algo que en su opinión iba más allá de su función.

La legitimidad de las empresas puede depender de que estas consigan mantener una apariencia apropiada de control competente del riesgo

En tercer lugar, la adopción de los sistemas de gestión de riesgos por parte de las empresas tiene importantes consecuencias en la regulación por parte del Gobierno en materia de riesgo. Moss (2002) describe al Gobierno como “el gestor de riesgos en última instancia”. Sin embargo, el Gobierno gestiona los riesgos de manera directa por un lado, mediante la regulación normativa, y por otro permitiendo la autorregulación de las empresas. De hecho, la actual legislación ha incluido como una de sus ideas centrales la estrategia del Gobierno de impulsar una mayor autorregulación de las empresas, incluido el desarrollo de sistemas de gestión de riesgos. Ayers y Braithwaite (1992) denominan a esta práctica “autorregulación forzosa”. Medidas como la aprobación de las Federal Sentencing Guidelines for Organizations estadounidenses en 1991 y de la ley Sarbanes-Oxley en 2002, han proporcionado importantes incentivos para la mejora de los sistemas

empresariales de control interno. Como se ha señalado anteriormente, uno de los principales incentivos para la adopción de un sistema de gestión de riesgos por parte de los bancos ha sido el acuerdo de Basilea II, que recomienda basar los requerimientos de capital en la idoneidad de dicho sistema. Cuanto mejores sean los controles desarrollados por la gestión de riesgos, menor será la exigencia de capital para el banco. El enfoque de Basilea II en relación con las normas de capital refleja un cambio más general de la regulación basada en la normativa a la regulación en función del riesgo.

La autorregulación forzosa en general y la regulación en función del riesgo en particular presentan numerosas ventajas frente a la principal alternativa de la regulación realizada directamente por el Gobierno, basada en la normativa. El Gobierno no se ve obligado a formular y aplicar normas pormenorizadas; la regulación queda integrada en el proceso interno de toma de decisiones, adaptándose a los objetivos de la empresa; se supera la asimetría de información existente entre el Gobierno y las empresas y se reduce el antagonismo de la relación entre regulador y regulado; y la responsabilidad de control de la gestión de riesgos recae en la propia empresa, manteniendo los reguladores la única tarea de evaluar la calidad de dicho sistema. Otra de las ventajas de la regulación en función del riesgo es que las empresas tienen flexibilidad a la hora de escoger los medios necesarios para alcanzar el nivel de riesgo exigido. Por ejemplo, una empresa puede elegir entre mejorar sus controles de gestión de riesgos, reducir su nivel de riesgo o aumentar la cantidad de capital de reserva para protegerse frente a las pérdidas.

No obstante, esta flexibilidad también presenta un inconveniente, ya que permite a las empresas llevar a cabo prácticas de arbitraje regulatorio al elegir el medio más ventajoso, que puede no ser el más eficaz desde un punto de vista de política pública. También se ha destacado que la regulación en función del riesgo puede traer consigo que las empresas, contra toda lógica, utilicen el sistema de gestión de riesgos para satisfacer los requisitos normativos en lugar de para gestionar realmente los riesgos. En

estos casos, el sistema no se utiliza para gestionar los riesgos, sino para gestionar la regulación (Haldane 2005). Raghuram Rajan (2010, 140) se pronuncia en esa misma línea: “Muchas de las empresas que tuvieron problemas utilizaron la gestión de riesgos para satisfacer la normativa en lugar de utilizarla como instrumento de control”.

Daniélsson, Jorgensen y De Vries (2002) denunciaron otro problema de carácter más técnico. En su opinión, este uso podría perjudicar la calidad de los sistemas de gestión de riesgos empleados. Así, un banco que no estuviera sometido a regulación podría optar por un sistema de gestión de riesgos de alta calidad para obtener ventajas competitivas. Sin embargo, cuando se le exige a un banco la adopción de dicho sistema, las inversiones destinadas a aumentar la calidad del mismo que excedan los requisitos normativos lo colocarían en una situación de desventaja competitiva. Una de las principales fuentes de desventajas provocadas por el uso de un sistema de alta calidad en presencia de regulación es la pérdida que provoca el hecho de tener que compartir información con los reguladores, lo que origina una mayor transparencia. Un banco puede responder a ello reduciendo la calidad del sistema, lo que implica una menor divulgación de información. También supone un coste adicional la duplicación de sistemas diseñados para satisfacer las necesidades del banco y los requisitos normativos. Las empresas que únicamente ocasionen los gastos correspondientes a un sistema diseñado para satisfacer estos últimos contarán con una ventaja competitiva. Por tanto, Daniélsson, Jorgensen y De Vries concluyen que “la presencia de regulación puede provocar que un banco disminuya la calidad de su sistema de gestión de riesgos” (Daniélsson *et al.* 2002, 1407). Este problema constituye un ejemplo de un fenómeno de carácter más general descrito por Daniélsson como corolario de la ley de Goodhart (Daniélsson 2002). Según Goodhart, cualquier relación estadística se romperá cuando se utilice con fines políticos, ya que el comportamiento de la sociedad que sigue dicha política modificará sistemáticamente dicha relación. Según Daniélsson, los sistemas de gestión de riesgos, basados en relaciones estadísticas, se romperán cuando se utilicen con fines regulatorios.

El mero hecho de que la moderna gestión de riesgos desempeñara un papel esencial en la reciente crisis financiera no significa necesariamente que fuera la culpable de dicha crisis. Existen algunos riesgos que merece la pena asumir, e incluso puede resultar razonable elegir riesgos elevados si los resultados son lo suficientemente importantes. Stulz señala (2008, 60): “En definitiva, la gestión eficaz del riesgo no supone una garantía frente a las pérdidas. Incluso las empresas que cuentan con los mejores equipos y sistemas de gestión de riesgos sufren y sufrirán pérdidas mientras la asunción del riesgo de grandes pérdidas aumente la previsión de beneficios lo suficiente como para que los directivos estén dispuestos a asumir dicho riesgo”. La función de la gestión de riesgos es garantizar que los directivos conocen y entienden los riesgos y las potenciales ganancias, y toman las decisiones que consideran oportunas al respecto. Resulta evidente en la reciente crisis financiera que los dirigentes de las instituciones financieras no entendieron el riesgo que estaban asumiendo y tomaron decisiones que no solo resultaron equivocadas, sino que además carecían de justificación objetiva en aquel momento. No obstante, una decisión equivocada no tiene por qué considerarse una falta desde un punto de vista ético. Lo que sí supondría una cuestión ética sería determinar cuándo la incompetencia se convierte en inmoralidad. Esta cuestión es particularmente difícil de responder cuando no existe intención, que es un factor habitual para determinar la falta, y todo el mundo piensa y actúa de la misma manera. En estas circunstancias, todos tienen la culpa.

El derecho ayuda a abordar esta cuestión mediante el concepto de *imprudencia*, que consiste en un nivel de cuidado inferior al que emplearía una persona razonable y prudente. Si aplicáramos este concepto jurídico a la gestión de riesgos, tendríamos que analizar las posibles maneras en las que se podría omitir el deber de cuidado. Se ha escrito mucho sobre los errores de la gestión de riesgos en la reciente crisis financiera y en su práctica

general; tanto que no podríamos recogerlo todo en el presente capítulo. En general, los detractores de este sistema señalan dos problemas teóricos que limitan considerablemente el uso de técnicas de gestión de riesgos y también analizan numerosos errores prácticos que se pueden cometer en la utilización de dichas técnicas.

La función de la gestión de riesgos es garantizar que los directivos conocen y entienden los riesgos y las potenciales ganancias, y toman las decisiones que consideran oportunas al respecto

En lo que respecta a la teoría, la gestión de riesgos pretende cuantificar la probabilidad de que se produzcan circunstancias extremadamente inusuales que se sitúan en los extremos de las curvas de distribución normal. Algunos expertos se preguntan si dicho cálculo de probabilidades tiene algún sentido (Rebonato 2007), y otros señalan la inherente falta de fiabilidad de las decisiones que se basan en tales medidas de probabilidad. Ese es el problema de los *fat tails* [distribuciones en colas muy largas] o los *black swans* [cisnes negros] (Taleb 2007), que son sucesos altamente improbables e imprevisibles con importantes consecuencias, que o bien no tienen distribuciones conocidas o bien tienen distribuciones demasiado limitadas para poderse analizar. La gestión de riesgos también supone que el pasado constituye una referencia fiable para el futuro, por lo que se pueden hacer predicciones con modelos que utilizan datos históricos. Sin embargo, en el caso de acontecimientos extremadamente inusuales, cabe la posibilidad de que no existan datos históricos al respecto o puede que los que existan no resulten útiles para efectuar predicciones. Y respecto de los datos relativos a acontecimientos más comunes, pueden dejar de ser fiables cuando cambian las circunstancias, como ocurre por ejemplo en el caso de los avances tecnológicos. Un problema teórico más grave consiste en que los modelos asumen un mundo determinista que funciona de acuerdo con

leyes susceptibles de ser expresadas matemáticamente. No solo es el comportamiento económico un fenómeno extremadamente complejo, con demasiadas variables como para formar parte de un modelo concreto, sino que además la presencia de modelos puede afectar al comportamiento objeto de predicciones, sobre todo en tiempos de crisis (Daníelsson 2002). Los modelos tienen en cuenta la aleatoriedad, pero pueden hacer que los operadores, basándose en la misma información, adopten las mismas posturas y, en épocas de crisis, tomen las mismas medidas, por lo que el mercado deja de ser aleatorio. La caída de la bolsa que se produjo en octubre de 1987 suele utilizarse como ejemplo de este fenómeno. Debido a dicho comportamiento gregario, Daníelsson (2002, 1274) señala: “Las propiedades estadísticas básicas de los datos de mercado no son las mismas en tiempos de crisis que en periodos de estabilidad. Por consiguiente, la mayor parte de los modelos de riesgo son de muy poca ayuda durante las épocas de crisis”.

Algunos de los problemas de índole práctica relacionados con las técnicas de gestión de riesgos son de carácter más técnico, mientras que otros se refieren a su aplicación por parte de los administradores. Entre estos últimos, se ha criticado a los que utilizan las herramientas de gestión de riesgos para justificar la asunción de mayores riesgos sin entender completamente su alcance en su búsqueda por obtener los máximos resultados. La confianza en los resultados generados por dichos modelos ofrece una defensa plausible en virtud de la regla de discrecionalidad empresarial [*business judgment rule*], pero no constituye una buena práctica de gestión de riesgos. Tal y como señala Rajan (2010, 144): “La mejor forma de gestionar los riesgos suele consistir en no asumir aquellos que no se entienden”. Además, la utilización de los resultados de la gestión de riesgos únicamente como una justificación para asumir riesgos no permite aprovechar toda su utilidad a otros efectos de reducción de riesgos. Joe Nocera (2009) relata que Goldman Sachs decidió controlar sus riesgos tras intentar descubrir cuál era la causa de la disminución de los resultados procedentes de sus

modelos de pérdidas y ganancias, que, aunque seguían siendo aceptables, ya comenzaban a ser preocupantes. Así, consiguió evitar algunas pérdidas al cuestionarse las medidas de gestión de riesgos que aplicaba, algo que sus competidores habían pasado por alto. También se producen cambios significativos a lo largo del tiempo, por lo que deberán analizarse los resultados de la gestión de riesgos para detectar tendencias a largo plazo. Además, los indicadores registrados justo antes de una crisis suelen ser favorables, e incluso prometedores. Como afirma John Cassidy (2010), ese es el momento de empezar a preocuparse.

La gestión de riesgos pretende cuantificar la probabilidad de que se produzcan circunstancias inusuales en los extremos de las curvas de distribución normal

Entre otros problemas, de carácter más técnico, que plantea el uso de la gestión de riesgos se incluye la dificultad de prever las interacciones entre variables, lo que puede provocar el agravamiento de las consecuencias producidas por los pequeños cambios. Este problema, que se conoce con el nombre de prociclicidad, puede ocurrir cuando los pequeños cambios que se producen en factores como los precios, la volatilidad y la liquidez, habituales en los periodos de crisis, dan lugar a procesos de retroalimentación que originan efectos inesperados de gran magnitud. La dependencia no lineal presente en estos cambios de gran magnitud puede suponer un problema mayor que los *fat tails*, ya que, como explica Daniéllsson (2003), resulta más difícil de detectar y modelar. Un único cambio, aparentemente insignificante, puede provocar daños importantes. Por ejemplo, un artículo académico sobre la correlación de los impagos de préstamos ha sido descrito como “la fórmula que mató a Wall Street” (Salmon 2009). Dicho artículo, escrito por el analista cuantitativo David X. Li (2000), parecía proporcionar una manera sencilla de calcular la probabilidad de que dos activos

cualquiera fueran objeto de impago, facilitando así la hasta el momento imposible tarea de valorar las obligaciones de deuda garantizadas [CDO] compuestas por un gran número de hipotecas. La fórmula dependía de dos presunciones: que los impagos se distribuían de manera normal (“función de la cópula gaussiana”) y que las probabilidades podían determinarse a partir de la información actual del mercado y no de datos históricos. Ambas presunciones resultaron estar muy lejos de la realidad. Y aunque Li las mencionó expresamente, los veteranos directivos de los bancos hicieron caso omiso, lo que tuvo resultados catastróficos.

Por último, también la utilización del VaR como valor de medición ha suscitado enormes críticas. El VaR es un avance reciente que emplea fórmulas matemáticas extremadamente complejas para evitar la necesidad de realizar un enorme número de cálculos sobre cada uno de los activos de una cartera. Su adopción generalizada se debe a la comodidad que supone el empleo de una única cifra que exprese la pérdida máxima que podría sufrir una cartera en un periodo de tiempo determinado con un grado concreto de probabilidad. Además de emplearse para determinar el riesgo de una cartera, el VaR también ha demostrado su utilidad a la hora de controlar el rendimiento de los operadores y distribuir entre ellos el capital. En la reciente crisis el VaR ha tenido un valor limitado, en parte porque no especifica las posibles pérdidas que podrían ocasionarse en condiciones muy excepcionales. Las mediciones del VaR con un 95% o un 99% de probabilidad no calculan las pérdidas que podrían producirse en el restante 5% o 1%, que podrían ser enormes. Además, el VaR presupone distribuciones normales incluso en los casos de riesgos muy extremos, pero tal y como argumentan algunos de sus detractores, como Taleb (2007), así se subestima la probabilidad de que se produzca algún acontecimiento adverso o de otro tipo. Otra de las razones por las cuales el VaR no resulta útil en los periodos de crisis reside en el hecho de que presume que es posible vender o cubrir sin coste alguno las posiciones; pero en momentos de tensión, cuando hay falta de liquidez o de confianza, puede ser que los activos no encuentren comprador o que únicamente

puedan venderse con un gran descuento. Por esta razón, se ha comparado al VaR con el airbag de los coches, que funciona siempre excepto en caso de colisión (Einhorn y Brown 2008).

CONCLUSIÓN

En su corta historia, la gestión de riesgos moderna ha ocupado un puesto central en los procesos de toma de decisiones de las empresas, particularmente en las instituciones financieras, y ha desempeñado un papel considerable en la reciente crisis financiera. Si bien es cierto que se ha escrito mucho sobre los problemas técnicos relacionados con esta práctica, a efectos comparativos se ha prestado poca atención a las cuestiones éticas que conlleva. El presente capítulo comienza, al menos, a examinar dichas cuestiones, algo que resultaba muy necesario. En él se plantean preguntas sobre las implicaciones éticas que la adopción de los sistemas de gestión de riesgos presenta para las partes que no son accionistas, así como cuestiones relativas a la responsabilidad y la regulación. Por último, se examinan algunas cuestiones éticas relacionadas con la aplicación de técnicas concretas de gestión de riesgos. Como ocurre con todas las nuevas tecnologías, la gestión de riesgos ofrece grandes posibilidades, pero también tiene una gran capacidad de destrucción. Gracias a la experiencia que nos ha proporcionado la reciente crisis financiera, ahora podemos comenzar la importante tarea de reconocer los retos que nos plantea el uso responsable de la gestión de riesgos.

BIBLIOGRAFÍA

- Anónimo. 2008. "Confessions of a Risk Manager: A Personal View of the Crisis", *The Economist*, 7 de agosto.
- Ayers, Ian, y John Braithwaite. 1992. *Responsive Regulation: Transcending the Deregulation Debate*. Nueva York: Oxford University Press.
- Beck, Ulrich. 1992. *Risk Society*. Londres: Sage Publications. Existe traducción española: 2007. *La sociedad del riesgo: hacia una nueva modernidad*. Barcelona: Paidós.
- Bernstein, Peter L. 1996a. "The New Religion of Risk Management", *Harvard Business Review* 74: 47-51.
- Bernstein, Peter L. 1996b. *Against the Gods: The Remarkable Story of Risk*. Nueva York: Wiley.
- Bhidé, Amar. 2010. *A Call for Judgment: Sensible Finance for a Dynamic Economy*. Nueva York: Oxford University Press.
- Buder, Stanley. 2009. *Capitalizing on Change: A Social History of American Business*. Chapel Hill, NC: University of North Carolina Press.
- Cassidy, John. 2010. "What's Wrong with Risk Models?", *The New Yorker Blog*, 27 de abril.
- Danielsson, Jón. 2002. "The Emperor Has No Clothes: Limits to Risk Modelling", *Journal of Banking and Finance* 26: 1273-1296.
- Danielsson, Jón. 2003. "On the Feasibility of Risk Based Regulation", *Economic Studies* 49: 157-179.
- Danielsson, Jón, Bjørn N. Jorgensen, Casper G. de Vries. 2002. "Incentives for Effective Risk Management", *Journal of Banking and Finance* 26: 1407-1425.
- Davis, Gerald F. 2009. *Managed by the Markets: How Finance Re-Shaped America*. Nueva York: Oxford University Press.
- Douglas, Mary, y Aaron Wildavsky. 1982. *Risk and Culture: An Essay on the Selection of Technological and Environmental Dangers*. Berkeley: University of California Press.
- Einhorn, David, y Aaron Brown. 2008. "Private Profits and Socialized Risk", *Global Association of Risk Professionals*, junio-julio, 10-26.
- Ferguson, Niall. 2008. "Wall Street Lays Another Egg", *Vanity Fair*, diciembre.
- Giddens, Anthony. 1990. *The Consequences of Modernity*. Stanford, CA: Stanford University Press. Existe traducción española: 2002. *Consecuencias de la modernidad*. Madrid: Alianza Editorial.
- Hacker, Jacob S. 2006. *The Great Risk Shift: The Assault on American Jobs, Families, Health Care, and Retirement And How You Can Fight Back*. Nueva York: Oxford University Press.
- Haldane, Andrew G. 2009. "Why Banks Failed the Stress Test", Bank of England, 9-10 de febrero.
- Li, David X. 2000. "On Default Correlation: A Copula Function Approach", *Journal of Fixed Income* 9: 43-54.
- Meulbroek, Lisa K. 2002. "A Senior Manager's Guide to Integrated Risk Management", *Journal of Banking and Finance* 14: 56-70.
- Moss, David A. 2002. *When All Else Fails: Government as the Ultimate Risk Manager*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Nocera, Joe. 2009. "Risk Management: What Led to the Financial Meltdown", *The New York Times*, 4 de enero.

- Power, Michael. 2004. *The Risk Management of Everything: Rethinking the Politics of Uncertainty*. Londres: Demos.
- Power, Michael. 2007. *Organized Uncertainty*. Oxford: Oxford University Press.
- Rajan, Raghuram G. 2010. *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Rebonato, Ricardo. 2007. *The Plight of the Fortune Tellers: Why We Need to Manage Finance Risk Differently*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Rogoff, Kenneth, y Carmen M. Reinhart. 2009. *This Time is Different: Eight Centuries of Financial Folly*. Princeton, NJ: Princeton University Press. Existe traducción española: 2011. *Esta vez es distinto: ocho siglos de necedad financiera*, Fondo de Cultura Económica de España.
- Salmon, Felix. 2009. "Recipe for Disaster: The Formula that Killed Wall Street", *Wired Magazine*, 23 de febrero: 17-03.
- Stulz, René M. 1996. "Rethinking Risk Management", *Journal of Applied Corporate Finance* 9: 8-24.
- Stulz, René M. 2008. "Risk Management Failures: What Are They and When Do They Happen?", *Journal of Banking and Finance* 20: 58-67.
- Taleb, Nassim. 2007. *The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable*. Nueva York: Random House. Existe traducción española: 2008. *El cisne negro: el impacto de lo altamente improbable*. Barcelona: Paidós.

>> La reciente crisis financiera ha sido diferente a las crisis sufridas en el pasado, en lo que se refiere al importante papel que ha desempeñado en ella la gestión de riesgos. Teniendo en cuenta este novedoso factor, conviene identificar las cuestiones éticas que plantea la gestión de riesgos y estudiar la manera de abordar dichas cuestiones.

Concretamente, el presente capítulo examina el impacto social de la gestión de riesgos y las consecuencias de la responsabilidad y la regulación de las instituciones financieras, así como los problemas que entraña la aplicación práctica de las técnicas de la gestión de riesgos. Gracias a la experiencia que nos ha proporcionado la reciente crisis financiera, ahora podemos comenzar la importante tarea de reconocer los retos que nos plantea el uso responsable de la gestión de riesgos.

JOHN R. BOATRIGHT

Loyola University Chicago

EL VALOR DE ASUMIR Y EVITAR RIESGOS

La ética de la gestión de riesgos y la industria financiera

Peter Koslowski

La gestión de riesgos ha sido la palabra clave de las últimas décadas en la industria financiera. Los agentes del mercado financiero afirmaban que la nueva gestión de riesgos era capaz de manejarlos hasta tal punto que no volvería a producirse ninguna crisis financiera. Sin embargo, dicha gestión de riesgos no ha cumplido sus promesas. Se han transferido pérdidas y riesgos enormes de los mercados financieros al contribuyente en los inmensos rescates bancarios de los últimos años (Koslowski 2011).

Una razón para la crisis de la gestión de riesgos es la opacidad en torno al valor de la asunción y la elusión de los riesgos. Ambos tienen valor pero no al mismo tiempo y no bajo las mismas circunstancias. Cuando alguien ha desarrollado una innovación tecnológica y asume los riesgos financieros y personales de introducirla en el mercado, elogiamos esa acción. Lamentaríamos que dicha innovación no hubiese sido introducida por reticencias ante los posibles riesgos. La buena disposición para asumir riesgos se considera deseable dentro del contexto de la innovación.

Si una persona tiene familia e hijos y evita asumir grandes riesgos, resulta deseable para su familia y para la sociedad. Del mismo modo, si una persona en esta situación asume grandes riesgos invirtiendo su dinero en acciones en el mercado bursátil, no se vería como algo deseable. En determinadas

circunstancias, la prudencia y el deseo de evitar riesgos se consideran convenientes y como una conducta adecuada.

De esta sencilla observación se desprende que la asunción y la elusión de riesgos no son los únicos factores de peso para guiar las acciones en los mercados financieros. La asunción y la elusión de riesgos son actitudes que las mismas personas pueden adoptar en diferentes fases de sus vidas. Una persona soltera podrá mostrar una actitud distinta ante el riesgo que si estuviese casada. Un joven podrá tomar una actitud diferente a la de un anciano.

Una razón para la crisis de la gestión de riesgos es la opacidad en torno al valor de la asunción y la elusión de los riesgos

Asumir un riesgo normalmente implica una apuesta: que la alternativa arriesgada es mejor opción que la alternativa menos arriesgada. La primera suele aportar mayores beneficios a cambio de un riesgo más elevado. Apostar por la alternativa menos arriesgada conlleva un riesgo menor, así como un menor beneficio.

Durante el periodo que culminó en la crisis financiera, la apuesta financiera se incrementó hasta un nivel desconocido hasta la fecha. El incremento de dicha apuesta resultaba evidente en todos los mercados financieros. Era patente en el mercado de capitales, en el que la especulación sobre las ganancias de capital derivadas de las acciones se incrementó drásticamente. Resultaba igual de notorio en el mercado de crédito, en el que la política del dinero fácil catapultó los volúmenes de préstamos a cotas sorprendentes. Mientras tanto, la laxitud de los requisitos para los avales de los préstamos derivó en una mayor tolerancia de la incertidumbre especulativa respecto a los deudores, y las garantías crediticias de mala calidad fueron

compradas a los bancos por inversores especulativos en forma de productos estructurados. Por último, se hizo evidente en el mercado de los derivados, en el que se produjo algo parecido a una explosión de las apuestas sobre futuros y opciones¹.

CAPITALISMO AMERICANO Y ECONOMÍA SOCIAL DE MERCADO EUROPEA: ACTITUDES DIFERENTES ANTE EL RIESGO

Detrás de la crisis del mercado financiero provocada por las apuestas radica la tendencia y la intención deliberada de la industria moderna de impulsar la capacidad de producción hasta el límite y alcanzar el máximo producto interior mediante la correcta asignación del capital. La industria financiera juega un papel importante a la hora de cumplir este objetivo en su calidad de intermediario financiero. A través de su papel determinante en el mercado de crédito y su función mediadora en los mercados de capitales y derivados, contribuye a una asignación de capital óptima y, en consecuencia, a la eficiencia de la economía en su conjunto.

Por su parte, los créditos de inversión generan nuevas oportunidades para el crecimiento económico. Por esta razón, se seguirá necesitando a la industria financiera en el futuro. No obstante, la crisis demuestra que un fallo de las instituciones financieras es un multiplicador tan negativo como positivo es su buen funcionamiento. Las crisis financieras, con su asignación de capital ineficaz, derivan en la contracción de la economía real. Por lo tanto, resulta necesario evitar cualquier fallo o disfunción del sector financiero. Incluso si el sector financiero no siempre alcanza la frontera de

¹ En la escala relativa a la comercialización de los instrumentos derivados, véase Posner (2009, 144): "En su punto álgido, el mercado de las permutas de incumplimiento crediticio [*credit default swap*, CDS] era mayor que todo el mercado de valores estadounidense (aunque esto puede llamar a engaño puesto que los intercambios se compensan en gran medida)". Según Luttermann (2008), se utilizaron más de 50 billones de dólares por permutas de incumplimiento crediticio [CDS] para apostar por derivados sintéticos y posiciones en corto.

posibilidades de producción en sus servicios financieros para la economía real, una asignación ligeramente escasa del capital es preferible para una crisis financiera completamente desarrollada derivada de la asignación arriesgada e indebida de capital mediante la concesión exagerada de créditos y el agotamiento total del capital propio de los bancos. Si los instrumentos menos creativos y puramente financieros implican la pérdida del 0,5% del crecimiento de la economía en su conjunto, esto sería mejor que una crisis del mercado financiero con una significativa destrucción del capital y pérdidas del crecimiento del -5% en la economía nacional.

Suponiendo que la frecuencia de las crisis financieras sea de una cada treinta años, con una pérdida del crecimiento del 0,5% anual durante dicho periodo, el cálculo parece nuevamente diferente. En este caso, sería mejor soportar una crisis financiera cada treinta años. Estaríamos hablando entonces de crisis financieras razonables, lo que resultaría mucho más lógico de tolerar que la realización de un esfuerzo anticipado para la asignación óptima del capital². La elección entre la asignación de capital cargada de riesgo y las posibles crisis financieras ya no resulta tan clara, si una pérdida de crecimiento sustancial durante varios años causada por instrumentos de financiación menos creativos se contrapone al riesgo de una crisis poco frecuente y relativamente moderada. La frecuencia de las crisis financieras resulta de hecho crucial.

En referencia a la relación entre la eficiencia de la asignación del capital, la eficiencia de la industria financiera y el crecimiento de la economía real, se hace patente que la evaluación de riesgos para los instrumentos financieros es complicada y al plantear qué riesgos debería asumir el sistema financiero respecto a la elección de los instrumentos, el consenso es prácticamente imposible. La ética de las finanzas debe por consiguiente plantearse

² Thiel (1996) discute los enfoques que explican las crisis financieras desde la racionalidad de sus actores.

si rechazar estos instrumentos en su conjunto, así como si declararlos éticamente problemáticos. Incluso para la evaluación de los instrumentos financieros arriesgados, el hecho es que la ética no busca rebatir la realidad de la industria financiera con un principio abstracto. Más bien, al valorar el objetivo de la industria de las finanzas y las restricciones de los derechos humanos, se extrae una normatividad ética de su propia naturaleza. Desde el principio de idoneidad a efectos de una institución o el principio de obligación resultado de su naturaleza, las obligaciones consiguientes son normativas aunque quizá no resulten tan exhaustivas y estrictas como podían esperar que fueran aquellos que se vieron afectados por una crisis del mercado financiero. Desde el principio ético de la obligación podemos inferir que debemos rechazar los instrumentos meramente “inflados” que no aportan beneficios para el cliente o las soluciones superficiales que cosechan beneficios microeconómicos para las instituciones financieras pero que carecen de todo mérito macroeconómico.

Al valorar el objetivo de la industria de las finanzas y las restricciones de los derechos humanos, se extrae una normatividad ética de su propia naturaleza

De acuerdo con este principio, determinadas formas de titulización resultan asimismo problemáticas desde un punto de vista ético. Por ejemplo, resulta contradictoria la siguiente afirmación de Posner: “Dejando de lado la opacidad para los inversores de los valores complejos, no hay nada inadecuado en la titulización de la deuda, es decir, en transformar una deuda en un valor” (Posner 2009, 54).

No se puede hacer caso omiso de la opacidad de los complejos instrumentos financieros titulizados. Constituye el problema ético y económico principal de la titulización. Desde el punto de vista de una teoría de economía

ética, resultaría indefendible crear instrumentos titulizados que no se entiendan y que, en consecuencia, causen graves daños. Sería como permitir los coches de carreras en las autopistas públicas; la mayoría de los conductores no podrían utilizarlos de forma segura aunque siempre habría unos pocos que sí fuesen capaces. Las condiciones para la titulación se deben modificar y volver más estrictas³. Por su parte, los bancos deben estar en disposición de explicar las ventajas económicas de la asignación de capital de bonos titulizados, tales como los CDO, que se generan y se venden exclusivamente con el fin de sortear los requisitos de capitalización de los bancos y, por lo tanto, incrementan el riesgo económico o sistémico, y desencadenan crisis.

Cuando se trata de los derivados, surge la misma pregunta que en el caso de la titulación. ¿Tiene la mayoría de los derivados algún beneficio funcional aparte de generar comisiones y primas para las instituciones financieras? Por motivos éticos no se debería permitir ni la inflación del número de contratos de derivados ni su disociación de la función de cobertura y arbitraje, lo que conlleva una especulación económicamente perjudicial. El objetivo de evitar la especulación excesiva exige de los contratos de derivados mayor responsabilidad y transparencia que las actuales. Desde el registro hasta el depósito del capital. Como principio general relativo a la especulación de los mercados financieros, se debería exigir, por razones éticas, que la especulación no aumentase de forma incontrolada ni supere el nivel necesario para garantizar la liquidez del mercado.

La manera más eficaz de salir de la crisis es inculcar a los actores de las instituciones financieras y los mercados financieros la idea de que la industria financiera es más que una zona de recreo para los genios financieros y los

³ Esta demanda ha sido planteada asimismo por Sinn (2009, 314): “Por lo que la titulación multinivel debería estar prohibida [...] Una titulación multinivel, a menudo de seis y hasta veinticuatro niveles, resulta absurda y no cumple ninguna función económica. Explotar las normas permisivas y llenas de lagunas del sistema no es más que una artimaña”.

especuladores. En lugar de ello, la función de los bancos, el mercado de valores y los asesores financieros debería ser la prestación de servicios. Están al servicio de la economía real mejorando la asignación del capital, que a su vez resulta necesaria para la eficacia de la economía en su conjunto.

Parte de la mentalidad de servicio de la industria financiera es el respeto del deber fiduciario de los bancos frente al cliente. Este deber no solo constituye una obligación jurídica externa sino también un deber interno y ético o un compromiso. El conocimiento consciente de que la industria financiera cuenta asimismo con un compromiso ético, y no simplemente con deberes exigibles externamente, constituye una cuestión de vital importancia para superar las crisis del mercado financiero. La industria financiera debe entender que opera en un campo de sensibilidad ética extrema. Resulta indispensable el compromiso ético de asesores e instituciones financieras por el simple motivo de que el Estado no puede garantizar cada consulta realizada con un asesor financiero. Los bancos deben asumir que son proveedores de servicios financieros, que su función es servir al cliente y que, por lo tanto, no pueden vender impunemente algo a alguien o aconsejarle un movimiento que posteriormente lo abocará a una situación muy complicada. Tienen el deber de actuar por el mejor interés del cliente, una obligación de lealtad a él. La impresión que transmiten muchos intermediarios financieros es que si algo sale mal es resultado del riesgo general o de las vicisitudes del mercado, pero en ningún caso de su asesoramiento inadecuado.

Al contrario que los médicos, los proveedores de servicios financieros carecen de seguro contra la mala praxis pero, en ocasiones, el asesoramiento financiero prestado es de hecho similar a una mala praxis. Los proveedores de servicios financieros no asumen el papel de garante, como hacen los médicos, que conlleva un deber de especial cuidado hacia el paciente y presenta un respaldo legal mucho mayor que las garantías de otras profesiones.

Los médicos conocen su código deontológico y saben que si el paciente se siente peor después del tratamiento, algo no va bien. Los intermediarios financieros prefieren trasladar la culpa al mercado, considerando que es este el que se ha puesto en contra del cliente. Esta actitud revela que sigue sin existir un sólido código ético profesional entre los intermediarios financieros.

La crisis financiera, al igual que las crisis históricas de gran envergadura, no tiene una única causa sino varias. No todas resultan relevantes en términos de ética comercial; es decir, condicionadas por los defectos en la ética comercial y corporativa. No obstante, ciertos fenómenos relacionados con la crisis fueron provocados por una falta de motivación ética y de deseo de actuar éticamente por parte de los actores financieros, o bien por los fallos en la ética institucional de las instancias financieras.

Se debería exigir, por razones éticas, que la especulación no aumentase de forma incontrolada ni supere el nivel necesario para garantizar la liquidez del mercado

Las causas no son atribuibles exclusivamente al fracaso de la banca puesto que todo el mundo, desde los políticos hasta los clientes de los bancos, pedía a gritos una política de dinero fácil y de acceso generalizado al crédito barato, y sacó buen partido de ella. En este sentido, todo el mundo jugó su papel en la expansión y el sobredimensionamiento del sector financiero.

No sería de recibo culpar únicamente a la economía de mercado y a sus componentes específicos, los bancos y la industria financiera. El sector financiero cometió grandes errores pero la concesión indebida de créditos de bajo coste no solo fue provocada por este. Esta política ensanchó en un principio el horizonte de todas las personas: inversiones de gran enverga-

dura por parte de grandes empresas, construcción de viviendas por los ricos y los no tan ricos, y no menos importante, el aumento del techo de gasto del Estado más allá de las restricciones de un presupuesto equilibrado mediante los préstamos públicos obtenidos en el mercado financiero.

Se trataba de un desiderátum de política social el que incluso los más desfavorecidos estuviesen en situación de obtener préstamos por encima de su capacidad de pago para comprar sus casas. La financiación hipotecaria de viviendas a precios más reducidos, especialmente en Estados Unidos, no fue inventada por los banqueros sino por los políticos. Tampoco es justo afirmar que simplificar el acceso a las hipotecas sea malo *per se*. Por el contrario, esta reducción del coste de las hipotecas fue un elemento presente en las demandas de la reforma social del siglo XIX, llevada a cabo mediante la introducción de cooperativas de crédito.

La política del dinero barato también ayudó a la financiación de las cargas extraordinarias de Alemania, como su unificación, así como a las cargas extraordinarias estadounidenses, como la guerra de Iraq. Nadie quiso imponer austeridad al consumidor alemán y estadounidense para cubrir el incremento del gasto público, tal y como hubiese sido necesario para financiar dichas cargas mediante impuestos. Los políticos eligieron la financiación con créditos y préstamos públicos, lo que contribuyó al sobreesfuerzo del mercado de crédito. Los préstamos públicos en Alemania siguieron una tendencia desafortunada, casi cuadruplicándose en la década posterior a la reunificación⁴. Una tasa de crecimiento tan elevada desencadenó una explosión en el sector financiero.

En consecuencia, la envergadura de la crisis actual no se puede achacar únicamente a la codicia de los actores de las instituciones financieras. Fue

⁴ Fuente: Bund der Steuerzahler, de acuerdo con la Statistisches Bundesamt (1950-2007) y los cálculos propios del Bund der Steuerzahler (2008-2009).

también una consecuencia de la fiscalidad estatal y del Estado de bienestar, que fue adquiriendo progresivamente mayores compromisos. Del mismo modo, en particular debido a la competencia internacional de los paraísos fiscales, el Estado no podía aumentar la presión fiscal y, por lo tanto, tuvo que recurrir al préstamo público y echar mano del mercado para conseguir créditos.

Tras la quiebra de importantes bancos tradicionales, todas las voces reclaman un mayor control. No obstante, resulta necesario adoptar una línea moderada entre ambos extremos, a saber, el capitalismo completamente liberalizado, por un lado, y el control del sector financiero por parte del Estado, por otro, junto con una tercera vía de compromiso ético propio y de autocontrol dentro del ámbito de un sistema de mercado basado en el modelo de economía social de mercado.

En los años transcurridos de 1997 a 2007, la autolimitación y el autocontrol en el sector financiero fueron conceptos que se perdieron de vista y se dejaron de tener en cuenta, sustituidos por la idea del mercado eficiente, con una competencia externa que convirtió en algo superfluo la limitación voluntaria de los actores del mercado. El control mediante mercados eficientes fue asimismo la base del Consenso de Washington que se consideró aplicable a todos los países y al mercado financiero mundial. A diferencia del Consenso de Washington, el consenso de la originalmente teoría de la economía social de mercado de Alemania, introducida en la Constitución de la Unión Europea por el Tratado de Lisboa⁵, rechaza dicho dogma de la infalibilidad del mercado y mantiene que resulta totalmente inaceptable desde el punto de vista racional.

⁵ El artículo 3, 1 de la versión consolidada del Tratado de la Unión Europea de 1 de diciembre de 2009 declara: "La Unión Europea establecerá un mercado interior. Obrará en pro del desarrollo sostenible de Europa basado en el crecimiento económico equilibrado y la estabilidad de precios, una economía social de mercado altamente competitiva, dirigida a alcanzar el pleno empleo y el progreso social, así como un alto nivel de protección y mejora de la calidad del medio ambiente. Promoverá el progreso científico y técnico", <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2008:115:0013:0045:EN:PDF>.

La economía social de mercado no defiende la tesis de que los mercados produzcan de forma infalible información correcta, sino más bien que producen la mejor información posible, a pesar de sus incorrecciones o imperfecciones ocasionales. La economía social de mercado se hace cargo de los límites de la racionalidad humana. En la economía social de mercado, el atributo “social” no debería por tanto entenderse como “redistribución”, “compensación” o “equilibrio”, sino más bien, como “poseedor de una influencia atenuante sobre las inestabilidades”⁶.

Los efectos de las limitaciones de la racionalidad humana en el mercado, junto con el egoísmo exagerado, provocan inestabilidades, tal y como muestra la crisis financiera actual. La atenuación de estas inestabilidades es el objetivo de la economía social de mercado. Al ser conscientes de que las inestabilidades del mercado requerirán ser mitigadas una y otra vez, la economía social de mercado se situará por delante, a nivel intelectual, de la fe ciega en la armonía de un capitalismo basado en la creación de valor para los accionistas, y es por lo tanto superior en comparación con la teoría y la práctica de la economía de mercado. No obstante, los riesgos no solo son inherentes al sistema angloamericano. También forman parte de los sistemas europeos continentales, aunque un sistema sea en ocasiones el reflejo especular del otro. El capitalismo angloamericano se ve amenazado por la crisis de las pensiones debido a la debilidad del mercado de capitales,

⁶ Hauser (2006). En su charla en esa misma conferencia, el autor del presente documento vio el futuro de la economía social de mercado de Alemania desde un punto de vista muy negativo, puesto que el término “social” en la “economía social de mercado” se está alejando cada vez más del sentido de “atenuar las inestabilidades” para acercarse al de “redistribución” y “negociación corporativa entre las partes y asociaciones principales”, un modo exacerbado por los problemas demográficos y de pensiones de Alemania. Como impacto de la crisis en el mercado financiero, los problemas de las pensiones del “capitalismo de los fondos de pensiones” estadounidense, lejos de disminuir, se ha hecho aún más presente en la actualidad a causa de la crisis financiera que los males del plan de seguros de pensiones con régimen de reparto; aunque esto no es más que un parco alivio para el sistema de pensiones alemán. La crisis del mercado financiero obligará a la economía social de mercado a volver al significado original del término “social” como “atenuante de las inestabilidades”, recuperando así su vitalidad y atractivo. Véase la teoría de la economía social de mercado, Koslowski (1998).

mientras que el sistema de pensiones de la economía social de mercado europea se ve amenazada por el problema demográfico.

Otro aspecto de la teoría de la economía social de mercado es la idea de que las inestabilidades del mercado están relacionadas con los problemas que tienen las personas a la hora de medir el riesgo de forma adecuada. La gente puede asumir riesgos excesivos en el mercado. Por consiguiente, la economía social de mercado confiere un gran valor al estricto cumplimiento de los requisitos de capitalización de los bancos, que se han visto debilitados desde 1980.

La economía social de mercado es asimismo consciente de que las personas en el mercado pueden ser demasiado reacias a las inseguridades y no asumen grandes riesgos, lo que tampoco resulta positivo. Por ello, no sería correcto recurrir al atributo “social” para reforzar las demandas de la industria financiera alemana con el fin de adoptar una estrategia indebidamente contraria al riesgo, en contraposición a la estrategia de alto riesgo de la industria angloamericana, puesto que esto no resultaría social en absoluto: una estrategia del sistema financiero de este calibre podría derrochar considerablemente el potencial de crecimiento macroeconómico lo que conllevaría que la economía en su conjunto no se viese beneficiada⁷. La subida en el coste de financiación en Alemania afectaría al crecimiento económico potencial y relegaría a este y a otros países europeos

⁷ Se aplica lo mismo *mutatis mutandis* a la regulación. Si esto genera mayores costes que beneficios, se deberá trasladar hasta la mesa de disección de la crítica, de acuerdo con Siebert (2008, 11). Lepore (2009, 34-41): señala en su ensayo sobre la historia del tratamiento de los deudores y la bancarrota en Estados Unidos que Estados Unidos tiene una relación diferente, más indulgente y, por lo tanto, más dispuesta a asumir riesgos con la deuda y la bancarrota que Europa: “Sin embargo, los norteamericanos prefieren perdonar las deudas de todo el mundo, porque clasificar a los deudores en dos sistemas (bancarrota para los comerciantes y agentes sin escrúpulos, prisión del deudor para los inútiles) resulta, en última instancia, antidemocrático. Los estadounidenses lucharon por proporcionar la misma condonación de deuda para todo el mundo porque creen en la igualdad, y debido a que la protección ante una bancarrota hace que asumir riesgos resulte menos arriesgado. Tocqueville escribió que los estadouniden-

continentales a la cola de otros países de la comunidad internacional de Estados.

La envergadura de la crisis actual no se puede achacar solo a la codicia de los actores de las instituciones financieras. Es también una consecuencia de la fiscalidad estatal y del Estado de bienestar

Una gran diferencia entre Estados Unidos y Europa reside en la mentalidad: los americanos que llegaron como emigrantes procedentes de Europa asumían riesgos; los europeos que se quedaron en Europa evitaron hacerlo. Una diferencia todavía mayor entre Estados Unidos y Alemania radica en el mayor realismo y en una cierta cautela presente en el modelo de economía social de mercado, que se basa en parte en las experiencias de graves crisis en el sistema económico alemán ocurridas en 1923, 1929 y 1945 para llegar a una evaluación más realista de la economía de mercado que la perspectiva histórica de los vencedores del capitalismo norteamericano. La economía de mercado es el mejor de todos los sistemas económicos posibles, pero no es infalible. Siendo conscientes de la falibilidad de los humanos y de las instituciones humanas, requiere su marco regulador. Concretamente Alemania, por su historia, las atrocidades de la regresión al nazismo,

ses “convierten la temeridad comercial en una virtud”. Nos gusta el riesgo. “De ahí surge la extraña indulgencia que se pone de relieve en las bancarrotas”. Nuestra voluntad de perdonar y olvidar la deuda se encuentra detrás de una gran parte de nuestra prosperidad [...]. Algunos estadounidenses quieren que los comerciantes paguen los riesgos que todos tomamos, como si estos hubiesen *pecado* pero simplemente estábamos *invirtiendo*”. Puesto que los colonizadores americanos del siglo XVIII estaban profundamente en deuda con los comerciantes de Londres, Lepores opina que la Declaración de Independencia de Estados Unidos es un indulto afortunado: “Los sembradores de Virginia, al igual que Jefferson y Washington tenían grandes deudas con los comerciantes londinenses [...]. Declarar la independencia era una forma de cancelar dichas deudas. Algunos historiadores han afirmado que la Revolución Norteamericana fue en sí misma una forma de condonación de las deudas” (*ibid.*, 36).

dos guerras mundiales y dos derrumbes del mercado bursátil, y la Europa continental en general, son más pesimistas y cautos que Estados Unidos y Gran Bretaña.

En la década de los veinte, solo se produjo un derrumbe que golpeó a todos los países occidentales y fue el crac de 1929, mientras que solo Alemania se vio afectada anteriormente por el derrumbe del mercado de valores y la drástica caída de su divisa en 1923, consecuencia en gran medida de las reparaciones tras la guerra recogidas en el Tratado de Versalles⁸. La divisa alemana cayó en 400.000 millones (!) de *Reichsmark* respecto al dólar, y Alemania sola vio cómo su moneda se derrumbaba de nuevo tras la Segunda Guerra Mundial. Por ello, resulta comprensible que la población de Alemania esté más preocupada por la crisis actual y confiera un valor mayor a la estabilidad monetaria –incluida la fase actual de la gestión de la crisis– que los responsables de la política monetaria norteamericana.

Concretamente, en comparación con el derrumbe de la divisa de 1923, nos podemos permitir ver la crisis financiera actual de 2007-2008 (y siguientes) con mayor ecuanimidad. En comparación con las proporciones de la crisis financiera histórica de Alemania, el calibre de la crisis actual es significativamente más modesto.

La economía social de mercado considera el requisito de capital mínimo para las instituciones financieras no solo desde la perspectiva de los bancos sino desde el sistema financiero en su conjunto. En el pasado, esto a menudo ha estado reñido con los intereses de las *Mittelstand* de Alemania, sus pequeñas y medianas empresas, puesto que les gusta obtener préstamos con el menor coste posible. En efecto, en junio de 2009 el portavoz de los empresarios alemanes exigía una reactivación del mercado de bonos

⁸ Sin olvidar que, en parte, fueron también una reacción a los pagos de reparación franceses, aunque sustancialmente inferior, tras la guerra franco-prusiana de 1870-1871.

titulizados con el fin de reducir los costes de sus préstamos empresariales. Todas las críticas a los préstamos titulizados, especialmente a las obligaciones de deuda garantizadas [CDO] sostenían que estaban provocando un coste en los créditos más elevado para las empresas⁹.

Se deberán sopesar los riesgos de forma que se encuentre un equilibrio adecuado entre el interés empresarial en la financiación asequible y el interés público en la estabilidad del sector financiero, mediante una capitalización suficiente de los bancos. El recurso del dinero fácil, incluso en pleno azote de la crisis, muestra lo difícil que resulta definir y mantener una disciplina financiera y un grado correcto en la asunción de riesgos por parte del sistema financiero.

CIUDADANOS DISPUESTOS A ASUMIR O A EVITAR RIESGOS Y SUS RESPECTIVOS DERECHOS

¿Existe una especulación y asunción de riesgos innecesaria en el mercado de los derivados? La especulación constituye fundamentalmente una apuesta sobre los futuros cambios de precios. La especulación en el campo de los derivados constituye una apuesta exponencial. No solo representa una apuesta sobre el futuro, sobre los valores futuros de un factor concreto, sino también una apuesta sobre el efecto que un valor determinado de dicho factor tendrá sobre el futuro valor de otro factor en un momento venidero determinado. Resulta obvio que las ganancias derivadas de la apuesta, si esta tenía éxito, serían mayores para la apuesta de derivados que para una simple apuesta sobre el valor futuro de las acciones o los activos. El requisito

⁹ “Der Staat soll den Verbriefungsmarkt ankurbeln. Sorge vor Kreditklemme im Mittelstand/ Banken brauchen Instrumente zum Risikotransfer” [El estado debería reactivar el mercado de títulos/ Temores de un derrumbe crediticio en las pequeñas y medianas empresas/ Los bancos necesitan instrumentos de transferencia del riesgo], *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 18 de junio de 2009, 138: 22.

previo para una apuesta es encontrar a alguien que haga una apuesta en contra. Alguien que quiera la protección de un *swap* de los tipos de interés porque espera que los tipos de interés futuros aumenten, debe encontrar a otra parte para dicho *swap* que presente la apuesta contraria, que los tipos de interés bajarán. Dado que ambas partes tienen expectativas futuras opuestas pero complementarias, no hay nada que impida su apuesta. En el caso de los derivados, al contrario de lo que sucede con otras apuestas, parte de la participación en la misma se paga como comisión.

Cualquiera puede utilizar una apuesta para cubrirse frente a algo con alguien, si ambos tienen expectativas opuestas pero complementarias sobre el futuro. Es teóricamente posible que la mitad de la población apueste la mitad del producto nacional bruto (PNB) a A_x , donde $x=1\dots n$, y la otra mitad de la población a no A_x , $x=1\dots n$. No obstante, el efecto de valor añadido macroeconómico de esta apuesta total es cero, debido a que desde una perspectiva macroeconómica, se trata del juego de la suma cero. La mitad de la población gana lo que la otra mitad pierde. Además, dado que se deben calcular también los costes de la apuesta, es decir, las tasas y comisiones cobradas en los mercados financieros, el beneficio total obtenido, a pesar de los ingresos generados en las tasas de la apuesta, es en realidad negativo porque se eliminan las actividades productivas.

Por supuesto, este ejemplo es ficticio puesto que ninguna economía se puede preocupar de apostar dejando de lado el resto de actividades. Sin embargo, la cuestión que se plantea es la siguiente: ¿qué grado de apuesta puede afrontar realmente una economía, incluso si esta resulta útil para protegerse de las fluctuaciones de los precios? En una economía libre, nadie se encuentra en disposición de determinar qué parte del PNB debería ser. Pero son los actores del mercado financiero quienes deben formular esta pregunta. ¿Es el mercado de los derivados un lugar de creación de valor real a efectos de cobertura o simplemente una mera casa de apuestas? ¿Qué ocurre con los costes de oportunidad de la especulación con los

derivados? ¿Se podrían emplear el tiempo y el esfuerzo intelectual de manera más productiva que en la especulación?

El mercado de los derivados ha despegado en la última década. Las estadísticas sobre los derivados dan fe de las proporciones de estas apuestas:

De acuerdo con un cálculo aproximativo, los volúmenes de los contratos de derivados a nivel mundial ascienden a 1,6 billones (1.600 millones de millones) de dólares estadounidenses (Bogs 2007, 9).

En 2004, la mayor economía del mundo, Estados Unidos, registró un PNB de 12,96956 billones de dólares; el de Alemania ascendió en 2005 a 2,85233 billones de dólares (fuente: Banco Mundial, mediante el método Atlas). Si proyectásemos este volumen de derivados únicamente sobre Estados Unidos implicaría unas apuestas totales de 123.360 millones de dólares por cada 1.000 millones de dólares del PNB estadounidense y una apuesta de 123 dólares por cada dólar de ingresos. Si suponemos un ingreso medio nacional estadounidense de 24.000 dólares anuales, las apuestas por valor de 2.952.000 dólares dependerían del ingreso anual medio de cada ciudadano estadounidense. Luttermann (2008, 20) calcula que existen derivados por valor de 600.000 millones de dólares en el mercado mundial. De acuerdo con las estimaciones significativamente más conservadoras de la International Swaps and Derivatives Association, el volumen total de contratos de derivados emitido en 2007 se incrementó de 327,4 a 454,5 billones de dólares¹⁰. Los derivados de tipos de interés, tales como los canjes de tipo de interés (*swaps*), representaron con diferencia el mayor volumen de contratos. De acuerdo con la International Swaps and Derivatives Association, el volumen de derivados de tipos de interés se incrementó en 2007 de 285,7 a 382,3 billones de dólares.

¹⁰ "Finanzmärkte: Derivatemarkt wächst stark," FAZNET, 16 de abril de 2008, <http://www.faz.net/s>.

Si el volumen calculado por la International Swaps and Derivatives Association se proyecta mediante el mismo procedimiento como la primera estimación más elevada, seguirá habiendo apuestas por un valor aproximado de 838.552 dólares dependiendo del ingreso anual medio de cada ciudadano estadounidense. Por supuesto, estas apuestas no se realizan únicamente en Estados Unidos. La previsión para el mundo real es complicada. No obstante, los volúmenes de apuestas de derivados son asombrosos, como también los volúmenes de los costes de las apuestas. Resulta igualmente evidente que el volumen apostado en el campo de los derivados supera con diferencia al volumen de derivados necesarios para cubrir las necesidades de cobertura y su objetivo es la pura especulación.

Existe una fundada sospecha de que los bancos están realizando demasiadas apuestas en forma de opciones o productos estructurados. Una apuesta puede ser razonable para cubrir un riesgo determinado, pero no cientos de apuestas para cubrir el mismo riesgo. Una apuesta 1:1000 sobre el mismo suceso no resulta un método efectivo de cobertura. La única necesidad que cubre es el deseo de los jugadores del mercado de realizar apuestas. Hacer apuestas a tal escala es comparable a la planificación fiscal. Cuando, en una fiscalidad dada, las personas dedican más tiempo a evadir impuestos que a actividades productivas, existe un problema: lo que resulta razonable para la economía privada de una persona no lo es para la economía en su conjunto. Al igual que en el caso de las apuestas de derivados, sería más conveniente emplear la cantidad de energía y esfuerzo utilizada en la evasión de impuestos para usos más productivos.

Las apuestas financieras se diferencian de los juegos de azar únicamente en que se puede demostrar que ofrecen cierta funcionalidad económica, o una contribución a la creación de valor, como por ejemplo la cobertura, la liquidez del mercado o el arbitraje. Pero incluso si dicha funcionalidad está presente, en sí misma no resulta suficiente para determinar qué volumen de apuestas financieras sería necesario y si generarían valor. Incluso si se

demuestra que las apuestas financieras son útiles para los mercados financieros, se realizarían más de la cuenta para este fin y un exceso de apuestas no solo podría resultar inadecuado y no funcional, sino incluso perjudicial. La ampliación de las apuestas financieras a una escala disfuncional promueve las apuestas financieras del tipo salas de juego y transforma los mercados financieros de estas apuestas en espacios para los juegos de azar. Un número excesivo de apuestas financieras genera un exceso de liquidez en los mercados, que sirve únicamente para los fines de dichos juegos de azar e incrementa las fluctuaciones de los precios.

Los bancos están realizando demasiadas apuestas en forma de opciones o productos estructurados

Por lo tanto, la regla para las opciones es: si las opciones deben cumplir su función de cobertura y arbitraje, para poder hacerlo será necesario un cierto grado de especulación con el fin de garantizar la liquidez del mercado para dichas opciones. Si la especulación con opciones supera significativamente el importe necesario a tal efecto, el elemento de “juego de azar” en la especulación con los derivados podría llevar las de ganar. Este riesgo se produce cuando no existe obligación alguna de registrar las opciones ni ningún requisito de depósito en efectivo.

Fundamentalmente, en el mercado de los derivados una apuesta o contrato de opción se puede acordar sobre cualquier cosa y quedar garantizado a través del vendedor de opciones. Tal y como sucede con otras opciones, el grado de actividad de la apuesta y la estabilidad del mercado para los derivados en relación con la función económica de estos juega un papel fundamental. Si las apuestas que no generan valor alguno suprimen otras actividades económicas que sí lo generan, existe un problema económico incluso cuando la apuesta no provoque un daño directo. El problema causado por una actividad de apuestas excesiva es el coste de oportunidad de dicha

actividad: en otras palabras, las actividades que generan valor podrían tomar su lugar. La actividad de apuestas de derivados que no genera valor alguno impide otras actividades económicas que sí lo hacen.

Algunos tienen que especular y asumir riesgos como requisito previo para que otros puedan meramente calcular e invertir también evitando los riesgos. Tanto la especulación profesional como la *amateur* que aumentó drásticamente en el inicio de la crisis del mercado financiero, permite que otros, aquellos que prefieren no especular, limiten sus riesgos mediante la “cobertura”. Cuando la especulación se lleva hasta el límite, hay una parte de la misma que deja de servir a los fines no especulativos, tales como la cobertura y la liquidez de los mercados financieros, y que consiste en beneficio propio. El principio que establece que “todo lo que merece la pena hacerse, merece la pena hacerse en exceso” no puede ni debe regir la especulación financiera.

Este juicio es demasiado cauteloso. Cuando las apuestas que ascienden a muchas veces el producto nacional bruto se realizan en forma de derivados, se corre el riesgo de olvidar el elemento constructivo y funcional de la especulación de los derivados y de cruzar la línea roja de las apuestas de azar. Aunque esto no convierte a los derivados en armas de destrucción masiva, tal y como Warren Buffett afirmó (Berkshire Hathaway Inc. 2002, 13 y 15)¹¹, puesto que no existe ninguna intención de hacer daño; siguen siendo apuestas financieras que, para la mayoría, cruzaron la línea y se convirtieron en apuestas de azar y que, por lo tanto, causaron un daño macroeconómico debido a sus costes de oportunidad.

¿Cómo ha sido posible que tantas apuestas de derivados se realizasen en volúmenes tan sumamente elevados? Para el inversor, la naturaleza alta-

¹¹ “Los vemos [los derivados] como bombas de relojería.” “No obstante, en nuestra opinión, los derivados son armas financieras de destrucción masiva que conllevan daños que, aunque ahora son latentes, tienen un potencial letal.”

mente apalancada del comercio de los derivados hace que resulte sencillo acceder al mercado de los derivados pero difícil salir de él cuando las apuestas de opciones elevadas no funcionan. Para citar a Buffett (*ibid.*, 15), las opciones son como el infierno: “resulta fácil entrar y casi imposible salir”. En cierto sentido esto se puede aplicar a todas las apuestas.

DEUDA Y CULPA, BANCARROTA E INFIERNO

El infierno es la imaginación del fracaso completo e irreversible de la existencia humana. En los negocios, equivale a la bancarrota. En la religión y en los negocios, se deben evitar el infierno y la bancarrota. La culpabilidad, la deuda y el perdón son conceptos posvitales del cristianismo. De acuerdo con Margaret Atwood, “toda la teología del cristianismo reside en la noción de las deudas espirituales y lo que se debe hacer para pagarlas, y cómo evitar hacerlo logrando que sea otro quien las pague en tu lugar”¹². Un pasaje incluido en los escritos de Agustín de Hipona (*Confesiones* V, 9, 17) declara que Dios no solo concede la remisión de las deudas sino que se convierte a sí mismo en deudor. Nietzsche toma esta idea: en el cristianismo, el acreedor se sacrifica por el deudor, “Dios se sacrifica por la deuda del Hombre, nadie aparte de Dios lo hace, Dios como el único capaz de redimir al hombre de lo que el propio hombre ha convertido en irreparable, el acreedor sacrificándose por su deudor, por amor (¿lo creería?), ¡por amor a su deudor!...” (*Genealogie der Moral*, 2. Abhandlung, § 21, KSA 5, 331)¹³. Fenómenos tales como la condonación económica de una deuda, la remisión de los

¹² Citado por Paumgarten (2009, 49). Paumgarten hace referencia a Atwood (2008). El autor ha mostrado esta relación entre las obligaciones y la condonación de las deudas en referencia a la “teoría de la satisfacción correspondiente a la redención”. Véase Koslowski (2005, 421-436), Koslowski y Hermann (2009), y Koslowski (2010). Paumgarten (*ibid.*, 57) concluye su artículo con la siguiente afirmación: “El capitalismo sin bancarrota es como el cristianismo sin infierno”.

¹³ San Agustín y Nietzsche citados por Waldenfels (2005, 301); cita del Segundo ensayo de Nietzsche (Nietzsche, 1994-2007, 63).

pagos a una fecha posterior y los rituales de condonación de deudas, según Waldenfels, constituyen el “cerco extraordinario” que rodea a la normalidad (Nietzsche, 1994-2007, 303). En este sentido, el Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (FEEF) constituido para estabilizar el euro es el cerco extraordinario que rodea a una moneda por lo demás normal¹⁴.

El infierno y la bancarrota comparten la característica de que esperamos que no sucedan sin que nunca podamos estar seguros. Deseamos que la economía de mercado fuese una orden sin bancarrota y el cristianismo una religión con un infierno vacío. Algunos teólogos afirman que el infierno existe pero que nadie está en él. Desde luego, no existen economistas que nieguen la existencia de la bancarrota y afirmen que nadie está en ella. De nuevo, el infierno y la bancarrota tienen la función de indicar a la persona que es aconsejable reflexionar sobre el riesgo y no arriesgar en exceso pero tampoco no arriesgar, puesto que no hacerlo puede dar como resultado pérdidas irreversibles.

¹⁴ El Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (FEEF) fue creado por los Estados Miembros de la zona euro tras la decisión tomada el 9 de mayo de 2010 en el marco del Consejo Ecofin.

BIBLIOGRAFÍA

- Atwood, Margaret. 2008. *Payback. Debt as Metaphor and the Shadow Side of Wealth*, London: Bloomsbury. Existe traducción española: 2011. *Pagar (con la misma moneda)*. Barcelona: Bruguera.
- Berkshire Hathaway Inc. 2002. *2002 Annual Report: Chairman's Letter*, <http://www.berkshirehathaway.com/2002ar/2002ar.pdf>: 13 y 15.
- Bogs, Steffen. 2007. "Warten auf Domino. Derivate sind der Renner im globalen Casino. Gehandelte Volumina werden auf 1600 Billionen US-Dollar geschätzt. Ein kräftiger Schubs könnte genügen", *Junge Welt*, 12 de julio, 9. Online at: <http://www.neo-liberalismus.de/forum/messages/5110.html>.
- Hauser, Siegfried. 2006. "Die ökonomische und soziale Dimension der Sozialen Marktwirtschaft - Komplementarität versus Konflikt", en: "Die Perspektiven der Sozialen Marktwirtschaft", Wirtschaftspolitische Gesellschaft von 1947 (WIPOG), Wiesbaden. 6 de abril.
- Koslowski, Peter (ed.). 1998. *The Social Market Economy. Theory and Ethics of the Economic Order*. Berlín, Heidelberg, Nueva York, Tokio: Springer.
- Koslowski, Peter. 2005. "Schuldverhältnisse", en: Marco M. Olivetti (ed.), *Le don et la dette*. Padua: CEDAM e Biblioteca dell'Archivio di filosofia, 421-436.
- Koslowski, Peter (ed.). 2010. *Endangst und Erlösung 2. Rechtfertigung, Vergeltung, Vergeltung in Philosophie und Theologie*. Múnich: W. Fink.
- Koslowski, Peter. 2011. *The Ethics of Banking. Conclusions from the Financial Crisis*. Heidelberg, Nueva York, Tokio: Springer Publishers.
- Koslowski, Peter, and Friedrich Hermann (eds.). 2009. *Endangst und Erlösung 1. Untergang, ewiges Leben und Vollendung der Geschichte in Philosophie und Theologie*. Múnich: W. Fink.
- Lepore, Jill. 2009. "I.O.U. How we used to treat debtors", *The New Yorker*, April 13: 34-41.
- Luttermann, Claus. 2008. "Der Wahrheitsstandard einer Weltfinanzordnung", *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 10 de noviembre, 263: 20.
- Nietzsche, Friedrich. 1994-2007. *On the genealogy of morality*. Cambridge: Cambridge University Press, 63.
- Paumgarten, Nick. 2009. "The Death of Kings. Notes from a Meltdown", *The New Yorker*, 18 de mayo, 40-57.
- Posner, Richard A. 2009. *A Failure of Capitalism. The Crisis of '08 and the Descent into Depression*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Siebert, Horst. 2008. "Ein Regelwerk für die Finanzmärkte" [A regulatory code for the financial markets], *Frankfurter Allgemeine Zeitung* 250, 25 de octubre: 11.
- Sinn, Hans-Werner. 2009. *Kasino-Kapitalismus. Wie es zur Finanzkrise kam, und was jetzt zu tun ist*. Berlín (ECON) 1. Aufl., 2. Aufl.: 314.
- Thiel, Michael. 1996. *Eine Theorie der rationalen Finanzkrise*. Fráncfort: Peter Lang.
- Treaty on European Union. 2009. Online: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2008:115:0013:0045:EN:PDF>.
- Waldenfels, Bernhard. 2005. "Geschenkte und geschuldete Aufmerksamkeit", en: Marco M. Olivetti (ed.), *Le don et la dette*. Padua: CEDAM e Biblioteca dell'Archivio di filosofia, 301.

>> El riesgo no es un fenómeno homogéneo. A veces, asumir riesgos es positivo, como lo es a veces evitarlos. Este trabajo investiga las condiciones bajo las cuales se considera positiva una u otra opción. Se comparan las diferentes actitudes ante el riesgo del capitalismo financiero norteamericano y la economía social de mercado europea. Se examinan los derechos de quienes asumen riesgos y los de quienes los evitan. Quienes asumen riesgos no deben transferir la carga de su especulación financiera a los sectores de la población que tienen aversión al riesgo y no lo aprueban. Bajo esta perspectiva resulta problemático el rescate de instituciones financieras por los contribuyentes.

PETER KOSLOWSKI

VU University Amsterdam

ÉTICA EN LAS MICROFINANZAS

Reinhard H. Schmidt¹

LA ÉTICA COMO ASPECTO IMPORTANTE EN LAS MICROFINANZAS

No hace mucho tiempo, la concesión de pequeños créditos o microcréditos y otros servicios financieros a personas relativamente pobres procedentes de países en vías de desarrollo y de países con antiguos regímenes socialistas de Europa del Este y Europa Central, conocida como microfinanzas, se aclamaba como una iniciativa fascinante y absolutamente positiva. Fue respaldada por casi todos los responsables de la elaboración de políticas y los expertos en desarrollo. La promoción exagerada de las microfinanzas alcanzó su cima a finales de 2006, cuando se concedió el Premio Nobel de la Paz al profesor Muhammad Yunus y al Banco Grameen, la institución de microfinanzas de Bangladesh que fundó en la década de los setenta. El Premio Nobel de la Paz permitió que las microfinanzas fueran repentinamente *vox pópuli* y que muchos las consideraran el rostro más humano del sistema financiero internacional, quizás incluso como su única cara humana. De hecho, el premio fue concedido por una buena razón: cualquiera que luchase por una distribución más justa de las oportunidades

¹ El autor dirige el departamento de Banca y Finanzas Internacionales en la Goethe Universität, Fráncfort. Su dirección de correo electrónico es schmidt@finance.uni-frankfurt.de. El presente documento es una versión actualizada y resumida de un artículo publicado en el diario electrónico *Poverty and Public Policy* 2, 2010.

para el desarrollo personal y económico, fomentando la concesión de préstamos de manera tan amplia y eficaz como Yunus y su banco habían hecho durante años estaba promoviendo a su vez la paz mundial, puesto que la falta de acceso a los servicios financieros constituye una de las principales razones por las que perdura la pobreza, convirtiendo la pobreza masiva y a largo plazo en una de las mayores amenazas para la paz². Por ello, existe claramente una relación manifiesta entre las microfinanzas y la ética.

Sin embargo, dado que escribo este documento en el verano de 2011, la situación ha cambiado de manera fundamental, y no solo porque la crisis financiera haya afectado a algunas instituciones de microfinanzas de forma tan contundente como a otros muchos bancos. Lo que resulta mucho más relevante es una cuestión meramente moral. En 2010, en la India se produjo una serie de suicidios entre prestatarios que habían obtenido préstamos de instituciones de microfinanzas. Estos trágicos sucesos atrajeron la atención pública y empañaron la antigua imagen inequívocamente positiva de las microfinanzas. De pronto, se generalizó el escepticismo. ¿Realmente funcionan las microfinanzas? ¿Pueden tener algún efecto positivo en la pobreza y el desarrollo? ¿El modelo de negocio adoptado por muchas de estas instituciones en los últimos años es realmente el adecuado? ¿Está justificado el uso de fondos públicos para apoyar las microfinanzas, tal y como se ha hecho durante los últimos años a una escala significativa? Todas estas preocupaciones aluden asimismo a cuestiones éticas.

Por ello, la relación entre las microfinanzas y la ética es, sin duda alguna, más compleja de lo que sugiere el Premio Nobel de la Paz concedido a Yunus y a su banco como reconocimiento a su “descubrimiento” de las microfinanzas como medio de combatir la pobreza. La complejidad va más allá de cualquier duda que haya sido expresada por los observadores com-

² Tal y como señaló Yunus con acierto en su discurso de aceptación del Premio Nobel; véase Yunus (2006, 285).

petentes desde hace algún tiempo sobre si las microfinanzas resultan realmente un instrumento adecuado para combatir la pobreza, puesto que incluso si esta duda fuese fundada, no implicaría que las microfinanzas carezcan de valores éticos o de desarrollo³.

Mi contribución a este volumen aborda varios aspectos de la relación entre las microfinanzas y la ética. El papel discutible de dichas microfinanzas en la mitigación de la pobreza y las afirmaciones exageradas realizadas a este respecto por Yunus y muchos de sus seguidores representan únicamente un aspecto secundario de este debate. Resultan más importantes las tensiones que parecen existir entre las normas morales y los imperativos económicos a la hora de constituir y gestionar las instituciones de microfinanzas. Más concretamente, el papel y el mérito de lo que se conoce como el enfoque comercial de las microfinanzas.

El término “enfoque comercial de las microfinanzas” significa una estrategia para la constitución y gestión de las instituciones de microfinanzas de forma que puedan cubrir sus propios gastos, incluido el coste del capital propio, tras un corto periodo de constitución y ser permanentemente independientes de las subvenciones de las instituciones de ayuda al desarrollo. Resulta interesante que Grameen no haya adoptado este enfoque y Yunus haya sido abiertamente uno de sus mayores críticos durante muchos años. No obstante, desde el cambio de milenio, la mayoría de los expertos en microfinanzas se ha convencido de que no cabe otra alternativa al enfoque comercial. Para unas pocas instituciones destacadas como el Banco Grameen, con un portavoz extremadamente elocuente y muy respetado como Muhammad Yunus, podría resultar viable un modelo de negocio para hacer simplemente un buen trabajo con alto contenido social confiando en el apoyo financiero externo para cubrir los déficits esperados de dichas actividades. No obstante, para

³ El escepticismo relativo al papel de las microfinanzas en la mitigación de la pobreza ha sido expresado, entre otros, por Morduch (1999).

cientos o incluso miles de instituciones de microfinanzas creadas durante los últimos treinta años, este no es el caso. Por este motivo, cualquier institución de microfinanzas debería tener, en cierta medida, una orientación comercial. Entonces la pregunta crucial es la siguiente: ¿cómo de sólida debería, o incluso, debe ser la orientación de una institución de microfinanzas?

Que una orientación comercial reducida pueda suponer un problema resulta obvio debido a que una falta de viabilidad financiera amenazaría precisamente la existencia misma de una institución de microfinanzas. Los casos más interesantes son las instituciones de microfinanzas cuyas actividades reflejan lo que yo llamo “comercialización excesiva”. Estos casos existen y han despertado recientemente una gran atención. Esto se debe a que los sucesos que infligieron a las microfinanzas una pérdida casi total de su reputación y atractivo moral tuvieron lugar precisamente en las instituciones de microfinanzas, a las que considero excesivamente comercializadas.

El presente documento se basa en tres propuestas: la primera es que las microfinanzas siguen siendo una empresa social económica y moralmente valiosa siempre y cuando se realicen de la forma correcta y se basen en una dosis saludable de orientación comercial. La segunda es que los últimos avances han causado una crisis moral en el campo de las microfinanzas derivada de la comercialización excesiva. La última propuesta es que se debería y se puede evitar dicha comercialización excesiva.

Con el fin de desarrollar y respaldar estos tres supuestos, el segundo apartado describe cómo se han desarrollado las microfinanzas y se han convertido en una historia de éxito. El tercer apartado explica el motivo de la controversia generada en la década de los noventa por el enfoque comercial. Seguidamente, en el apartado cuarto, planteo los recientes avances que han dado lugar a la actual crisis moral de las microfinanzas. Concluyo con lo que podría parecer una previsión inoportunamente optimista y paradójica de las microfinanzas para los próximos cinco o incluso diez años.

Comienzos humildes

El fomento de los sistemas financieros en países pobres ha sido durante mucho tiempo parte de la política occidental de ayuda al desarrollo. Se basaba en los supuestos plausibles de que los países pobres carecían de capital y que con un mejor sistema financiero podrían estimular el crecimiento económico. Sin embargo, los puntos de vista sobre lo que constituye un buen sistema financiero y cómo se puede mejorar el sistema financiero de los países en vías de desarrollo han cambiado con el paso del tiempo. Uno de estos cambios deriva en la aparición de las microfinanzas.

La antigua política de financiación del desarrollo seguida desde la década de los cincuenta consistía en canalizar grandes cantidades de capital de los países occidentales hacia bancos de desarrollo ligados al Gobierno en los países receptores, quienes volverían a prestar dichos fondos a proyectos o agencias estatales y a grandes compañías. La creencia optimista que subyacía en esta política era que el fomento de los denominados polos de crecimiento activaría en última instancia un proceso de crecimiento general, autosostenible, y que esto beneficiaría asimismo a los pobres y a las pequeñas empresas puesto que una “marea ascendente sacaría a flote a todos los barcos”.

No obstante, en la mayor parte de los países receptores, no tuvo lugar el “efecto goteo” esperado. La lección ética de este fracaso es clara y simple: no resulta suficiente confiar en teorías ilusorias y débilmente fundamentadas sobre lo que las medidas en cuestión podrían alcanzar y esperar que las iniciativas emprendidas lleven, de alguna manera, a resultados positivos⁴. Además, en la mayoría de los países, la forma tradicional de financiación

⁴ Véase igualmente Easterly (2001) para una crítica convincente sobre la falta de base teórica de esta política.

del desarrollo tuvo la consecuencia imprevista de que los ingresos, la riqueza y la oportunidad económica pasaron a estar distribuidos de forma aún menos equitativa que antes. En el periodo posterior a 1968 y el final de la Guerra de Vietnam, este efecto no resultaba políticamente aceptable.

La falta de acceso a los servicios financieros constituye una de las principales razones por las que perdura la pobreza, que es una de las mayores amenazas para la paz

En 1973, Robert McNamara, a la sazón presidente del Banco Mundial, renunció a la financiación del desarrollo tal y como había sido practicada hasta entonces. Su famoso discurso pronunciado en Nairobi marcó el inicio de la segunda fase de financiación del desarrollo y el comienzo de las microfinanzas tal y como las denominamos ahora. La nueva política presentada en su discurso seguía consistiendo en canalizar fondos hacia los países en vías de desarrollo. Pero entonces el capital ya no se suministraba únicamente en grandes cantidades a los grandes bancos y a las agencias centrales sino también directamente, dividido en pequeñas sumas, a los grupos objetivo recientemente identificados, formados por los pobres y las pequeñas empresas.

La idea de entregar pequeñas sumas de capital directamente a aquellos que supuestamente lo necesitaban más que nadie requería encontrar nuevos “canales de suministro” para asegurarse de llegar a dichos grupos objetivo. Dadas las restricciones del tipo de interés general presentes en prácticamente todos los países en aquella época, se creyó, acertadamente, que los bancos no podían ni deseaban desempeñar esta función: nunca les convendría servir a clientes pobres. De este modo, eran necesarias otras instituciones que estuviesen realmente interesadas en llegar y apoyar a las pequeñas empresas y a los pobres; y, de hecho, estas nuevas instituciones

fueron creadas con ayudas extranjeras con bastante celeridad. La mayoría eran instituciones sin ánimo de lucro con alta conciencia ética y elevadas intenciones. Pero dado que también eran muy onerosas y carecían de un modelo de negocio bien diseñado, se convirtieron en el consabido agujero sin fondo y casi ninguna de ellas sobrevivió a sus primeros años⁵. Además, una parte considerable de estas nuevas instituciones estaba gestionada por científicos sociales políticamente inspirados, procedentes de países occidentales, que no eran competentes para dirigir organizaciones financieras y poseían escasos conocimientos sobre los problemas financieros de los propietarios de las pequeñas empresas en países en vías de desarrollo. En consecuencia, el segundo enfoque sobre la financiación del desarrollo también fracasó, dejando atrás otra lección ética: no basta solo con tener buenas intenciones.

La llegada de las microfinanzas modernas

Otro grupo de nuevos proyectos de financiación tuvo mejores perspectivas de alcanzar el éxito. Consistían en programas de crédito con financiación externa de organizaciones no gubernamentales que no estaban diseñados y dirigidos por sociólogos y semejantes, procedentes de países industrializados, sino más bien por personas políticamente liberales, a menudo emprendedoras, de sus respectivos países anfitriones. Los impulsores de estos programas eran conscientes de las necesidades de los microempresarios, el principal grupo objetivo de la nueva política, y cabía suponer que entendían sus problemas económicos y financieros.

Hacia 1990, surgió la convicción entre los expertos en financiación del desarrollo de que los empresarios a pequeña y muy pequeña escala de los

⁵ Una de las pocas excepciones que lograron sobrevivir e incluso crecer significativamente debido al liderazgo carismático y las habilidades en la recaudación de fondos de Yunus fue el ahora famoso Banco Grameen.

países en vías de desarrollo representaban el grupo objetivo ideal y las ONG constituidas y gestionadas por empresarios locales eran la forma de ordenación ideal para una organización patrocinadora, creando el ajuste perfecto en el ámbito de las políticas de desarrollo. Debido a que las ONG tenían una orientación empresarial y estaban socialmente comprometidas, y tenían tan poco que ver con el Estado como sus clientes, esta constelación se ajustaba casi a la perfección al entorno político de la época. Varias agencias de desarrollo internacionales asumieron esta idea y patrocinaron a varias de estas nuevas ONG otorgantes de créditos.

Es importante distinguir entre dos tipos de institución de microfinanzas⁶. Uno de ellos consiste en aquellas que mostraban una cierta preocupación por la contención de los costes y el incremento de los beneficios con el fin de alcanzar finalmente un nivel de eficacia que las convirtiese en autosuficientes. En principio, esta orientación comercial implicaría el requisito de contener los costes centrándose en el crédito como el único servicio prestado e incrementar los beneficios aplicando tipos de interés más altos para los préstamos, que posiblemente incluso cubrirían los costes.

La política de las instituciones de microfinanzas del segundo tipo consistía en prestar el mayor tipo de servicios posible que los pobres pudiesen necesitar, aplicando tipos de interés más bajos para los micropréstamos y siendo menos estrictos con respecto al reembolso. Para los observadores externos, este enfoque más permisivo tenía un cierto atractivo dado que parecía ser más receptivo con el cliente y estar más adaptado a la capacidad de los clientes pobres de soportar el coste total del préstamo.

En 1992, el Banco Interamericano de Desarrollo encargó un estudio sobre la “eficacia de las ONG otorgantes de créditos” que cubrían a las institucio-

⁶ Véase igualmente Morduch (2000), quien describe gráficamente lo que él llama el “cisma en las microfinanzas”.

nes de microfinanzas de estos dos tipos. Los hallazgos del estudio, publicados en 1996, fueron un jarro de agua fría⁷. Los déficits anuales de aquellas instituciones de microfinanzas que habían seguido un enfoque permisivo fueron espeluznantes. Pero incluso las instituciones de microfinanzas que tenían alguna aspiración a lograr un equilibrio en sus operaciones crediticias estuvieron lejos de conseguirlo. La conclusión fue clara: con los altos niveles de costes recogidos en el estudio, no habría institución de microfinanzas capaz de sobrevivir y dependerían constantemente de subvenciones. No obstante, trasladar los costes elevados, que se situaban cerca del cien por cien, a sus clientes hubiese resultado igualmente imposible por motivos económicos, políticos y éticos.

Las agencias internacionales exigieron mayor eficiencia a las instituciones de microfinanzas. Dada esta presión, algunas se esforzaron en reducir costes y volverse eficientes

Si las microfinanzas tuvieran que ser tan onerosas como parecían en aquel momento no resultarían un instrumento adecuado, ni para la mitigación de la pobreza, ni para creación de puestos de trabajo o la estimulación del crecimiento. A largo plazo, las organizaciones en cuestión no podrían haber creado ni siquiera una ilusión de mayor igualdad social. La forma en la que se llevaban a cabo en aquella época las microfinanzas solo podía representar un mero maquillaje político, y parecía éticamente cuestionable apoyarlas como medio para las políticas de desarrollo, gastando unos fondos de donantes que podrían haberse destinado a otras medidas más eficaces de ayuda al desarrollo.

Estos hallazgos inspiraron a algunas agencias donantes internacionales a exigir un nivel de eficacia mucho más elevado a las instituciones de

⁷ Véase Schmidt y Zeitinger (1996).

microfinanzas a las que pretendían apoyar. Dada esta presión, algunas instituciones de microfinanzas otorgantes de créditos comenzaron a realizar serios esfuerzos para reducir los costes y volverse eficientes. Cuando J. D. von Pischke, uno de los expertos más destacados en financiación del desarrollo, tuvo conocimiento de los resultados del estudio, sugirió un objetivo que en aquella época parecía utópico: la suma de los costes administrativos y del riesgo de una institución de microfinanzas no debería ascender a más del 20% de su cartera de préstamos. Costes de esta envergadura serían lo suficientemente bajos para ser trasladados a sus clientes, permitiendo de este modo que las instituciones de microfinanzas cubriesen sus costes y ampliaran el alcance de su actividad de acuerdo con su doble objetivo de sostenibilidad e incremento de la difusión. Aquellos que aceptaron el desafío, sin duda una minoría entre las instituciones de microfinanzas existentes a principios de los noventa, adoptaron la nueva etiqueta de ser instituciones de microfinanzas comerciales.

EL ANTIGUO DEBATE SOBRE LA ÉTICA DE LAS MICROFINANZAS COMERCIALES

Microfinanzas comerciales y sus críticos

La segunda mitad de los noventa presenció notables avances en el ámbito de las microfinanzas. Ello fue posible gracias a una serie de innovaciones en la tecnología crediticia⁸ y a la estructura organizativa de las instituciones de microfinanzas y de los tipos de proyectos de desarrollo que sirvieron para crear nuevas instituciones y programas de microfinanzas⁹. Las mejo-

⁸ El debate en aquella época versaba sobre los méritos de tres tecnologías. La concesión de créditos a grupos reducidos, denominado préstamos a grupos, la concesión de préstamos a grupos de gran tamaño, denominado banca comunitaria, y la concesión de préstamos a pequeños empresarios y otra gente pobre.

⁹ El énfasis de este debate fueron los méritos relativos a tres tipos de proyectos de desarrollo en el campo de las microfinanzas denominados: proyecto de *downscaling*, *upgrading* y *green-field*; para información adicional, consulte el tercer apartado.

res instituciones de microfinanzas fueron capaces de reducir sus costes a un nivel cercano al 20% de sus carteras de préstamos. Unas pocas incluso se las arreglaron para cubrir la totalidad de sus costes con los beneficios generados.

Naturalmente, hubo profundos debates sobre la forma más adecuada de conseguir este ambicioso objetivo. De ellos se concretaron dos “enfoques” principales, tal y como se denominaron en la jerga técnica. Uno es el “enfoque de desarrollo de instituciones”, que considera la creación de instituciones viables que puedan conseguir un rendimiento destacado como elemento clave y requisito previo para el éxito financiero y de desarrollo. El principal protagonista de este enfoque fue la consultora alemana Internationale Projekt Consult (IPC). El otro enfoque se denominó el “enfoque comercial”. Entre los expertos, se asociaba fundamentalmente con ACCION, una organización para el apoyo de las microfinanzas con sede en Estados Unidos. Sin embargo, estas etiquetas no significan mucho ya que apenas existe contradicción entre ambos enfoques: las instituciones de microfinanzas viables a nivel financiero deben tener asimismo una orientación comercial y, si pretenden lograr el éxito comercial necesario para crear un impacto duradero, deben disponer de una forma institucional apropiada. Por este motivo continuó empleando para ambos el término más comúnmente utilizado de “enfoque comercial”.

Hacia finales del siglo pasado, el enfoque comercial había logrado salir claramente victorioso frente a las formas menos estrictas, más tradicionales, bien intencionadas pero ineficaces, de llevar a cabo las microfinanzas. Sin embargo, sería un error asumir que los puntos de vista compartidos por IPC y ACCION, y por muchos otros destacados profesionales y académicos de las microfinanzas, eran universalmente aceptados. Las figuras clave de muchas instituciones de microfinanzas, incluida la de Yunus, así como multitud de expertos de instituciones de ayuda al desarrollo o del ámbito académico, expresaban fuertes reservas de cara al nuevo enfoque o incluso

llegaban a mostrarse abiertamente hostiles al mismo¹⁰. En mi opinión, intentar conseguir beneficios a través de proyectos de desarrollo era moralmente criticable a priori. Ni siquiera consideraron cubrir los costes como un objetivo relevante, puesto que a su modo de ver, el trabajo de las instituciones de microfinanzas era social y políticamente tan importante que los países industrializados estaban moralmente obligados a financiar sus actividades y a cubrir los déficits que necesitaban afrontar las instituciones de microfinanzas respetables a nivel de desarrollo. Esta crítica tenía fundamentos éticos, pero tal y como se muestra ahora, no estaba justificada en base a los hechos y las cifras.

El empleo de simples cifras para ilustrar el conflicto

El conflicto de la década de los noventa relativo al valor ético del enfoque comercial se puede demostrar comparando dos instituciones de microfinanzas hipotéticas, llamadas MFI-1 y MFI-2, basadas en lo que podrían ser buenas instituciones de sus respectivas clases para la época.

La MFI-1 posee una orientación comercial, mientras que la MFI-2 no. Ambas han sido fundadas cuatro años antes, utilizando la misma cantidad de fondos de ayuda al desarrollo y ambas emiten préstamos de un tamaño medio de 1.000 dólares estadounidenses. En su cuarto año de actividad, la MF-1 tiene unos costes administrativos y de riesgo (anuales) que ascienden conjuntamente al 15% de su cartera de préstamos promedio. Incluyendo unos

¹⁰ Las posturas críticas de Hulme y Mosley (1996) y Woller *et al.* (1999) son especialmente abiertas y dignas de mención puesto que ambos equipos de autores fueron editores de dos de los diarios más importantes en su campo, el *Journal of International Development* y el *Journal of Microfinance*, en la década de los años noventa. Woller y sus coautores atacaron de forma explícita el enfoque comercial. Manifestaron serias “preocupaciones sobre la dirección hacia la que [los partidarios del enfoque comercial] están intentado impulsar la industria”, y mencionaban al Banco Grameen como el “ejemplo más destacado” del único tipo de institución de microfinanzas que consideraban apropiado desde un punto de vista ético y de desarrollo.

costes de financiación de cerca del 10%, tiene unos costes totales de aproximadamente el 25%. A los propietarios de microempresas y pequeñas empresas se les ofrecen préstamos con términos y condiciones que corresponden a un tipo de interés efectivo del 30% si se incluyen los costes de las operaciones de los propios clientes. Por lo que la MFI-1 está cubriendo sus costes y, tal y como ha venido haciendo durante algún tiempo, también cuenta con el capital propio necesario para una ampliación de sus operaciones. También puede obtener fácilmente los préstamos adicionales de organizaciones de ayuda al desarrollo que necesite para su ampliación. Gracias a su mejor acceso a la financiación, la MFI-1 cuenta con 30.000 prestatarios. No obstante, su estricta orientación orientada a cubrir costes implica que su equipo de dirección no siempre puede mostrarse “agradable” con los prestatarios en cuanto a los pagos atrasados ni con los empleados que no colaboren.

La MFI-2 rechaza el enfoque comercial por motivos éticos y actúa en consecuencia. Por ello tiene unos costes totales superiores cercanos al 40%. Sus directivos no consideran aceptable trasladar estos costes a sus clientes. Los costes de intereses efectivos para los clientes representan solo el 20% pero no es suficiente para cubrir los costes de la MFI-2. Por ello, es necesario encontrar algunas organizaciones de ayuda al desarrollo que deseen compensar el déficit. Esto se puede gestionar con una determinada cantidad de esfuerzo y habilidades, pero dado que las organizaciones en cuestión que deben cubrir el déficit no aprueban el hecho de que la MFI-2 siga sin poder cubrir todos sus costes, no es posible convencerles de que aporten los fondos adicionales que harían viable una ampliación del nivel o el alcance de la actividad. Por lo tanto, la MFI-2 solo puede servir a 10.000 clientes.

Planteo igualmente el siguiente supuesto que hará que la evaluación resulte más sencilla: los clientes de ambas instituciones solicitan préstamos no por amor al arte sino porque realmente los necesitan para sus negocios. Su

única alternativa es pedir préstamos en el mercado de créditos informal donde el tipo de interés efectivo aplicado a los pequeños préstamos es de al menos el 100% anual, una cifra realista en las regiones más desfavorecidas del mundo.

El problema ético queda patente de inmediato: la MFI-1 puede resultar dura en ocasiones y solicita tipos de interés más altos a sus clientes pobres pero puede servir al triple de clientes que la MFI-2 al ofrecerles préstamos al 30%, o en otras palabras, permite que 20.000 personas más eviten tener que obtener sus préstamos del mercado informal a un coste del cien por cien. La MFI-2 no es tan estricta a la hora de tratar con sus clientes (y posiblemente con sus empleados) y, por lo tanto, es una institución más amable pero atiende a un número mucho menor de clientes.

El valor monetario de los costes que los clientes de una institución de microfinanzas ahorran al no solicitar un préstamo en el mercado informal se puede utilizar como una medida cuantitativa muy simple sobre el impacto de sus operaciones. Si multiplicamos el tamaño del crédito promedio por el número de préstamos pendientes, los ahorros de intereses (100% menos el interés pagado, es decir, el 30% o el 20%) por cada dólar prestado, genera un beneficio para los clientes de 21 millones de dólares estadounidenses en solo un año. El correspondiente cálculo para la MFI-2 genera un beneficio de tan solo 8 millones de dólares, lo que supone 13 millones de dólares menos¹¹.

También se podrían calcular otros beneficios ofrecidos por las dos MFI y también tendría sentido añadir los beneficios netos durante el transcurso de varios años. Pero para lo que quiero demostrar estas sofisticaciones no resultan necesarias. Un responsable de la toma de decisiones que actúe en pro del grupo objetivo oficialmente declarado de la gente pobre y las

¹¹ Para un cálculo más explícito, véase Schmidt (2010).

pequeñas empresas, difícilmente encontraría complicado decidir a cuál de las dos MFI se debería apoyar: la MFI-1 es claramente preferible tanto por razones económicas como éticas. Esta sencilla comparación del beneficio esperado para los prestatarios constituye un apoyo ético claro al enfoque comercial: resulta más ético sencillamente porque genera un impacto de desarrollo mucho más fuerte.

Nuevas formas para la creación de instituciones de microfinanzas

A mediados de los noventa, las condiciones económicas y reguladoras para la financiación de las pequeñas empresas y de las microempresas habían cambiado. Lo que es más importante, se habían retirado los límites máximos para los tipos de interés que los bancos podían cargar a sus clientes en la mayor parte de los países. En vista de los graves problemas de eficiencia a los que se enfrentaba la mayoría de las ONG de microfinanzas, los expertos en este campo comenzaron a pensar que sería más eficaz y eficiente contar con bancos de microfinanzas en lugar de ONG que prestasen servicios microfinancieros. La ventaja más importante de los bancos sería que podrían aceptar depósitos. Les permitiría ofrecer un servicio adicional que sus clientes podrían valorar muy positivamente y utilizar asimismo los depósitos de los clientes como fuente de financiación para realizar pequeños préstamos. Otra ventaja es que los bancos formales, autorizados como proveedores especializados de servicios de microfinanzas, serían reguladas por instituciones supervisadas y, solo por este motivo, cabría esperar que fuesen más eficientes. Sin embargo, ¿de dónde saldrían estos bancos? ¿Cómo se podrían identificar y cómo sería posible crearlos?

Una forma de crear el tipo deseado de bancos era un nuevo tipo de proyecto de financiación del desarrollo denominado “mejora” [*upgrading*]. Un proyecto de mejora consta de tres pasos. El primero es la identificación de la ONG otorgante de créditos cuyos fundadores o dirigentes en

cuestión deseen hacer que su ONG inicie una profunda transformación institucional. Como segundo paso, la ayuda extranjera se utiliza para reforzar la ONG y convertirla en una buena institución otorgante de créditos capaz de cubrir todos sus costes o que al menos esté bien encaminada hacia la plena cobertura de los mismos. El paso final y decisivo consiste en cambiar la situación legal de la ONG a la de una sociedad, obteniendo una licencia bancaria e iniciando las operaciones bancarias dentro de una estructura jurídica nueva. Un aspecto que ha suscitado entre algunos expertos en financiación del desarrollo grandes esperanzas por los proyectos de mejora fue la supuesta importancia del conocimiento disponible a nivel local y de la implicación activa de los principales participantes de la ONG.

Algunos proyectos de mejora tuvieron bastante éxito. Pero el número de casos con éxito fue menor del esperado¹² y, en muchos casos, se volvió muy difícil integrar a los líderes de la antigua ONG en las nuevas organizaciones debido a que estaban muy ligados al modelo antiguo. Por ello, la mayor parte de los supuestos beneficios de transformar las ONG existentes en bancos de microfinanzas resultaron inalcanzables.

Dado que la mejora tuvo menos éxito del previsto, se llevó a cabo un nuevo tipo de proyecto de financiación del desarrollo. En lugar de transformar una ONG existente en un banco para clientes de pequeñas empresas locales, las agencias de ayuda y sus asesores comenzaron a constituir instituciones de microfinanzas orientadas a los grupos objetivo “desde cero”, es decir, sin una institución precursora. El otro enfoque se denominó *greenfield* “enfoque completamente nuevo”. Por ahora, este enfoque se ha convertido en la forma preferida para la creación de nuevas instituciones de microfinanzas orientadas hacia la eficiencia y hacia los grupos objetivo.

¹² En 2007, Nair y Von Pischke plantearon lo mismo al examinar la estrategia de *upgrading* de los diez últimos años.

La pregunta crucial sobre la propiedad

La creación de un banco de microfinanzas bajo la forma jurídica de una sociedad, ya sea mediante la mejora de una ONG antigua o mediante la constitución de dicho banco desde cero, se volvió más o menos una operación de rutina tras la implementación con éxito de los primeros casos. Sin embargo, en todos ellos existe un problema muy importante que evidentemente comporta un aspecto ético: ¿quién debería ser el o los propietarios o los accionistas de la nueva institución? Un posible candidato en el caso de un proyecto de mejora sería la antigua ONG. Pero esto rara vez resultaría suficiente, se necesitarían accionistas adicionales. La experiencia también demostró que los dirigentes de la antigua ONG difícilmente podrían gestionar un banco que, después de todo, constituye una empresa mucho más compleja que una ONG. Los donantes internacionales que en la mayoría de los casos apoyaron la conversión o la creación de la nueva institución a nivel financiero podrían ser otros candidatos. No obstante, tal y como se pudo ver en la práctica, no fueron capaces o no quisieron asumir toda la responsabilidad de hacer que el nuevo banco tuviese éxito tanto en el ámbito financiero como de desarrollo. Los inversores puramente comerciales tampoco se consideraron propietarios adecuados para las instituciones de microfinanzas, simplemente porque se temía que se centrasen únicamente en la rentabilidad, dejasen de lado su papel social y de desarrollo, y su misión como bancos de microfinanzas.

Ser accionista estratégico, o simplemente propietario de una institución de microfinanzas requiere algo más que aportar únicamente capital social. Un propietario cualificado debe sentirse responsable de la institución y de su éxito en dos dimensiones, tanto la financiera como la de desarrollo, y debe actuar en consecuencia. Por supuesto, la nueva institución de microfinanzas debería tener éxito comercialmente porque de lo contrario no podría convertirse en una institución estable. No obstante, su función en última instancia es la de contribuir al desarrollo económico del país y servir a los

miembros menos favorecidos de su sociedad. Por lo tanto, preguntar quién resulta más idóneo para ejercer la propiedad y el control hace que resulte necesario preguntarse quién usaría sus derechos de propiedad para tomar decisiones que equilibrasen de forma justa los objetivos financieros a corto y medio plazo con los objetivos de desarrollo a largo plazo.

Ser accionista estratégico requiere algo más que aportar únicamente capital social

Cuando la creación de nuevas instituciones de microfinanzas se convirtió en la regla general, no existía una buena respuesta a la pregunta de quién podría ser un propietario competente, paciente y socialmente responsable de las instituciones de microfinanzas con orientación comercial. Curiosamente, las dos organizaciones antes mencionadas, IPC y ACCION, que habían sido las más fervientes defensoras del enfoque para el desarrollo de instituciones comerciales durante años y que a su vez habían sido las participantes con mayor éxito a la hora de crear instituciones de microfinanzas viables a nivel financiero y con orientación comercial, fueron también las primeras en sufrir el problema de que no basta con crear dichas instituciones. Con vistas a su estabilidad y crecimiento constante, necesitan propietarios estratégicos competentes y dedicados. Finalmente, adoptaron esta función ellas mismas. ACCION creó varios vínculos institucionales y respaldados por capital propio para el gran número de instituciones de microfinanzas en cuya constitución había participado, e IPC fundó una sociedad de participaciones en capital llamada ProCredit Holding-AG. Esta última posee actualmente la mayor parte del capital de veintidós pequeños bancos en veintidós países y actúa como coordinador central de este grupo de bancos¹³.

¹³ Puede encontrar información sobre ACCION, IPC y ProCredit Holding y las redes de los bancos de microfinanzas afiliados a ACCION y ProCredit-Holding en sus respectivos sitios web. ProCredit ya no llama bancos de microfinanzas a los integrantes de la red sino pequeños bancos comerciales.

La aparente victoria del enfoque comercial como punto de partida

El periodo comprendido entre mediados de los noventa y mediados de la última década fue el de los años dorados de las microfinanzas. Lo que había empezado como un ámbito de diletantes bien intencionados pero difícilmente competentes se convirtió progresivamente en pasto de profesionales. Paralelamente, las microfinanzas se volvieron cada vez más efectivas en términos financieros y de desarrollo. Muchas de las nuevas instituciones de microfinanzas se constituyeron y gestionaron basándose en el enfoque comercial; algunas de ellas tuvieron bastante éxito a nivel puramente financiero y comenzaron al mismo tiempo a tener un impacto considerable. Las instituciones y las redes de las instituciones de microfinanzas constituidas por ACCION e IPC/ProCredit sirvieron de modelos y se imitaron ampliamente sus “mejores prácticas”. Cuando Yunus y su Banco Grameen recibieron el Premio Nobel de la Paz en 2006, el “nuevo mundo de las microfinanzas”, por citar el título de un importante libro editado por ACCION¹⁴, parecía demostrar que el enfoque comercial había logrado una victoria absoluta en la lucha por encontrar la mejor solución a un importante problema en el ámbito del desarrollo social y económico.

Fue parte del éxito aparente de las microfinanzas comerciales el que los inversores con orientación comercial y sus asesores también comenzasen a interesarse por las microfinanzas como una nueva e “interesante clase de activo”¹⁵. Este interés fue bien recibido porque las carteras de préstamos de las nuevas instituciones de microfinanzas crecían con rapidez en aquella época. Puesto que muchas instituciones de microfinanzas nuevas representaban bancos regulados, una cartera creciente requería una base de

¹⁴ Véase Otero y Rhyne (1994).

¹⁵ Véase DB-Research (2007).

capital social creciente. La falta de capital se había convertido en una limitación para el crecimiento y los nuevos inversores potenciales podrían ofrecer una solución a este problema, siempre y cuando aportasen únicamente capital y no intentasen alterar el delicado equilibrio entre los beneficios y la orientación al desarrollo que las mejores instituciones de microfinanzas habían establecido para ellas mismas.

En la aparente victoria pueden esconderse las semillas de la derrota. No solo aquellos que habían trabajado durante muchos años en microfinanzas con el objetivo de mitigar los problemas de desarrollo se dieron cuenta de que podían ser rentables. Los nuevos actores comenzaron a invadir el terreno de juego y parecían enarbolar intenciones muy diferentes a las de los jugadores tradicionales. ¿Quiénes eran estos nuevos elementos y qué hicieron?

La doble cara de las microfinanzas comerciales

El término “comercialización” tiene más de un significado. Hasta ahora, lo he empleado únicamente en el sentido de llevar a cabo las microfinanzas con un fuerte interés en cubrir todos los costes de la gestión de la institución e incluso generar beneficios moderados con el fin de atraer nuevos fondos. Estos podrían ser capital o préstamos, eliminando la antigua dependencia de las subvenciones y de los fondos de ayuda al desarrollo.

Un segundo significado del término hace referencia al (posible) hecho de que los agentes puramente comerciales, tales como la banca comercial privada y otros inversores orientados únicamente hacia los beneficios, participen en operaciones comerciales con personas pobres, pequeñas empresas y microempresas, haciéndolo de forma que solo tenga en cuenta sus propios objetivos. Desde mediados de la última década, se está produciendo la comercialización en ambos sentidos del término. El éxito indiscutible de las microfinanzas comerciales en el primer sentido del término “comer-

cial” sentó las bases para la comercialización en su segunda acepción, al haber demostrado a los actores puramente comerciales que el mercado de las microfinanzas podía ser rentable.

Previamente se dieron algunos episodios en los que los actores comerciales invadieron el mercado de las microfinanzas de un país y llevaron a cabo sus operaciones en el mismo de forma que no solo no solucionaron el problema que tenían las personas pobres a la hora de acceder a la financiación en términos razonables, sino que provocaron problemas de sobreendeudamiento. Pero fueron casos aislados y sus efectos negativos se superaron rápidamente. No obstante, desde mediados de la última década, este nuevo tipo de comercialización se convirtió en un fenómeno muy extendido. Las llamadas “microfinanzas” en México son un ejemplo conocido. Tal y como publicó la revista empresarial *Business Week* en varias ocasiones recientemente (una de ellas bajo el título “el lado oscuro de los micropréstamos”¹⁶), algunos grandes bancos internacionales han iniciado actividades en el campo de las microfinanzas en México. Desgraciadamente, también en otros lugares. Aunque dichas operaciones se denominen “microfinanzas”, este negocio tiene poco que ver con la financiación de pequeñas empresas y microempresas. En lugar de eso, se trata simplemente de préstamos al consumo. En general, parte del escepticismo está justificado en lo que respecta a si resulta éticamente defendible financiar el consumo de las personas pobres, aún más cuando dicha financiación se presenta bajo una etiqueta equívoca. Cuando la concesión de préstamos a consumidores está dirigida a las personas desfavorecidas, constituye un préstamo irresponsable si, tal y como señaló *Business Week*, se produce a tipos de interés leoninos. La transformación gradual de las microfinanzas desde la financiación de microempresas hasta los préstamos al consumo ha comenzado a empañar la reputación de las microfinanzas y dicho cambio resulta cuestionable desde un punto de vista ético.

¹⁶ Véase *Business Week* (2007). El artículo, disponible en Internet, aparece en las páginas 38-46 de la edición estadounidense del 24 de diciembre de 2007.

La IPO de Compartamos de 2007

Desgraciadamente, la invasión del ámbito de las microfinanzas por parte de algunos bancos no es el único avance reciente que las ensombrece y genera reparos éticos. Existe asimismo la creciente tendencia de algunas instituciones de microfinanzas genuinas a adoptar lo que yo llamo una “comercialización excesiva”.

Al emitir acciones al público general y cotizar dichas acciones en una bolsa de valores para permitir la comercialización, una institución de microfinanzas intenta atraer inversores privados orientados hacia los beneficios. Una oferta pública inicial (IPO, por su sigla en inglés) satisfactoria, para emplear terminología financiera, de una institución de microfinanzas indica que las microfinanzas han alcanzado un alto grado de madurez puesto que esto requiere que la institución de microfinanzas y los bancos inversores que la respaldan sean capaces de convencer a nuevos inversores de que sus inversiones serán amortizadas. Los inversores no deben llamarse a engaño: una IPO también implica un compromiso por parte de la institución de microfinanzas, que garantizará que estos accionistas obtengan los beneficios esperados.

Durante los cinco últimos años, cinco instituciones de microfinanzas, tres de ellas situadas en Asia, una en África y otra en México, han llevado a cabo IPO¹⁷. Abordaré en primer lugar la IPO de la institución de microfinanzas mexicana Compartamos, un caso que resulta útil para poner de relieve la dimensión ética de la comercialización excesiva.

A principios de 2007, el 30% de las acciones ordinarias existentes de Compartamos, una antigua ONG reconvertida en sociedad anónima en el año

¹⁷ Cuatro de estos casos han sido comparados y analizados en Lieberman *et al.* (2007); el caso indio se produjo después.

2000, fue vendida a inversores privados e institucionales americanos y mexicanos, y las acciones cotizaron en la bolsa mexicana de valores. Puesto que no se crearon nuevas acciones durante la IPO, la propia institución de microfinanzas no recibió nuevos fondos. Solo aquellos que habían invertido con anterioridad tuvieron la oportunidad de vender obteniendo beneficios.

La IPO tuvo un gran éxito en términos financieros. El precio de emisión correspondiente a las acciones de Compartamos fue trece veces superior al valor en libros¹⁸, lo que corresponde a una elevada ratio precio-ganancias¹⁹. Tasada al precio de oferta, Compartamos valía cerca de 1.500 millones de dólares, aunque en aquel momento todavía era una institución pequeña²⁰. A pesar del elevado precio de emisión, esta fue sobresuscrita en una proporción de trece veces. Tras la emisión, el precio se incrementó de nuevo, en torno a un 50%.

Entre aquellos que vendieron acciones durante la IPO se encontraba ACCION y la institución para la financiación del desarrollo, IFC, una filial del Banco Mundial, así como diversos accionistas privados surgidos de entre los fundadores y directivos de Compartamos. Todos ellos habían adquirido sus acciones al valor nominal en el año 2000, cuando Compartamos se transformó de ONG en sociedad, y su inversión se volvió muy lucrativa.

¹⁸ Todas las cifras aquí indicadas han sido obtenidas de una cuidadosa evaluación de la IPO de Compartamos realizada por Richard Rosenberg, un miembro del personal de CGAP; cf. Rosenberg (2007). La documentación igualmente extensa sobre la IPO publicada por ACCION (2007) llega a conclusiones muy distintas a las de Rosenberg, pero no da lugar a duda sobre sus cifras.

¹⁹ La ratio precio-ganancias de las acciones de Compartamos en el momento de la IPO se situaba cerca de 25. Por lo general, la ratio precio-valor contable de bancos que cotizan en bolsa se sitúan entre 1 y 4, y sus relaciones precio-ganancias entre 10 y 20.

²⁰ Al cierre del ejercicio anterior a la IPO, la cartera crediticia de Compartamos se situaba solo en algo más de la mitad de la del Banco Grameen y solo una octava parte del tamaño de la cartera del Grupo ProCredit. No obstante, la cartera de préstamos de Compartamos creció más rápido que la de las otras dos instituciones.

Durante un periodo de siete años, entre 2000 y 2006 (ambos inclusive) el valor de su inversión se duplicó cada año.

Creo que los aspectos financieros de esta IPO deberían suscitar preocupación. Sin embargo, esta no se debería basar en el mero hecho de que las acciones de una institución de microfinanzas se vendiesen a una amplia gama de inversores o que la IPO fuese extremadamente rentable para estos. Ambas características de la IPO tienen el efecto positivo de mejorar la reputación de las microfinanzas como “una oportunidad de inversión”, haciendo que sea sencillo para otras instituciones de microfinanzas acceder al mercado de capitales y utilizarlo como fuente del tan necesario capital social.

No obstante, sí era motivo de preocupación lo que hacía que las acciones de Compartamos fuesen tan valiosas. En este caso, eran los beneficios sumamente elevados obtenidos durante el periodo transcurrido desde la conversión de ONG a sociedad. El alto precio de emisión solo se puede explicar a través de las expectativas que tenían los compradores de las acciones de que dicho nivel asombroso de rentabilidad se mantendría durante los años siguientes así como la promesa implícita de los propietarios iniciales y directores de Compartamos de mantener dicho nivel desorbitado de beneficios.

Los anteriores beneficios de Compartamos no provenían ni de los bajos costes operativos ni de los bajos costes de financiación. Más bien, era su política de precios consistente en cobrar un tipo de interés promedio cercano al cien por cien en todos sus préstamos. Se había producido un estallido inflacionista en México a finales de la década de los noventa. Cuando la inflación se disparó hasta alcanzar casi el cien por cien, Compartamos hizo lo que se suponía que haría cualquier buena institución de microfinanzas. Incrementó en consonancia los tipos de interés para sus préstamos, de modo que los tipos de interés ajustados en base a la inflación siguieron siendo positivos. Sin embargo, la tasa de inflación de México volvió rápida-

mente a su nivel normal. Por su parte, Compartamos mantuvo sus altos tipos de interés, lo que sugiere que su política de tipos de interés podría haberse elegido con vistas a la IPO planificada.

Al emitir acciones y cotizar en bolsa para permitir la comercialización, una institución de microfinanzas intenta atraer inversores privados orientados hacia los beneficios

Los tipos de interés real cercanos al cien por cien constituirían un problema político y ético en cualquier institución financiera. Más aún en las instituciones que se presentan a sí mismas como instituciones de microfinanzas orientadas al desarrollo, tal y como viene haciendo Compartamos hasta la fecha. En mi opinión, compartida por otros muchos observadores, los beneficios excesivos son resultado de una simple y clara explotación de los clientes²¹. Esto lleva a la conclusión de que, al menos hasta 2007, la orientación comercial de Compartamos era simplemente excesiva e incompatible con el mandato ético de las microfinanzas, lo que constituye un problema ético fundamental.

¿Había razones para esperar que la política de precios abusiva de Compartamos cambiaría después de la IPO y se adaptaría a lo que constituye las mejores prácticas entre las instituciones de microfinanzas con orientación comercial pero también con motivaciones éticas? Era poco probable desde el principio ya que cerca de la mitad de las acciones se vendieron para fondos de cobertura [*hedge funds*] durante la IPO²². Los fondos de cobertura no encarnan al tipo de accionistas que suele mostrar un firme compromiso

²¹ Un sencillo cálculo presentado en Schmidt (2010) muestra que el alto valor de Compartamos en el momento de su IPO fue fundamentalmente un reflejo de la transferencia de riqueza conseguida al mantener los altos tipos de interés tras el pico de la inflación.

²² Esta información se facilita en ACCION (2007, 10) y se confirma en Lieberman *et al.* (2007, 32).

con los objetivos sociales y de desarrollo. Cederles el poder mediante la emisión de acciones ordinarias con pleno derecho a voto equivalió a perder todo poder y renunciar a las iniciales aspiraciones de desarrollo.

La IPO de Compartamos suscitó una oleada de críticas por parte de la comunidad de las microfinanzas. Uno de los comentarios más agrios fue el de Muhammad Yunus. Como bien señaló, las microfinanzas se habían creado para combatir a los usureros, no para crear otros nuevos. Existe la tentación de desacreditar la crítica de Yunus, por inapropiada, dado que él nunca había aceptado el completo enfoque comercial de las microfinanzas. Pero no estaba solo. Otros como Rosenberg (2007) que siempre habían defendido el enfoque comercial, se quedaron igualmente horrorizados por la IPO de Compartamos y el ejemplo que parecía ofrecer para las microfinanzas comerciales, así como el daño que había hecho a la imagen de las microfinanzas en general.

La IPO de SKS en 2010

Sin embargo, sorprendentemente el gran público no fue consciente de la IPO de Compartamos y sus aspectos cuestionables. Simplemente no tuvo el suficiente atractivo para los medios de comunicación. No obstante, este desinterés no duró mucho tras la segunda gran IPO de una institución de microfinanzas que tuvo lugar en la India en 2010.

La India era uno de los últimos países en subirse al carro de las microfinanzas, a pesar de su proximidad a Bangladesh, el hogar del Banco Grameen, ASA y BRAC, tres de las instituciones de microfinanzas más grandes y conocidas a nivel mundial. Una razón fue que los bancos propiedad del Gobierno y los programas gubernamentales habían dominado el campo de las microfinanzas en la India durante muchos años. Por lo tanto, las instituciones de microfinanzas privadas y especialmente las de orientación

comercial arrancaban con lentitud. Sin embargo, tras su arranque, los microcréditos prácticamente se dispararon en la India. Entre 2006 y 2010, el número de clientes-prestatarios de instituciones de microfinanzas con orientación comercial creció de 8 a 28 millones y el volumen de préstamos pendientes se incrementó en ocho veces. Un año antes, la India, y especialmente el estado de Andhra Pradesh se habían convertido en sede de algunas de las instituciones de microfinanzas de crecimiento más rápido del mundo y, a la postre, también las de mayor tamaño. Una de ellas era SKS Microfinance.

Dos sucesos que se produjeron en esta parte de la India en 2010 dieron lugar a una situación que los observadores calificaron de “crisis de gran envergadura” (*The Wall Street Journal*) e incluso de “muerte de las microfinanzas” (*Global Post*, India). Uno de ellos fue la IPO por parte de SKS, y el otro, una serie de casi ochenta suicidios relacionados con los problemas de pago de los prestatarios de microfinanzas y la presión que supuestamente ejercían los agentes de recobros de las instituciones de microfinanzas.

SKS es una gran MFI con orientación estrictamente comercial, cuyas oficinas centrales se encuentran en Hyderabad, en el estado de Andhra Pradesh. Opera tanto en dicho estado como en varios colindantes de India del Sur. Fue fundada como ONG en 1997 por Vikram Akula, un empresario que había trabajado como consultor en Estados Unidos. En 2003, SKS se transformó en sociedad de responsabilidad limitada, es decir, una institución con ánimo de lucro, y se convirtió en sociedad anónima en 2009. Con el paso de los años, la propiedad de SKS ha ido cambiando drásticamente. Hasta 2003 había sido principalmente propiedad de sus clientes. Entonces, antes y después de la IPO, la mayor parte de las acciones estaba en manos de sociedades americanas de capital riesgo. En términos del tamaño de su cartera de préstamos en el momento de la IPO, SKS era dos veces mayor que Compartamos. Poco antes de la IPO, Akula y otros altos directivos vendieron sus acciones obteniendo importantes réditos.

El 28 de agosto de 2010, el 23% de las acciones de SKS se emitió para el gran público, incluyendo a más inversores institucionales. En términos financieros, la IPO tuvo al menos tanto éxito como la de Compartamos. En base a su precio de emisión, SKS tenía un valor de mercado total cercano a los 1.500 millones de dólares estadounidenses, casi igual que Compartamos en el momento de su IPO, y la emisión fue también sobresuscrita en una proporción de trece veces²³.

Al igual que Compartamos, SKS fue, y sigue siendo, una institución que solo concede préstamos y no acepta depósitos. La obtención de capital proviene principalmente de inversores institucionales como los mencionados anteriormente, y el volumen principal de financiación de SKS se realiza mediante deuda de bancos indios. Existe un requisito legal en la India por el que los bancos deben proporcionar una determinada parte de sus préstamos a prestatarios con pocos ingresos. No obstante, pueden cumplir este requisito si prestan dinero a instituciones de microfinanzas; y así es como lo hace la mayoría de los bancos de la India. Por lo tanto, durante mucho tiempo, la financiación no fue un problema para las principales instituciones de microfinanzas de la India a pesar de sus altísimas tasas de crecimiento. En el caso de SKS, la tasa promedio de crecimiento anual de la cartera se situaba en más del 160% durante los cinco años anteriores a la IPO.

El elevado precio de emisión de las acciones de SKS y la alta ratio precio-ganancias, por encima de 40, son difíciles de explicar. Debido a la dura competencia con otras instituciones de microfinanzas, y posiblemente también queriendo la dirección de SKS evitar atraerse las críticas generadas por Compartamos tres años antes, los tipos de interés aplicados por SKS eran inferiores y dentro del rango normal que se puede encontrar entre las buenas instituciones de microfinanzas. De este modo, el argumento de reper-

²³ Para información adicional y las cifras específicas utilizadas en este apartado, véase Chen *et al.*, 2010.

cutir intereses en exceso a los clientes, el principal motivo de crítica en el caso de Compartamos, no se podía aplicar a SKS. Su rentabilidad de capital y la rentabilidad de los activos tampoco eran especialmente elevadas. En base a sus beneficios moderados, parece que aquellos que adquirieron las acciones a un precio muy alto debían de estar convencidos de que SKS sería capaz de mantener las enormes tasas de crecimiento de número de clientes, volumen de préstamos y personal que había conseguido en los cinco años anteriores a la IPO. Otra posibilidad sería que simplemente sobrevaloraron las nuevas acciones que les ofrecieron, tal y como creían Chen *et al.* (2010).

La crisis de las microfinanzas en la India

Tal y como he mencionado, las recientes tasas de crecimiento de los microcréditos en la India eran enormes y varias instituciones de microfinanzas de rápido crecimiento competían ávidamente por conseguir una mayor cuota de mercado. De forma similar a la crisis de las hipotecas *sub-prime* en Estados Unidos, esta situación incitó a la negligencia en las valoraciones crediticias realizadas por los agentes de préstamos y a una política de expansión crediticia ilimitada por parte de la dirección de las instituciones de microfinanzas. Como consecuencia, los prestatarios pobres se sintieron animados a solicitar préstamos de varias instituciones de microfinanzas. Los préstamos múltiples eran algo muy común, lo que derivó en la incapacidad de los clientes para pagar sus préstamos. Con el aumento repentino de los impagos, las prácticas de recobro de deudas se tornaron progresivamente más implacables.

Tal y como se comentó ampliamente en la prensa de todo el mundo, un número cada vez mayor de prestatarios no podía soportar la presión ejercida sobre ellos por los recaudadores de préstamos que trabajaban para SKS y otras instituciones de microfinanzas, y ochenta personas se suicidaron,

supuestamente a causa de dicha presión. Por supuesto, resulta imposible conocer la verdadera razón del suicidio en cada caso concreto, y es aún más complicado entender lo que significa en una cultura específica como la de India del Sur. Sin embargo, resulta plausible asumir que estos casos aciagos estuvieron relacionados con la concesión y aceptación exagerada de préstamos. Para las familias afectadas constituye una tragedia, y para las microfinanzas, desde luego, un desastre ético.

También fue un desastre desde el punto de vista político y comercial para las instituciones de microfinanzas de la India. Los políticos de Andhra Pradesh y de otros estados reaccionaron con rapidez recomendando que los clientes de las instituciones de microfinanzas dejaran de pagar sus préstamos. También implantaron medios legales para detener las cuestionables operaciones de los agentes de recobro, así como las de los responsables de la concesión de nuevos préstamos. Las tasas de devolución de préstamos cayeron drásticamente, al igual que el número de préstamos nuevos. En pocas palabras, el mercado de los micropréstamos se detuvo. El precio de las acciones de SKS cayó a cerca de un tercio del precio de emisión tan solo un año antes.

Si se echa un vistazo a los sucesos acontecidos en el núcleo de las microfinanzas de la India, podría pensarse que la crisis de Andhra Pradesh fue también una crisis de las microfinanzas en toda la India y que indicaba el comienzo de una crisis similar en otros países. Sin lugar a dudas, los profesionales y los observadores no fueron alertados del peligro derivado de la exagerada concesión de préstamos y de préstamos múltiples realizada por las instituciones de microfinanzas; tampoco lo fueron del peligro de los préstamos de instituciones de microfinanzas que fueron simplemente préstamos al consumo, en lugar de préstamos para microempresas que contribuirían a generar más ingresos. Sin embargo, la crisis de la India no se ha llegado hasta ahora a convertir en una crisis de las microfinanzas en general. Se limita a un número reducido de mercados de microfinanzas

nacionales o regiones, e incluso en ellos, solo afecta principalmente a las operaciones de algunas instituciones de microfinanzas.

Sin embargo, incluso si resulta prematuro predecir una crisis generalizada de las microfinanzas, tal y como creen algunos comentaristas, el daño ya está hecho. Además de que para las personas afectadas directamente significa pasar grandes apuros, los sucesos ocurridos en India del Sur han provocado que las microfinanzas hayan perdido casi todo su antiguo atractivo ético y político. Tal y como Chuck Waterfield, experto en microfinanzas y defensor del enfoque comercial, escribió en un blog²⁴ administrado por la conocida organización de apoyo a las microfinanzas CGAP, “corremos el riesgo de que el mundo no vea la diferencia entre las microfinanzas y los prestamistas que a los que tratamos de desbancar”.

Resulta casi evidente que muchas de las prácticas poco éticas que han ensombrecido seriamente la antigua reputación de las microfinanzas se remontan a una “comercialización excesiva”. No resulta sorprendente que las dos instituciones de microfinanzas que iniciaron ofertas públicas iniciales con un éxito espectacular meramente en términos financieros y que supusieron enormes ganancias para aquellos que las habían constituido se encuentren en el corazón de la crisis. Milford Bateman, experto británico, cita a Shakespeare al escribir “algo huele a podrido en el Estado de las microfinanzas” y culpa “al modelo de las microfinanzas preferido por la comunidad de desarrollo internacional, el modelo comercial” de la situación actual²⁵. A su modo de ver, “oculto detrás del énfasis de ampliar la difusión se encontraba el hecho inoportuno de que los altos directivos de las instituciones de microfinanzas estaban transformando discretamente las ganancias institucionales en ganancias privadas extraídas en forma de

²⁴ Este blog se encuentra disponible en <http://microfinance.cgap.org/tag/chuck-waterfield/>. Consultado el 18 de octubre de 2010.

²⁵ Esta declaración, con fecha 11 de febrero de 2011 se encuentra asimismo disponible en <http://microfinance.cgap.org/author/Milford-Bateman/>.

salarios espectaculares, primas, dividendos y, ocasionalmente, beneficios inesperados derivados de una IPO”.

Resulta casi evidente que muchas de las prácticas poco éticas que han ensombrecido seriamente la antigua reputación de las microfinanzas se remontan a una “comercialización excesiva”

El comentario de Bateman se dirigía especialmente a esas dos instituciones de microfinanzas cuyas IPO hemos analizado con más detalle. Sus características comunes son la firme implicación de empresas privadas de inversión y fondos de cobertura en calidad de inversores, así como las enormes ganancias de los propietarios que vendieron sus acciones durante el proceso de la IPO. Esto plantea la pregunta de si la participación de este tipo de inversor y el enriquecimiento de los fundadores y altos directivos están en modo alguno relacionados. Parece ser el caso. De forma más general, ¿supone una IPO necesariamente el final de las microfinanzas tal y como las habíamos conocido y de todas sus aspiraciones morales, o es simplemente un problema de cómo se implementa una IPO? ¿Pueden las microfinanzas comerciales tradicionales evitar encontrarse con los problemas de los préstamos múltiples, el endeudamiento excesivo y una pérdida de orientación hacia el desarrollo? Abordaré estas preguntas en el apartado de conclusiones.

CONCLUSIÓN Y PERSPECTIVAS

¿Resultan inevitables los efectos negativos del mercado de capitales?

Me da la impresión de que en los dos casos de IPO de instituciones de microfinanzas, las personas que una vez habían creado la institución de microfinanzas con la noble intención de realizar una contribución al desa-

rollo, las pusieron en manos del “mercado de capitales”. Aparentemente, de ese modo perdieron el control de las instituciones de microfinanzas y se volvieron incapaces o no quisieron mantener la orientación hacia el desarrollo que en principio los inspiró. Más concretamente, pusieron sus instituciones de microfinanzas en manos de fondos de cobertura y empresas privadas de inversión, es decir, de inversores que presumiblemente solo se interesaban por los beneficios e indiferentes a las pretensiones y los efectos sociales y de desarrollo. ¿Lo que sucedió a estas instituciones de microfinanzas es una consecuencia inevitable de recurrir al mercado de capitales? ¿Lanzar una IPO supone necesariamente el final de las microfinanzas con motivaciones éticas para las instituciones en cuestión, descartando así la opción de utilizar el mercado de valores para atraer más capital y, de ese modo, aumentar los posibles efectos positivos que pueden tener las microfinanzas?

Haciendo uso del ejemplo de la IPO de una institución de microfinanzas, que se había planteado pero no ejecutado debido a la crisis financiera generalizada, espero que sea posible esbozar al menos una respuesta. El caso que tengo en mente es el de ProCredit Holding-AG, o para abreviar, PCH. PCH es el *holding* alemán ya mencionado de un grupo de veintidós pequeños bancos comerciales en veintidós países. Estoy familiarizado con este caso porque hasta hace no mucho fui miembro de su consejo de administración.

El *holding* y las instituciones de microfinanzas dentro de su organización siguieron firmemente en el pasado el enfoque comercial y, como grupo, fueron bastante rentables durante mucho tiempo. Son asimismo plenamente conscientes de su mandato relativo a la política de desarrollo e intentan respetarlo al máximo. Por ello, se puede considerar que PCH ha tenido éxito en ambos sentidos. Desde mediados de la última década, PCH ha valorado lanzar una IPO con el fin de recaudar fondos nuevos, que necesitaba con urgencia para poder respaldar el negocio de préstamos de sus

pequeños bancos comerciales afiliados con rápido crecimiento. Cuando la crisis financiera estalló en 2007, los preparativos estaban bastante avanzados. Sin embargo, la crisis ha detenido completamente cualquier actividad de IPO en Europa occidental y en América. Por lo tanto, los planes han quedado pospuestos, al menos por el momento²⁶.

Para PCH, el éxito financiero de la IPO de Compartamos tenía implicaciones ambiguas. Por un lado, se consideró alentadora porque mostró que el mercado de capitales es receptivo a las acciones de las instituciones de microfinanzas. Por otro, los directivos y propietarios de PCH temían que después de la controversia que rodeó a la IPO de Compartamos, los inversores comprometidos con las cuestiones sociales y el desarrollo, con los que PCH había planeado colocar parte de sus acciones, darían rotundamente la espalda a las microfinanzas porque ya no confiarían en que las instituciones de microfinanzas con orientación comercial mantuviesen su compromiso con los objetivos de desarrollo, una vez que se hubiesen sometido a las “exigencias de los mercados de capitales”. Además, los directivos y los propietarios actuales podrían haber temido también que su organización, y posiblemente ellos mismos como personas, pudiesen cambiar al igual que pareció ocurrir en Compartamos, así como en SKS, al hacer pública PCH, o incluso solo con considerar seriamente hacerlo.

¿Podría hacer algo PCH para evitar que esto sucediera? Existe una respuesta positiva a esta pregunta. No obstante, dicha respuesta requiere una profunda comprensión de los problemas que se deben resolver. Lo que ocurrió en Compartamos, y posiblemente también en SKS, era predecible en un principio, puesto que en cada momento, sucedió exactamente lo que se podría haber esperado que sucediera, en base a los incentivos para los participantes y las opciones a su disposición en todo momento. Pero que

²⁶ La información relativa al plan de PCH se mantuvo, por motivos comprensibles, en secreto durante mucho tiempo. No obstante, los lectores atentos pueden encontrarla ahora en las observaciones recogidas del sitio web de PCH.

este mecanismo es efectivo también resulta predecible en principio y como *principio*: se pueden prever los incentivos y las oportunidades que surgirán posteriormente. Sin embargo, también se podrían estructurar anticipadamente. Se puede intentar crear compromisos vinculantes *por adelantado* que tengan efecto *a posteriori* si se sabe *anteriormente* que no se desea actuar de acuerdo con los incentivos y oportunidades que surgirán *posteriormente*. No obstante, no es una tarea sencilla y presenta costes económicos.

Hace varios años, Thomas Schelling analizó de forma magistral el principio de compromiso propio²⁷. Se puede aplicar directamente al caso de la IPO de una institución de microfinanzas con orientación comercial como PCH, que también cuenta con un objetivo social y de desarrollo, y desea mantenerlo tras la IPO. *Antes* de la IPO, los propietarios existentes pueden crear un compromiso vinculante relativo a la orientación que su institución de microfinanzas respetará *después* de la IPO mediante la formalización de un acuerdo de accionista como contrato mutuo. Por ejemplo, pueden acordar que el nivel de beneficios obtenido por su institución de microfinanzas no pueda exceder un límite específico. Con dicho acuerdo en vigor, se limitaría el incentivo de pasar *posteriormente* a conceder préstamos al consumo o productos similares con valor social reducido frente a la presión del mercado de capitales. Por supuesto, resulta necesario asegurarse de que este compromiso no sea fácilmente modificable. Por lo tanto, los actuales propietarios de la institución de microfinanzas deben encontrar la forma de otorgar a su acuerdo una fuerza vinculante o constitutiva.

²⁷ Para el argumento básico, véase Schelling (1960). Schelling recibió el Premio Nobel de Economía en 2005, principalmente por este trabajo. En un libro posterior (Schelling 1984, 57), explicó su principio de precompromiso utilizando el ejemplo de Ulises, quien quería escuchar el cántico encantador de las sirenas, sabiendo que cuando las hubiese escuchado, es decir, *después*, solo tendría un único anhelo, ir directamente hacia ellas, y moriría en los acantilados de su isla.

Sin embargo, ¿no cambiaría automáticamente la nueva distribución de los derechos a voto entre los propietarios una vez realizada la IPO, dejando así sin efecto el contrato? La respuesta depende de si los nuevos accionistas reciben o no el derecho a voto. Las acciones sin derecho a voto existen en casi todos los sistemas legales. Con el fin de convertir su compromiso en irreversible, los propietarios existentes de PCH, que querían preservar la orientación de su institución de microfinanzas, planearon acordar entre ellos la emisión de acciones sin derecho a voto únicamente en la IPO prevista, manteniendo así intacta la distribución existente de los derechos a voto y garantizando que la orientación hacia el desarrollo de PCH continuase vigente. Evidentemente esto tiene un precio, y un precio que puede incluso resultar muy alto, puesto que las acciones sin derecho a voto no se pueden emitir al mismo precio que las acciones con derecho a voto. Se podría temer asimismo que las acciones sin derecho a voto no estuviesen incluidas. Los propietarios de PCH deseaban correr ese riesgo. Sin embargo, la buena lección de la IPO de Compartamos que resulta pertinente aquí es que el mercado de capitales parece tener un apetito considerable por las acciones de las instituciones de microfinanzas. Por ello cabría esperar que el mercado aceptara incluso acciones sin derecho a voto de una institución de microfinanzas con un compromiso autoimpuesto a largo plazo por los objetivos de desarrollo. Esto es, en esencia, lo que los propietarios y directivos actuales de PCH habían planeado hacer antes de que la crisis desbaratase sus planes de emitir acciones al gran público. Con un concepto como ese, PCH puede todavía hoy intentar, y de hecho esperar, mantener su identidad y su orientación hacia el desarrollo, lo que resulta importante para los propietarios, aprovechando al mismo tiempo el mercado de capitales.

Para concluir, me atrevo a hacer la propuesta optimista de que mientras una institución de microfinanzas evite exponerse a los riesgos del mercado de capitales de forma ciega e inocente, la orientación comercial no tiene por qué abocar a una situación en la que la induzca a maximizar los beneficios sacrificando todos los objetivos éticos y de desarrollo.

El futuro papel de las microfinanzas

A mediados de 2010, se publicaron varios nuevos estudios de investigación en los que se alegaba que la efectividad de las microfinanzas como medio para superar la pobreza había sido enormemente sobrevalorada en el pasado. Probablemente sea cierto en gran medida. No obstante, no es nueva en absoluto. Entre muchos otros, Jonathan Morduch la había puesto de relieve anteriormente declarando que las microfinanzas, al menos las que tenían una orientación comercial, eran más un medio de generar empleo y estabilizar las capas sociales con ingresos medios y bajos de un país en vías de desarrollo que un instrumento para combatir la pobreza (Morduch 2000). Después de todo, el cliente típico de una institución de microfinanzas es el panadero local de una ciudad pequeña, no su vecino pobre que de vez en cuando trabaja en la panadería. El panadero local es un miembro de la clase media-baja local. Es pobre según los patrones occidentales pero no según los patrones locales. Las personas realmente pobres no necesitan préstamos, lo que les supondría inevitablemente un endeudamiento, sino otro tipo de servicios, tales como el acceso al agua potable y la asistencia sanitaria por la que tuviesen que pagar muy poco o nada.

Mientras una institución de microfinanzas evite exponerse a los riesgos del mercado de capitales, la orientación comercial no tiene por qué llevarla a maximizar los beneficios sacrificando todos los objetivos éticos y de desarrollo

Pero ¿por qué debería ser importante mejorar el acceso del panadero al crédito mediante unos servicios financieros de mayor calidad? Existen tres razones. Una es que el panadero, como prestatario, ofrece determinadas expectativas de generar ingresos y empleo para sí mismo, para su familia y también para otras personas. De este modo, se debe recuperar al menos un

elemento del antiguo concepto “goteo” al pensar en las microfinanzas o, como debería llamarse con el fin de evitar falsas expectativas, financiación para pequeñas empresas. Hay suficientes pruebas que demuestran que la financiación para pequeñas empresas puede tener efectos positivos en los ingresos y el empleo.

En segundo lugar, los recientes acontecimientos ocurridos en la India y en otros lugares nos han enseñado la amarga lección de que difícilmente se puede evitar que los clientes de instituciones de microfinanzas realmente pobres adquieran préstamos de otras instituciones de microfinanzas y de prestamistas privados. Por lo tanto, es casi imposible evitar los préstamos múltiples y el sobreendeudamiento si una institución de financiación del desarrollo se centra en conceder créditos a casi cualquier persona pobre sin tener en cuenta cómo se emplearán los fondos prestados. En el caso de conceder un préstamo al panadero, existe al menos alguna posibilidad de controlar el uso de los fondos y evitar el sobreendeudamiento y los préstamos múltiples.

El tercer argumento a favor de conceder préstamos a clientes que pertenecen a la clase media local más baja más que a personas realmente pobres es que los propietarios de pequeñas empresas podrían estar más interesados en solicitar y apoyar la democracia, un sistema legal que funciona bien, así como una burocracia eficaz, y podrían estar más dispuestos y ser más capaces de manifestar sus intereses. De este modo, la concesión de préstamos satisfactoria a pequeños empresarios puede tener el efecto positivo de ayudar a establecer y estabilizar sociedades bien organizadas, y en consecuencia, beneficiar indirectamente a otros grupos de población.

¿Qué implica todo esto para el futuro de las microfinanzas? Muchas o incluso la mayoría de las instituciones de microfinanzas existentes se han convertido en pequeños bancos comerciales. Por supuesto, estos bancos deben ser instituciones estables y rentables, y esto requiere que continúen

operando en base al enfoque comercial. El desafío ético fundamental para ellas consiste en encontrar formas de comprometerse con el apoyo a aquellas partes de la sociedad y de la economía local que durante mucho tiempo han carecido del suficiente acceso a la financiación. La financiación para las personas realmente pobres puede no tener futuro, al menos en lo que respecta a las grandes instituciones de microfinanzas con orientación comercial. La idea de tener instituciones de microfinanzas que se encarguen principalmente de la gente realmente pobre puede resultar, después de todo, una simple ilusión. Y para todas las personas realmente pobres, es necesario que la próxima generación de empresarios sociales y expertos innovadores con motivaciones éticas logre perfeccionar nuevas soluciones.

BIBLIOGRAFÍA

- ACCION. 2007. "The Banco Compartamos Initial Public Offering", *ACCION InSight* 23.
- Bateman, M. 2011. "Over-indebtedness and Market Forces", CGAP Microfinance Blog, 11 de febrero.
- Chen, G, S. Rasmussen, X. Reille y D. Rozas. 2010. "Indian Microfinance Goes Public: The SKS Initial Public Offering", CGAP Focus Note 65.
- DB-Research. 2007. *Microfinance: An Emerging Investment Opportunity*. Fráncfort: Deutsche Bank
- Easterly, W. 2001. *The Elusive Quest for Growth: Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Hulme, D., y P. Mosley. 1996. *Finance Against Poverty*. Londres-Nueva York: Routledge.
- Lieberman, I., A. Anderson, Z. Grafe, B. Campbell, y D. Kopf. 2007. *Microfinance and Capital Markets: The Initial Listings/Private Offering of Four Leading Institutions*. Calmeadow and the Microfinance Equity Fund.
- Morduch, J. 1999. "The Microfinance Promise", *Journal of Economic Perspectives* 37: 1569-1614.
- Morduch, J. 2000. "The Microfinance Schism", *World Development* 28: 617-629.
- Nair, A., y J. D. von Pischke. 2007. "Commercial Banks and Financial Access", en: M.S. Barr et al. (eds.), *Building Inclusive Financial Systems: A Framework for Financial Access*. Washington D.C.: Brookings, 89-116.
- Otero, M., y E. Rhyne (eds.). 1994. *The New World of Microfinance*. Bloomfield, CT: Kumarian Press.
- Rosenberg, R. 2007. "CGAP Reflections on the Compartamos Initial Public Offering: A Case Study on Microfinance Interest Rates and Profits", CGAP Focus Note 42.
- Schelling, T. C. 1960. *The Strategy of Conflict*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schelling, T. C. 1984. *Choice and Consequences*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Schmidt, R. H. 2010. "Microfinance, Commercialisation and Ethics", *Poverty and Public Policy* 2: 99-137.
- Schmidt, R. H., y C.-P. Zeitinger. 1996. "The Efficiency of Credit-Granting NGOs", *Savings and Development* 20: 353-385.
- Waterfield, C. 2010. "Has the Microfinance Market Come of Age?", CGAP Microfinance Blog 18 de octubre.
- Woller, G., C. Dunford y W. Woodworth. 1999. "Where to Microfinance?" *International Journal of Economic Development* 1 (1).
- Yunus, M. 2006. "La pobreza es una amenaza para la Paz", discurso de aceptación del Premio Nobel de la Paz el 10 de diciembre 2006, publicado como epílogo en: Yunus. M. 2008. *Un mundo sin pobreza*. Barcelona: Paidós.

>> Consideradas un eficaz medio de combatir la pobreza, las microfinanzas han ido tomando un cariz de feroz comercialización, de elevados márgenes de beneficio e incluso de incrementadas tasas de suicidio entre los prestatarios. Por lo tanto, ¿sirven de algo las microfinanzas? Este capítulo rompe una lanza a favor de un enfoque comercial de las microfinanzas, argumentando que las instituciones necesitan cubrir todos sus costes para ser financieramente viables y poseer un impacto significativo. Sin embargo, ser comercial no significa guiarse únicamente por los beneficios. Mediante una minuciosa planificación, cabe crear instituciones de microfinanzas que combinen la ética con la propia sostenibilidad. A pesar de que no sean la panacea contra la pobreza, las microfinanzas pueden desempeñar un papel en la creación de riqueza entre las naciones más desfavorecidas.

REINHARD H. SCHMIDT

Goethe Universität, Fráncfort

CURRÍCULOS

AUTORES

John R. Boatright

John R. Boatright se doctoró en filosofía por la University of Chicago. Es titular de la cátedra Raymond C. Baumhart (S.J.), de Ética empresarial en la Graduate School of Business de la Loyola University Chicago. Ha desempeñado el cargo de director ejecutivo de la Society for Business Ethics, de la que también es expresidente. Ha escrito los libros *Ethics and the Conduct of Business* y *Ethics in Finance*, y es el editor de la obra *Finance Ethics: Critical Issues in Theory and Practice*. Ha colaborado en un gran número de obras y ha publicado numerosos artículos en las principales publicaciones. Participa en los consejos editoriales de las revistas *Business Ethics Quarterly*, *Journal of Business Ethics* y *Business and Society Review*.

Joseph H. Carens

Joseph H. Carens es catedrático de Ciencias Políticas en la University of Toronto. Se doctoró por la Yale University. Ha publicado tres libros: *Immigrants and the Right to Stay* (MIT Press 2010); *Culture, Citizenship and Community: A Contextual Exploration of Justice as Evenhandedness* (Oxford University Press 2000); y *Equality, Moral Incentives, and the Market: An Essay in Utopian Politico-Economic Theory* (University of Chicago Press 1981). Asimismo, ha dirigido la publicación de dos libros y ha escrito más de ochenta artículos periodísticos o capítulos en otros manuales. La investigación de Carens se centra en cuestiones relacionadas con la justicia, la igualdad y la libertad en comunidades democráticas. Se interesa especialmente por las cuestiones normativas surgidas a raíz de los movimientos transfronterizos de personas así como por la diversidad étnica y cultural en todas sus formas. Actualmente está concluyendo un libro titulado provisionalmente *Who Belongs? The Ethics of Immigration*.

Thomas Clarke

Thomas Clarke es profesor de Gestión y director del Key University Research Centre for Corporate Governance en la University of Technology de Sídney. Con anterioridad ha trabajado como profesor de Gestión en la China Europe International Business School (CEIBS) en Shanghái, además de ser miembro de la Investigación llevada a cabo por la organización Tomorrow's Company de la Royal Society of Arts británica sobre las fuentes del éxito empresarial sostenible. Asimismo, ha ayudado a desarrollar los principios de gobierno corporativo de la OCDE y ha realizado una importante encuesta financiada por

el Australian Research Council sobre los roles cambiantes de los consejos de administración y los directores en Australia. Entre sus publicaciones se incluyen: *Rethinking the Company*, Financial Times, 1994; *Theories of Corporate Governance*, Routledge, 2004, 2012; *Corporate Governance and Globalisation*, Sage, 2006 (junto con Marie de la Rama); *European Corporate Governance*, Routledge, 2009 (junto con Jean-Francois Chanlat); *International Corporate Governance: A Comparative Approach*, Routledge, 2012; y *The Handbook of Corporate Governance*, Sage, 2012 (junto con Douglas Branson). Actualmente es editor de la sección Gobierno Corporativo y Sostenibilidad del *Journal of Business Ethics* (Springer).

Richard T. De George

Richard T. De George es catedrático de Filosofía y codirector del International Center for Ethics in Business de la University of Kansas. Es autor de más de doscientos artículos y ha escrito o dirigido veinte libros, incluidos *Business Ethics* (2010), actualmente en su séptima edición y también disponible en japonés, ruso, serbio y chino; *The Ethics of Information Technology and Business* (2003), y *Competing with Integrity in International Business* (Oxford, 1993), también traducido a chino. Ha presidido diversas organizaciones académicas, entre ellas, la American Philosophical Association, la Metaphysical Society of America, la Society for Business Ethics y la International Society for Business, Economics and Ethics. Se le ha invitado a impartir conferencias en todos los rincones del mundo en un gran número de universidades y ha ofrecido discursos de apertura en múltiples organizaciones. En noviembre de 1996 fue investido doctor honoris causa por la Nijenrode University por su labor en la ética empresarial.

R. Edward Freeman

Nacido en Columbus (Georgia, Estados Unidos) en 1951 y formado en la Duke University y la Washington University (St. Louis) en Matemáticas y Filosofía, ha sido docente en la Wharton School de la University of Pennsylvania así como en la Carlson School de la University of Minnesota. Desde 1987 ha ocupado la cátedra Elis and Signe Olsson en la Darden School, University of Virginia, donde fue nombrado catedrático en el año 2010. Ha desempeñado cargos honoríficos en la Copenhagen Business School, la George Washington University, la University of Melbourne y la Universidad Pontificia Comillas, donde fue investido doctor honoris causa en Economía en 2008. Es autor y editor de más de veinte volúmenes y cien artículos sobre teoría de los grupos de interés y ética empresarial. Su obra más conocida, de 1984, se titula *Strategic Management: A Stakeholder Approach*.

Mervyn Frost

Mervyn Frost es director del Department of War Studies en el King's College de Londres. Enseñó Política en la Oxford University e impartió conferencias en la University of Cape Town, así como en la Rhodes University, antes de ser nombrado catedrático y director de

departamento en la University of Natal, en Durban. Ha ocupado el cargo de presidente de la South African Political Studies Association y ha sido editor de su periódico, *Politikon*. Participó en consejos del comité ejecutivo de la International Studies Association (ISA) y fue presidente de la Association's International Ethics Section durante varios años. Especializado en el ámbito de la ética en las relaciones internacionales, actualmente pertenece a los consejos editoriales de diversos periódicos, incluidos el *International Political Sociology* y el *Journal of International Political Theory* y el *South African Journal of International Affairs*. Su última obra, *Global Ethics: Anarchy, Freedom and International Relations*, se publicó en 2009.

Geert Hofstede

Geert Hofstede (1928) es profesor emérito de Antropología organizacional y Gestión internacional en la Maastricht University en los Países Bajos, de donde procede. Posee un máster en Ingeniería mecánica por la Delft University of Technology (1953) y un doctorado cum laude en Psicología social por la University of Groningen (1967). Ha trabajado en empresas holandesas e internacionales desempeñando distintos cargos, desde operario de producción a director de Recursos Humanos. Entre los años 1965 y 1971 fundó y dirigió el departamento de investigación de personal de IBM Europa, y participó en investigaciones realizadas en casi todos los países de Europa occidental y de Oriente Medio. Posteriormente, pasó a ejercer como docente e investigador en las escuelas de negocios IMD (Suiza), INSEAD (Francia) y EIASM (Bélgica), así como en el instituto de investigación IIASA (Austria). Tras la publicación en Estados Unidos de su obra académica *Culture's Consequences* (1980) se convirtió en uno de los fundadores de la investigación intercultural comparativa. Hasta el momento, sus libros se han traducido a veintitrés idiomas. Es miembro de la Academy of Management de Estados Unidos, miembro honorario de la International Association for Cross-Cultural Psychology y doctor honoris causa de siete universidades europeas.

Bernardo Kliksberg

Bernardo Kliksberg es asesor de la ONU, Unicef, Unesco, OMS y otros organismos internacionales. Pionero de nuevas disciplinas como la ética para el desarrollo y la responsabilidad social corporativa (RSC), es considerado el padre de la gerencia social. Entre otras distinciones, ha recibido del rey Juan Carlos I la Orden al Mérito Civil, y ha sido designado Ciudadano Ilustre de Buenos Aires y Gran Maestro por la Universidad de Buenos Aires. Presidente de la Red Iberoamericana de Universidades por la RSC, ha sido profesor invitado en diversas instituciones académicas como Harvard, New York University, Columbia University, La Sorbonne, Georgetown University, Oslo University, South California University, Birmingham University, entre otras. Autor de cincuenta obras y centenares de trabajos traducidos a diversos idiomas, entre sus publicaciones más recientes destaca *Primeros la gente*, en colaboración con el premio nobel Amartya Sen (14.^a edición, 2011), de próxima aparición en chino.

Peter Koslowski

Peter Koslowski, ciudadano alemán, ha sido catedrático de Filosofía de la Gestión y de Historia de la Filosofía en la Free University de Ámsterdam desde 2004. Fue el director fundador del Hanover Institute of Philosophical Research desde 1988 a 2001, becado por el Liberty Fund de Indianápolis en 2002-2003, y miembro del International Centre for Economic Research de Turín en 2003-2004. Entre sus obras sobre ética económica y empresarial se cuentan *La ética del capitalismo* (7.ª edición alemana 2010, traducido al español, inglés, japonés, chino, ruso y coreano), *Principles of Ethical Economy* (editado en Alemania en 1988, y traducido al inglés, japonés, chino y ruso), así como *The Ethics of Banking: Conclusions from the Financial Crisis* (editado en Alemania en 2009, traducido al inglés en 2011). Ha ocupado la presidencia desde 1997 del grupo de trabajo Economic Ethics and Economic Culture de la Asociación Alemana de Filosofía; y la presidencia desde 2002 del grupo de trabajo Compliance and Ethics in Financial Institutions in the German Business Ethics Network. Ha sido investido en dos ocasiones doctor honoris causa.

Hans Küng

Hans Küng (1928) es el presidente fundador de la Foundation for a Global Ethic. Distinguido teólogo católico romano, se formó en la Pontificia Università Gregoriana de Roma y fue ordenado en 1954. Sirvió en calidad de experto asesor teológico en el Concilio Vaticano II, junto con Joseph Ratzinger (actual papa Benedicto XVI). En 1960, fue nombrado catedrático de Filosofía en la Universität Tübingen, donde continúa actualmente ocupando el cargo de catedrático emérito. En la década de los noventa, Küng impulsó el proyecto para elaborar una ética global, que abocó en la publicación de *Towards a Global Ethic: An Initial Declaration*. En 1993, líderes espirituales internacionales firmaron la declaración en el Parlamento de las Religiones del Mundo. Autor prolífico, entre sus publicaciones más recientes cabe destacar *Was ich glaube* [Lo que creo] sobre su relación con la naturaleza, así como *Der Anfang aller Dinge* [El comienzo de todas las cosas], una exploración de la ciencia y la religión.

Andy Miah

Andy Miah es director del Creative Futures Research Centre (creativefutur.es) y presidente del Departamento de Ética y Tecnologías Emergentes en la Facultad de Negocios e Industrias Creativas en la University of the West of Scotland. Asimismo, es director del Centre for Policy and Emerging Technologies, miembro del Institute for Ethics and Emerging Technologies, Estados Unidos, y miembro de FACT, Foundation for Art and Creative Technology, Reino Unido. Es autor de *Genetically Modified Athletes* (Routledge, 2004), coautor de *The Medicalization of Cyberspace* (Routledge, 2008) y editor de *Human Futures: Art in an Age of Uncertainty* (Liverpool University Press, 2008). Ha publicado más de ciento cincuenta artículos académicos en diarios con referencias profesionales, libros, revistas y prensa nacional sobre temas como cibercultura, medicina, tecnología y depor-

te. A menudo realiza entrevistas para los medios de comunicación y ha publicado en *The Washington Post*, *The Huffington Post* y en otros importantes periódicos.

Carl Mitcham

Carl Mitcham es catedrático de Artes Liberales y Estudios Internacionales en la Colorado School of Mines y colaborador del Center for Science and Technology Policy Research de la University of Colorado; el Consortium for Science, Policy, and Outcomes de la Arizona State University; el Center for the Study of Interdisciplinarity de la University of North Texas; el programa de Filosofía, Ciencia y Valores de la Universidad del País Vasco, Donostia-San Sebastián; y la European Graduate School en Saas-Fee, Suiza. Entre sus publicaciones se cuentan *Thinking through Technology: The Path between Engineering and Philosophy* (1994) y (como editor jefe) los cuatro tomos de la *Encyclopedia of Science, Technology, and Ethics* (2005). En 2010 se le concedió el título de doctor honoris causa por la Valencian International University de Valencia, España.

Mollie Painter-Morland

Mollie Painter-Morland, Ph.D., es catedrática asociada en el Departamento de Filosofía de la DePaul University y ocupa el cargo de directora adjunta del DePaul's Institute for Business and Professional Ethics. Asimismo, es editora jefe de *Business and Professional Ethics Journal* y coeditora de *Springer's Issues in Business Ethics*. Durante muchos años fue directora del Centre for Business and Professional Ethics en la University of Pretoria, y sigue allí involucrada en proyectos de consultoría y en labores de lucha contra la corrupción. Autora de *Business Ethics as Practice: Ethics as the Everyday Business of Business*, también ha coeditado varias obras, entre ellas, *Cutting-Edge Issues in Business Ethics: Continental Challenges to Theory and Practice; Leadership, Gender and Organization*, así como un manual titulado *Business Ethics and Continental Philosophy*. Sigue publicando artículos académicos en múltiples periódicos de prestigio, incluidos *Business Ethics Quarterly* y *Business Ethics: A European Review*.

Reinhard H. Schmidt

Reinhard H. Schmidt ha ocupado la cátedra Wilhelm Merton Chair de International Banking and Finance en la Goethe University de Fráncfort desde 1991. Fue anteriormente catedrático de Finanzas en las universidades de Göttingen y Trier así como en la Georgetown University de Washington D.C. Ha sido asimismo catedrático invitado en las universidades de Stanford, París y Milán.

Actualmente su principal ámbito de investigación son los sistemas financieros. Ello incluye la investigación comparativa sobre el desarrollo de los sistemas financieros de países avanzados así como las finanzas del desarrollo, en concreto, las microfinanzas. Ha publicado veintidós libros y ciento cincuenta artículos en obras académicas y periódicos. A lo largo de los años ha ido atesorando una amplia experiencia como consultor en finanzas

del desarrollo, trabajando para organizaciones de desarrollo alemanas e internacionales. Presidió el Consejo de Supervisión de ProCredit Holding AG, un importante banco de inversión en pequeñas empresas y microempresas con múltiples sedes en el mundo, durante sus cinco primeros años de existencia.

Kristin Shrader-Frechette

Kristin Shrader-Frechette, Ph.D., es titular de la cátedra O'Neill, Departamento de Ciencias Biológicas y Departamento de Filosofía, University of Notre Dame, Estados Unidos. Autora de cerca de cuatro mil artículos y quince libros, entre ellos, *Taking Action, Saving Lives* (2007) y *What Will Work: Fighting Climate Change with Renewable Energy* (2011), Shrader-Frechette ha sido miembro de múltiples comisiones de la United States National Academy of Sciences, del United States Environmental Protection Agency Science Advisory Board, así como de diversas comisiones de Naciones Unidas. Ha sido la primera mujer presidente de tres organizaciones académicas/científicas (SPT, RAPA, ISEE) y ha impartido conferencias por todo el mundo. Sus investigaciones, financiadas por la National Science Foundation durante veintiocho años, han sido traducidas a trece idiomas. En 2004, Shrader-Frechette se convirtió en la tercera norteamericana en ganar el World Technology Award in Ethics. En 2007, Catholic Digest la nombró una de los doce «Heroes for the United States and the World» por su trabajo global y desinteresado en favor de la justicia medioambiental con minorías y comunidades desfavorecidas. En 2011, la Tufts University la galardonó con el Jean Mayer Global-Citizenship Award por su trabajo académico.

Robert A. Schultz

Robert A. Schultz obtuvo su doctorado en filosofía en Harvard University en el año 1971 con una tesis sobre ética bajo la dirección de John Rawls. Entre los años 1968 y 1979 formó parte de las facultades de filosofía de varias universidades. En 1980 fue nombrado director de servicios informáticos de la empresa A-Mark Precious Metals, situada entonces en Beverly Hills (California). Entre los años 1989 y 2007 fue profesor y catedrático de Sistemas Informáticos en la Woodbury University (Burbank, California). Es autor de numerosas publicaciones y presentaciones sobre diseño de bases de datos, educación en materia de tecnología de la información y filosofía de la tecnología. Ha publicado dos libros sobre temas relacionados con la tecnología de la información y la ética. Desde el año 2008 es profesor emérito en Woodbury. En la actualidad, imparte un curso virtual sobre tecnología de la información y ética para el Programa de gestión de la información aplicada de la University of Oregon y está trabajando en un libro de la editorial IGI-Global Press titulado *Technology versus Ecology: Human Superiority and the Ongoing Conflict with Nature* (Tecnología frente a ecología: la superioridad humana y el conflicto continuo con la naturaleza).

Peter Singer

Peter Singer nació en Melbourne en 1946 y estudió en la University of Melbourne y en la University of Oxford. Ha sido profesor de la University of Oxford, La Trobe University y la Monash University. Desde el año 1999 es el titular de la cátedra Ira W. DeCamp de Bioética del University Center for Human Values de la Princeton University. Desde el año 2005, es catedrático a tiempo parcial del Centre for Applied Philosophy and Public Ethics de la University of Melbourne. Peter Singer obtuvo renombre internacional tras la publicación de *Liberación animal* en 1975. Ha escrito, colaborado, editado y participado en la edición de más de cuarenta obras, entre las que se encuentran *Ética práctica*; *The Expanding Circle*; *How Are We to Live?*; *Rethinking Life and Death*; *The Ethics of What We Eat* (en colaboración con Jim Mason) y más recientemente, *The Life You Can Save*. Sus libros se han traducido a más de veinte idiomas. Es el autor del principal artículo sobre ética que aparece en la edición actual de la Enciclopedia Británica. En el año 2005 la revista *Time* lo incluyó entre las cien personas más influyentes del mundo, y en el año 2008 los lectores de las revistas *Prospect* y *Foreign Policy* lo consideraron uno de los cien principales intelectuales del mundo.

Charles Taylor

Charles Taylor es catedrático emérito de Filosofía en la McGill University, Montreal. Ha sido docente en McGill y en Oxford, así como profesor invitado en otras tantas universidades. Entre sus libros cabe destacar: *Sources of the Self* (1989), *Modern Social Imaginaries* (2004), *A Secular Age* (2007), y más recientemente *Dilemmas and Connections* (2011).

Mary Warnock

Mary Warnock nació en 1924, cursó sus estudios en Winchester y Oxford. Impartió clases de filosofía en Oxford hasta 1985, año en el que se convirtió en directora del Girton College, Cambridge. Se jubiló en 1992. Fue presidenta de dos importantes comisiones de investigación del Gobierno, la primera (1974–1978) sobre Necesidades Educativas Especiales, la segunda (1982-1984) sobre Fecundación Humana y Embriología. Los informes de ambas fueron ampliamente aceptados por el Gobierno e incorporados en la legislación. Ha sido miembro de un grupo mixto independiente de la Cámara de los Lores desde 1985. Es autora de diversos libros, incluido *Ethics since 1900* (1966); *Existentialism* (1970); *Imagination* (1976); *An Intelligent Person's Guide to Ethics* (1998); *Dishonest to God* (2010).

Edición

BBVA

Dirección y coordinación del proyecto

Adjunto al Presidente BBVA

Area de Comunicación y Marca BBVA

Textos

John R. Boatright, Joseph Carens, Thomas Clarke, Richard T. De George, Edward Freeman, Mervyn Frost, Francisco González, Geert Hofstede, Bernardo Kliksberg, Peter Koslowski, Hans Küng, Andy Miah, Carl Mitcham, Mollie Painter-Morland, Reinhard H. Schmidt, Kristin Shrader-Frechette, Robert A. Schultz, Peter Singer, Charles Taylor, Mary Warnock

Coordinación de la edición

TF Editores

Traducciones

María Luisa Balseiro

Carma

Al Sur

Edición de textos

TF Editores

Documentación

Mercedes Abstengo

Diseño gráfico

OMB

Maquetación

Jesús García Serrano

Impresión

TF Artes Gráficas

© de la edición, BBVA 2011

© de los textos, sus respectivos autores, 2011

Depósito legal: M-40698-2011

Impreso en España



Los artículos contenidos en este libro
estarán disponibles en OpenMind,
la comunidad creada por BBVA
para compartir el conocimiento

www.bbvaopenmind.com

