

---

# REVISTA DE FOMENTO SOCIAL

---

Nº 217 – VOLUMEN 55

---

ENERO–MARZO 2000

---

---

## RESÚMENES

7

---

---

## EDITORIAL

---

- *Empresa y sociedad: interrogantes éticos*..... 13
- 

---

## ESTUDIOS

---

- Josep F. MÀRIA SERRANO: *El «Consenso de Washington» ¿Paradigma Económico del Capitalismo Triunfante?*..... 29
- Mateo AMBROSIO ALBALÁ: *Hacia un único mercado de valores en la Unión Europea*..... 47
- María Sol CASTRO FREIRE: *La gestión de la calidad total: un enfoque ecléctico de las organizaciones*..... 67
- Eduardo LÓPEZ AZPITARTE: *La minusvalía psíquica: implicaciones éticas*..... 85
- 

---

## NOTAS

---

- José Ignacio GARCÍA JIMÉNEZ: *El marketing con causa, entre la «oportunidad estratégica» y la responsabilidad social*..... 105
- Juan M. ARJONA FUENTES: *San Vicente Ferrer y las Ciencias Económicas: «razones» de un patronazgo*..... 113
- 

---

## BIBLIOGRAFÍA

---

- *Recensiones*..... 125
- *Reseñas*..... 130
- 

SUMARIO

---



*Coincidiendo con algunos cambios de formato que anunciábamos a nuestros lectores en el número anterior (216) se ha producido también un cambio de dirección en la revista. A partir de ahora, por decisión de la dirección de ETEA, asume la dirección de la revista José J. Romero Rodríguez SJ, quien ha sido miembro del Consejo de redacción desde el traslado de la Revista a Córdoba. En efecto, durante casi 10 años, desde 1991 cuando, a petición de los superiores de la Compañía, la Revista de Fomento Social trasladó su sede desde la Casa de Escritores SJ de Madrid (c/ Pablo Aranda) a ETEA (Córdoba), Alfonso Carlos Morales Gutiérrez ha venido desempeñando con eficacia y dedicación la dirección de la Revista de Fomento Social.*

*En nombre de nuestros lectores, principales beneficiarios de su trabajo al frente de la revista, expresamos a Alfonso Carlos Morales nuestro más sincero agradecimiento y esperamos seguir contando con su apreciada colaboración como miembro del Consejo al que seguirá perteneciendo.*

*Consejo de Redacción  
Mayo de 2000*



## RESÚMENES / ABSTRACTS

*Josep MÀRIA SERRANO*

### **El “Consenso de Washington” ¿Paradigma Económico del Capitalismo Triunfante?**

Expone el contenido del llamado “consenso de Washington”, que constituye un “paradigma” de la economía capitalista del postsocialismo. Analiza los problemas que han sido excluidos del “consenso”: la equidad, el problema ecológico etc. Asimismo comenta los fracasos de la aplicación del “consenso” en algunos casos, y las propuestas del Banco Mundial para llevarlo más allá, en los términos recogidos en el “consenso de Santiago”. Afirma que el “consenso de Washington” responde a un tipo determinado de capitalismo, que debe ser completado con otros planteamientos más adaptados a las diversas realidades para evitar que se convierta en una nueva ideología.

*This article presents the contents of the “consensus of Washington”, which represents a “paradigm” of capitalist economy in the post socialism period. It analyses the problems which have been excluded from the “consensus”: equal opportunity, the ecology issue etc. It also comments on the failure of the application of the “consensus” in certain cases, and the proposals from the World Bank to take it even further, under the terms reflected by the “consensus of Santiago”. It states that the “consensus of Washington” corresponds to a specific type of capitalism, which should be complemented by other statements of mission that are more adapted to the diversity of reality to avoid it turning into a new ideology.*

Mateo AMBROSIO ALBALÁ

### **Hacia un único mercado de valores en la Unión Europea**

Desde que en 1973 se aprobara la Directiva comunitaria sobre libertad de establecimiento, acceso a la actividad y prestación de servicios de las entidades de crédito se ha ido profundizando en la creación de un marco legislativo único que a través de la armonización de las políticas macroeconómicas y financieras de los países miembros, ha permitido avanzar hacia la consolidación de los mercados de valores nacionales como paso previo hacia un mercado único de valores para la Unión Europea. En este ámbito, la actualidad muestra que la iniciativa privada está muy por delante de la dinámica establecida desde las instituciones comunitarias. Para evitar situaciones de abuso frente a la sociedad, hay que reconciliar con pragmatismo la pretensión de una integración efectiva de los mercados financieros en general, y de valores en particular, con la de un elevado nivel de protección de los consumidores, lo que además de libertad económica y responsabilidad de los agentes, requerirá del progresivo desarrollo de una normativa jurídica e institucional que garantice dicha protección.

*Ever since the Community Guidelines were passed in 1973 concerning freedom for the establishment, access to the activity and provision of services by financial institutions, continuous advances have been made towards establishing the framework for single legislation which, by way of harmonising macroeconomic and financial policies of the member states, has allowed the consolidation of national stock markets to advance as the first step towards a single stock market for the whole of the European Union. In this field, the current situation shows private initiative to be well ahead of the pace set by Community institutions. In order to avoid unfair situations for society, the desire for effective integration of financial markets in general, and of shares in particular, must be reconciled in practice with that of a high degree of protection for consumers, which, as well as economic freedom and responsibility on the part of the agents, will require progressive development of legal and institutional regulations to guarantee this protection.*

María Sol CASTRO FREIRE

### **La gestión de la calidad total: un enfoque ecléctico de las organizaciones**

La Gestión de la Calidad Total (GCT) es un modelo de gestión de las organizaciones articulado sobre el principio de que todos los procesos y productos

de una organización deben mejorar continuamente con el objetivo de satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes. Al analizar los aportes de la GCT al campo de conocimiento de la gestión de las organizaciones se encuentra que ha tenido lugar un proceso de intercambio y absorción con otros enfoques, de los cuales aquella ha tomado los elementos que ha considerado válidos y les ha dado una nueva configuración. No son los elementos lo novedoso sino la manera en que se organizan y se orientan hacia los objetivos por medio de la mejora continua de todos los aspectos del trabajo de la organización.

*Total Quality Management (TQM) is a management model for organisations that hinges on the principle that all the processes and products of an organisation should constantly improve with the aim of satisfying the needs and expectations of the customers. On analysing the contribution of TQM to the organisational management field of knowledge, we find that a process has taken place of exchange and take-over from other approaches, from which the former has taken the elements considered to be valid and has given them a new composition. It is not the elements which are new but the way in which they are organised and directed towards the objectives by way of a continuous improvement of all the aspects of work within the organisation.*

**Eduardo LÓPEZ AZPITARTE**

### **La minusvalía psíquica: implicaciones éticas**

En nuestra sociedad actual el no cumplir los requisitos propios de la mayoría, ya es una limitación que no pocas veces tiene como consecuencia la exclusión o la marginación. En un contexto en el que se prima la utilidad, la eficiencia y la productividad, casi exclusivamente en términos económicos, prestar atención a cualquier minusvalía ya puede entenderse como una osadía. En el artículo del profesor López Azpitarte se apuesta por superar ese rechazo a lo diferente y por comprender al minusválido psíquico no desde la limitación de su alteración sino como una persona completa, con toda la dignidad y riqueza que encierra, que está condicionada por alguna patología psíquica. Desde esa actitud se realizan sugerentes reflexiones éticas sobre cuestiones que no pocas veces se pretenden ignorar en las personas con minusvalías, tales como su relación con la sexualidad o el matrimonio.

*In our society today the non-fulfilment of the requirements of the majority is already a limitation that not infrequently leads to exclusion or segregation. In an*

*environment in which usefulness, efficiency and productivity are paramount, almost entirely in economic terms, to pay attention to any kind of handicap can be considered as a temerity. In this article professor López Azpitarte pledges himself to overcoming this rejection of what is different and to understanding the mentally handicapped, not from the limitations of their difference, but as whole persons, with all the dignity and richness contained within them, but conditioned by some mental pathology. From this stance, inspiring ethical reflections are presented on matters that society not infrequently tries to ignore in the case of the mentally handicapped, such as their relationship with sexuality and marriage.*

*José Ignacio GARCÍA JIMÉNEZ*

### **El marketing con causa, entre la “oportunidad estratégica” y la responsabilidad social**

La aceptación de ayuda económica de empresas con un objeto social cuestionable éticamente (tabaco, bebidas alcohólicas, fabricación de armamento,...) por parte de organizaciones no gubernamentales (ONG) que suscriben un ideario muy determinado constituye un problema de plena actualidad gracias al auge del denominado marketing con causa. Este texto –que constituye una comunicación presentada en la XIII Reunión del Grupo Fomento Social (ver RFS nº214)– analiza esta estrategia organizativa profundizando en las diversas justificaciones que pueden aducirse desde la perspectiva de los dos agentes –empresas y ONG– y realiza una valoración ética de la cuestión.

*The acceptance of economic aid from companies with ethically questionable objectives in society (tobacco, alcoholic drinks, arms production,...) on the part of non governmental organisations (NGOs) which uphold a particular type of ideology has become an important present day thanks to the boom of the so-called “marketing with a cause”. This text –which reflects a paper presented at the XIII Meeting of the Fomento Social Group (see RFS nº 214)– analyses this organisational strategy, considering in greater depth the different reasons that can be defended from the point of view of the two sides concerned –companies and NGOs– and presents an ethical evaluation of the matter.*

---

José Manuel ARJONA FUENTES

**San Vicente Ferrer y las Ciencias Económicas: “razones” de un patronazgo**

El día 5 de abril las Facultades de Ciencias Económicas y Empresariales españolas celebran la festividad de su patrón, San Vicente Ferrer. Sin embargo, sobre la vida de San Vicente, su obra y las razones por las cuales fue nombrado patrón de esta disciplina académica el desconocimiento es general. El presente trabajo pretende paliar dicho desconocimiento; para ello se ofrecen notas sobre quién y cuándo nombró a San Vicente patrón de los estudiantes de Ciencias Económicas y Empresariales así como, sobre su biografía y su acción y opinión en la política y economía de su época, que nos van a permitir reflexionar sobre la idoneidad de su nombramiento como patrón de los estudiantes de Ciencias Económicas y Empresariales.

*Every year, on 5<sup>th</sup> April, the Spanish Faculties of Economics and Business Sciences celebrate the feast of their Patron Saint, San Vicente Ferrer. However, the life and works of San Vicente, and the reasons why he was proclaimed the Patron Saint of this academic area are widely unknown. This article endeavours to remedy this lack of knowledge, and to this end notes are given with respect to who proclaimed San Vicente Patron Saint of all students of Economics and Business Sciences and when, as well as details of his biography, his activity and opinions with respect to the politics and economics of his time. All of this will help us to reflect on the suitability of his having been proclaimed Patron Saint of all students of Economics and Business Sciences.*





Revista de Fomento Social, 55 (2000), 13-28

# Empresa y sociedad: interrogantes éticos

---

*Consejo de Redacción*

---

## **Necesidad de reflexionar éticamente sobre las actividades de la empresa**

*Hace dos años el Consejo de Redacción de esta Revista realizaba una primera aproximación a las relaciones existentes entre ética y empresa en un editorial que titulábamos «La ética empresarial: ¿necesidad, utilidad o pretexto?»<sup>1</sup>. Se trataba entonces de fundamentar la necesidad de una reflexión ética en el ámbito de la empresa, y, sobre todo, de exponer y valorar las diferentes formas de entender cómo la ética debe relacionarse con las actividades empresariales. Nos comprometíamos entonces con nuestros lectores a tratar en futuros editoriales otros aspectos de esta temática tan actual. A ello dedicamos este artículo editorial. Lo que nos mueve a ello no es sólo el compromiso contraído, sino al menos otras dos razones.*

*Ante todo, crece la necesidad de valorar éticamente las actividades empresariales: necesidad tanto más relevante cuanto más rápida es la pérdida*

---

<sup>1</sup> (Nº 208, octubre-diciembre 1997, pp. 459-475).

*de influencia de otros saberes que orientan, en alguna medida, la forma de actuar de toda persona. En un mundo cada vez más secularizado y con menos influjo social de las religiones, en un contexto de devaluación de la Política (con mayúsculas) y del compromiso político de los ciudadanos, ante una sociedad donde cada vez se solicita una mayor desregulación en el ámbito de actuación de las empresas para dejar que el mercado imponga su “pretendido” orden, es indudable que la ética está llamada a constituirse en ese saber práctico que oriente al hombre en su quehacer.*

*Por otra parte, la empresa se ha convertido en un concepto esencial en el mundo contemporáneo, del mismo modo, como apuntaba el profesor López Aranguren, que lo fue en la Antigüedad el concepto de religión. Al igual que el mundo antiguo no puede entenderse si se prescinde del factor religioso, las sociedades actuales tampoco pueden comprenderse si no se tiene presente qué es la empresa y cómo influye en todos los ámbitos de la vida del hombre moderno. La cultura empresarial, con sus “valores” implícitos o explícitos, se proyecta en todos los ámbitos sociales: la utilidad, el pragmatismo, la eficiencia, la competitividad, el análisis coste-beneficio se convierten en principios que trascienden del ámbito de la empresa y llegan incluso, en ocasiones, a hacerse presentes en las relaciones más íntimas, privadas o familiares.*

*Por estas dos razones, la pérdida de relevancia de los otros saberes a la hora de orientar la acción concreta de los individuos y el creciente papel de la empresa como pieza vertebradora de nuestras sociedades, la reflexión ética en el ámbito de la empresa se hace ineludible, no sólo para la actividad de la empresa misma sino incluso para la vida de toda la sociedad, que hoy está constituida por tres instituciones clave (familia, empresa y Estado).*

*Con estas páginas no pretendemos ofrecer un recetario de soluciones para todos los problemas que pueden producirse en el ámbito de las empresas. Nuestro objetivo es sólo suscitar en el lector algunos de los interrogantes éticos que toda actuación empresarial plantea. Esto concuerda bien con lo que pensamos deber ser toda ética aplicada. En cuanto filosofía aplicada a la realidad de la empresa, requiere que nada se dé por supuesto, como si se tratase de un a priori incuestionable. Este es sin duda uno de los principales problemas a superar por la moral cuando trata de acercarse al mundo de la economía en general y de la empresa en particular: las resistencias que encuentra en muchos científicos sociales, incluidos los que lo son en Ciencias Económicas y Empresariales, a que determinados principios o proposiciones*

*de sus disciplinas se somentan a análisis críticos desde otros ámbitos del saber. Cuando desde la Filosofía moral se cuestionan ciertos principios económicos, no es infrecuente que muchos economistas y hombres de empresa suelen desmontar las críticas realizadas aludiendo al desconocimiento que de la Economía tienen los sujetos que se mueven habitualmente en otras disciplinas, o simplemente señalando que tales críticas responden a un idealismo utópico. Peso a ello la ética no puede prescindir de preguntas como éstas: ¿qué fundamenta éticamente la existencia de las empresas?, ¿qué justifica éticamente las ganancias empresariales?, ¿debe esa ganancia repercutir especialmente en los propietarios de la empresa?, ¿cómo se justifica que el poder de decisión vaya estrechamente vinculado a la condición de propietario?, etc. Pero la ética empresarial ha de ser, al mismo tiempo, un saber práctico, que desde preguntas como las descritas, guíe la acción concreta de los individuos.*

### **Partir de un concepto de empresa**

*Antes de pronunciarse sobre las implicaciones éticas que cualquier hecho suscita, es imprescindible conocer de qué realidad estamos hablando. Por eso, si queremos hablar de la ética de la empresa, necesitamos, siquiera brevemente, ponernos de acuerdo sobre qué entendemos por empresa.*

*Aunque no conviene identificar precipitadamente empresa y empresa capitalista, es preciso reconocer que la empresa, en el sentido moderno de la palabra, nació con el capitalismo. Y el término mismo escogido refleja la mentalidad dominante en aquellos momentos. En efecto, el vocablo empresa procede del verbo emprender. El empresario es el emprendedor. Este carácter emprendedor, elemento clave de la empresa, es característico de la clase burguesa que hizo posible el nacimiento del capitalismo. El empresario burgués es ese tipo humano tan característico de aquella época, marcado por su espíritu conquistador y aventurero en el campo económico, por su capacidad de poner en juego unos recursos económicos para conseguir una ganancia cuanto más abundante mejor, sin excluir el riesgo de terminar en el fracaso. Ganancia y riesgo son las dos caras inseparables de esa realidad que es la empresa.*

*Para acometer una empresa el empresario necesita disponer de unos recursos. Éstos podrán ser de su propiedad, pero podrán también proceder del patrimonio de otras personas. Cuanto mayores son las dimensiones de la empresa, más probable es que el empresario tenga que recurrir a recursos*

*de otros. Es más, con el desarrollo de la economía y la creciente complejidad de la organización empresarial, la figura del empresario individual tiende a esfumarse bajo el peso de esa complicada estructura que es la empresa actual, donde se busca reducir al máximo la incertidumbre gracias a una organización altamente tecnificada que cuenta con sofisticados sistemas de gestión. Pero esta imagen de la gran empresa no debe ocultar la realidad de otras empresas, mucho más numerosas, de dimensiones más o menos reducidas. La dimensión de la empresa es un factor de diferenciación siempre a tener en cuenta para no hacer afirmaciones generales simplificadoras.*

*No obstante, dentro de esta diversidad de empresas hay algunos rasgos en que todas coinciden. Vamos a centrarnos en los siguientes: la empresa es unidad de producción y distribución; en ella tiene una función el progreso técnico y organizativo; ella es, finalmente, una organización. Recorreremos brevemente cada uno de ellos, poniendo de relieve las cuestiones éticas que suscitan.*

### **La empresa como unidad de producción**

*Ante todo, la empresa es unidad de producción. Con este término nos referimos no sólo a la fabricación material de bienes, sino a toda actividad encaminada a poner éstos al servicio del consumidor final, en el curso de la cual se genera una utilidad mayor y, por ende, un aumento del valor económico. Objetivamente hablando, la empresa encuentra su razón de ser en el servicio que presta a la sociedad poniendo a disposición de todos los bienes y servicios adecuados para satisfacer las necesidades humanas. Así se justifica también el beneficio que obtiene, que corresponde a la retribución por el servicio que presta y que es una participación en el valor añadido que genera.*

*Ahora bien, esta justificación ética de las actividades de la empresa y de sus ganancias plantea algunos interrogantes sobre los que queremos reflexionar.*

### **¿De quién se satisfacen las necesidades?**

*La primera de ellas pone sobre el tapete una limitación esencial a la empresa en su función de satisfacer las necesidades de la sociedad. De acuerdo con*

*su propia naturaleza, la empresa no está en condiciones de responder adecuadamente a la demanda de todos los ciudadanos. En efecto, si las personas no pueden compensar a las empresas pagando el coste de producción de los bienes y servicios que les demandan, dichas personas se quedarán sin satisfacer sus necesidades. En otras palabras, las empresas son aptas para satisfacer las necesidades de sujetos solventes, pero no las necesidades de los sujetos que carecen de recursos económicos.*

*Esta limitación es tan esencial que cualquier intento de organización social que pretendiese apoyarse de forma exclusiva en la empresa para cubrir las necesidades de los individuos (como ocurre con los anarcocapitalistas) quedaría, a nuestro parecer, seriamente cuestionada. La empresa es un instrumento al servicio de la sociedad. Esta relación no se puede invertir poniendo la sociedad al servicio de la empresa y de su lógica del beneficio. En otras palabras, no se puede mercantilizar la sociedad ni reducirla a un gran mercado, como pretendería, explícita o implícitamente, el pensamiento único. Pero si queremos que la empresa esté al servicio de las personas y de la sociedad, y no a la inversa, hay que ser muy conscientes de las limitaciones inherentes a dicha institución y arbitrar medios que suplan sus deficiencias.*

*Es más, ni siquiera en el caso de sujetos solventes la empresa está en condiciones de ofrecer los medios para satisfacer todas sus necesidades. Así, si la producción de un determinado servicio requerido por la sociedad no se espera que genere beneficio en un periodo razonable de tiempo, es probable que la empresa no se ocupe de ello. Es el caso de aquellos medicamentos cuyo diseño y elaboración estima un laboratorio que va a requerir varias décadas de investigaciones sin un beneficio inmediato; o el de una enfermedad, cuya cura exige escasos esfuerzos investigadores, pero que afecta a escaso número de personas. Son dos ejemplos que muestran cómo la solvencia económica de un individuo no garantiza que exista una empresa que satisfaga sus necesidades, aunque sean de primer orden.*

*Por otra parte, existen ciertos servicios que no es recomendable se presten con estrictos criterios de gestión empresarial: la impartición de justicia, la representación política y ciudadana, la defensa del territorio, etc. De nuevo se pone aquí de manifiesto que no es posible convertir la empresa y el mercado en absolutos a los que encomendar la satisfacción de todas las necesidades de la sociedad. Ello nos obligaría a renunciar a que ciertas necesidades humanas fueran cubiertas o a pedir a la empresa lo que ésta no está en condiciones de dar (o lo haría con una lógica que invalidaría su aportación).*

## ¿Qué necesidades se satisfacen?

*Una segunda consideración se refiere a lo que la empresa produce o a los criterios con que selecciona lo que va a producir. Pero aquí no estamos ya ante una limitación intrínseca a la empresa, sino sobre una cuestión en que está en juego su responsabilidad ética. Ahora ya no se trata de que la sociedad supla lo que la empresa no puede hacer, sino, en todo caso, que le exija una actuación responsable. Porque en un mundo de seres humanos, la ética personal o institucional es imprescindible pero no suficiente para garantizar un funcionamiento correcto de las personas y de las instituciones.*

*Si la función esencial de la empresa es producir bienes o servicios que satisfacen necesidades humanas, la empresa no estará cumpliendo con esa misión si sus productos responden a necesidades generadas artificialmente o dañan positivamente a las personas. Indudablemente es difícil establecer las fronteras entre lo imprescindible, lo conveniente, lo superfluo, lo innecesario, y lo dañino. Pero, al menos, es posible llegar a ciertos consensos sobre lo que ciertos bienes o servicios de las empresas significan para el hombre. Así, por ejemplo, la producción y comercialización de ciertas drogas se sabe que dañan a la salud humana; incluso hoy se cuestionan cada vez más productos que antes se aceptaban sin reservas (caso del tabaco y el alcohol). Con seguridad existen otros productos perjudiciales, que no se cuestionan públicamente, pero de los que sus propios productores conocen o al menos intuyen el mal que ocasionan. En todos estos casos existe una verdadera responsabilidad ética puesto que las empresas estarían actuando abiertamente contra con la función esencial para la que existen y que legitima sus ganancias.*

*Mucho más difícil será llegar a consensos generalizados sobre lo que es superfluo o innecesario. Pero ciertos criterios mínimos pueden formularse. Cada empresario debe al menos saber hasta qué punto con su trabajo está satisfaciendo necesidades reales de sus semejantes o tan sólo utilizando a los demás para recibir una remuneración a cambio de algo inútil pero que se presenta como muy provechoso. En este caso se está instrumentalizando al otro, ya sea generándole necesidades artificiales, ya engañándole sobre los beneficios de lo que compra. Y hay que preguntarse entonces si la ganancia que de ahí deriva será éticamente legítima cuando está ligada a la producción de bienes que, o no son de provecho alguno o son positivamente perjudiciales. La ganancia se basa en el engaño, cuando no en un perjuicio abierto para*

*las personas. A ello se une la irresponsabilidad social de estar haciendo, en cuanto agente económico y gestor de empresa, un mal uso de recursos escasos (financieros, de infraestructuras, de entorno ambiental, intelectuales), que podrían ser utilizados para otras producciones alternativas más útiles para la humanidad.*

## **La cuantía de las ganancias**

*Una última consideración se refiere al beneficio empresarial en relación con el valor económico que la empresa genera. Parece incuestionable que el nivel de beneficio debe ser proporcionado al valor económico producido. No es más que una nueva aplicación del principio de proporcionalidad que invocamos en otros muchos órdenes de la vida.*

*En este punto la distinción entre valor y precio cobra toda su relevancia. Es verdad que en una economía de mercado el valor de las cosas suele medirse por su precio, pero ¿no es ésta una de las debilidades de nuestro sistema económico? Ante un exceso de demanda sobre la oferta, es difícil pedir a una empresa que cobre por su producto en función del verdadero valor económico del mismo y no caiga en la tentación de querer obtener unas ganancias fáciles. Pero desde un punto de vista ético no parece muy justificado el aprovecharse de la coyuntura haciendo pagar al ciudadano un precio superior al coste de producir el bien (que incluye el beneficio obtenido en una coyuntura normal y no excepcional). ¿Pueden justificarse esas ganancias que no responden al verdadero valor económico generado, sino a circunstancias externas a la propia actividad productiva de la empresa (una demanda masiva de producto)?*

*Es cierto que esto pretende resolverlo el mercado con el juego de la oferta y la demanda como dos variables que tienden a ajustarse automáticamente. Por eso unas ganancias extra podrían aceptarse, en ciertas condiciones, siempre que se trate de un ajuste transitorio. Pero el mercado no siempre responde con la rapidez deseada; es más, a veces se impide artificialmente que responda. Si se dice del mercado, y en parte se justifica así su existencia, que tiene la virtualidad de hacer que el precio se ajuste al valor económico, es preciso vigilar su funcionamiento e intervenir cuando las cosas no se desarrollan según este supuesto.*

*Esta falta de proporción entre valor y precio es algo que intuimos cuando*

*nos escandalizamos ante las ganancias espectaculares de ciertas compañías o directivos de las mismas. ¿No ocurre eso muchas veces en ciertas operaciones de Bolsa? ¿No es eso lo que late, en último extremo, en la distinción que hacemos entre economía real y economía financiera?*

*Si esta distinción entre valor y precio es tan importante, ¿no habría que aspirar a que ciertas disciplinas económicas, como la contabilidad, no se conformasen con medir en el balance de una empresa el precio de aquélla, sino que procurasen cuantificar su verdadero valor económico? ¿Es que el verdadero valor, incluso en términos económicos, de una universidad o de un hospital es el que se desprende de su balance contable? ¿Es que en términos económicos Tabacalera vale más que la Universidad de Harvard porque así se desprende de su contabilidad? Es evidente que existen muchos intangibles que la ciencia contable no tiene en cuenta a la hora de valorar estas empresas. No se valora lo que Harvard y Tabacalera aportan a la sociedad, ni por ejemplo se tiene en cuenta el principal “activo” de una empresa: su personal. ¿Podría pensarse que una ciencia contable que se preocupase por esas cuestiones corrigiese el rigor de las leyes del mercado y destacase otros aspectos de la realidad?*

### **La empresa como unidad de distribución**

*La empresa, además de unidad de producción, es también el primer instrumento de distribución de la renta producida, haciéndola llegar a los factores de producción, esencialmente trabajo y capital. Esta es otra de las grandes aportaciones de la empresa a la sociedad, que tiene evidentemente una importante dimensión ética. Y por eso es conveniente también hacer algunas consideraciones que clarifican las condiciones para que esta función se realice de forma éticamente aceptable.*

### **¿Cómo se determina la distribución dentro de la empresa?**

*La empresa distribuye la renta que ella genera, y lo hace entre los agentes que contribuyen a generarla. Todos tienen derecho a participar del valor económico que han ayudado a crear: accionistas, directivos y trabajadores.*

*Pero es más fácil enunciar el principio general que cuantificar la aportación de cada grupo y fijar, consecuentemente, la proporción que les corresponde.*

*Son tan heterogéneas entre sí las aportaciones de cada grupo que no cabe un criterio único para determinar las cuotas de todos. Sí es posible excluir al menos un mecanismo para la distribución: que ésta se haga en función del poder de cada grupo. Que estos poderes existen es cosa imposible de negar. Si no parece prudente confiar sin más en ellos, habrá que arbitrar mecanismos compensatorios para evitar que se imponga siempre la ley del más fuerte.*

*Todavía se puede matizar algo más la justificación que de las ganancias del capital se ha dado en el pasado y se sigue haciendo con frecuencia hoy. Se solía decir que la ganancia del capital (muchas veces identificado sin más con el empresario) estaba justificada, no sólo por su contribución al proceso productivo (sin duda, de inestimable valor), sino además por el riesgo económico que asumía ante la posibilidad de obtener pérdidas. Dejando de lado lo que ocurriera en el pasado, es innegable que hoy dicho riesgo tiende a reducirse al máximo gracias, en primer término, a un ordenamiento jurídico que ha ido evolucionando en el sentido de limitar las responsabilidades de los propietarios del capital (¿qué significa, si no, la creación de sociedades en que el riesgo sólo afecta al patrimonio aportado a la misma?); y se reduce también gracias a las nuevas técnicas de gestión, cada vez más sofisticadas.*

*Más aún, si pensamos en el contexto actual y en el alto nivel de desempleo que le caracteriza, es difícil admitir que el accionista corra un riesgo superior al que corre el trabajador: éste perderá, no sólo su principal medio de subsistencia (lo que difícilmente ocurrirá en el caso del accionista), sino probablemente además su principal elemento de integración en la sociedad y de realización personal, cosas ambas tan ligadas al desarrollo de una actividad laboral.*

### **¿Es la empresa la única vía de distribución de la renta?**

*Admitido que la empresa es un importante mecanismo de distribución de la renta de la sociedad –entre otras razones, porque dicha renta se genera precisamente en la actividad productiva de las empresas–, hay que añadir en seguida que ella no es la única vía por la que se realiza esa importante tarea en la sociedad.*

*Las limitaciones de la empresa para realizar adecuadamente esta función obliga –ya lo indicamos– a buscar vías complementarias. Normalmente se*

*habla de “redistribución”, lo que implica dos cosas: que la distribución primaria es la que realiza la empresa; y que no siempre es satisfactoria. De nuevo nos encontramos con que la lógica de la empresa, que es la lógica del intercambio equivalente, no es suficiente para resolver todos los problemas económicos de la sociedad, ni siquiera para distribuir adecuadamente los recursos producidos entre todos los ciudadanos y facilitarles así medios para satisfacer sus necesidades.*

*Hoy, sin embargo, no son pocos los que propugnan reducir al mínimo cualquier intervención que corrija ulteriormente lo que la empresa realiza según la estricta lógica del mercado. Nosotros nos vemos de nuevo en la obligación de repetir que la sociedad no puede organizarse desde los presupuestos exclusivos del mercado. La cuestión de la distribución de la renta es un nuevo caso de lo que estamos diciendo.*

### **Progreso permanente en la empresa**

*En todo lo que la empresa hace conserva aquel rasgo emprendedor originario: mantiene el sentido de innovación y renovación constantes, de progreso. No se contenta con producir; busca la forma de producir en las condiciones más ventajosas para ella, ganando así una batalla siempre abierta con otras empresas que producen los mismos o semejantes bienes.*

*Este afán de progreso y mejora tiene al menos un doble efecto enormemente beneficioso para la sociedad: por una parte, dará lugar a mejoras tecnológicas que permitirán una mejor satisfacción de las necesidades; por otra, servirá en muchas ocasiones para reducir los costes de producción, lo que hará los bienes más accesibles a todos. Pero esa renovación constante tiene sus aspectos éticos, que no se pueden ignorar.*

### **¿Empeorar la calidad para reducir costes?**

*No es suficiente que el objetivo de la innovación sea sólo la reducción de los costes, sobre todo si esta reducción no repercute sobre el consumidor final. Sería preferible buscar siempre un justo equilibrio entre precio y calidad.*

*La experiencia reciente muestra más bien que los esfuerzos tienden a orientarse a conseguir un precio competitivo, y no tanto un producto competitivo (lo que incluiría, no sólo la variable precio, sino calidad). Un ejemplo*

*muy actual lo tenemos en un sector tan dinámico como el de las telecomunicaciones y la informática: ¿no se ha privado definitivamente a la sociedad de productos, sistemas y tecnologías de más calidad, porque la variable precio ha impuesto su ley férrea sobre la variable calidad? Tampoco parece muy razonable que, en lugar de investigar para mejorar la calidad del producto, se dediquen cantidades ingentes de dinero a estudiar cómo mejorar el envase o la presentación del producto, o cómo dar a conocer el mismo a la sociedad mediante agresivas técnicas de marketing. ¿No ocurre entonces que lo adjetivo acaba ocupando el lugar de lo sustantivo?*

*Es evidente que a las empresas no se les puede pedir milagros, ni que renuncien a la competitividad que les exige las condiciones actuales de la economía globalizada. Pero sí puede plantearse en qué se pone la competitividad: si sólo en el precio, o en la relación calidad-precio, lo que exige una tarea complementaria de información al consumidor.*

*Pero ésta es una tarea que desborda completamente el ámbito en que se mueve la empresa y exige un adecuado protagonismo de la sociedad y, más en concreto, de los consumidores. No basta exigirle a la empresa un comportamiento ético: ya hemos indicado que son precisos mecanismos institucionales que impidan los abusos (¿o es que medicamentos, servicios médicos, enseñanza reglada, etc., no son controlados por otras instituciones ajenas al mercado?); ahora añadimos que, entre esas instancias, hay que contar con un consumidor maduro e inteligente.*

### **Reducir costes, pero ¿por qué vías?**

*Pero a la ética no sólo le corresponde llamar la atención sobre el para qué de esa constante innovación y mejora; también debe estar atenta a cómo se llega a esos logros tecnológicos o de gestión. ¿A costa de qué y de quién se alcanzan esas metas? Veamos dos ejemplos ilustrativos que, por desgracia, no son meros supuestos teóricos.*

*¿Es aceptable conseguir coches excelentes, pero sometiendo a los empleados al yugo psicológico que supone una cadena de montaje o un desquiciante régimen de trabajo por turnos? Las mejoras tecnológicas en la producción no pueden hacerse a costa del ser humano. Supeditar la salud física o psíquica del trabajador a la optimización de la producción es reducir la persona a mero instrumento al servicio de otros fines. Habría que recordar el imperativo*

*ético formulado por Kant: considerar a nuestros semejantes como fines y no como medios.*

*Un segundo caso: ¿es admisible obtener un producto barato y de calidad, a costa de una fuerte contaminación ambiental? ¿Puede apoderarse la empresa de recursos o bienes que no le pertenecen, consumiéndolos (más bien destruyéndolos) en el proceso de producción? El agua, el mar, los bosques, los ríos, pertenecen a la sociedad, no a las empresas. Son propiedad de todos. Que todos puedan disfrutarlos implica que nadie se crea en el derecho de consumirlos (o destruirlos) en provecho propio.*

*En este sentido ni siquiera basta con el principio de “quien contamina paga”. No cabe duda que su aplicación, si no se entiende sólo como una multa, es una forma de pagar el coste de lo consumido o de descontaminar lo contaminado. Pero esta compensación presente no repara el daño infringido a quienes, hoy o en el futuro, tienen derecho a seguir disponiendo de ellos. Por tanto, lo primero es “no contaminar” (en el sentido de consumir innecesaria o fraudulentamente); y en el caso de que haya que consumir recursos naturales (lo que es, tantas veces, inevitable), pagar en función de lo consumido para no convertir los costes sociales en beneficios privados.*

## **La empresa como organización**

*Las actividades empresariales son posibles gracias a la existencia de un grupo humano, que constituye una organización. Una organización es un conjunto de personas, que se ponen de acuerdo para perseguir unos fines mediante una acción coordinada en que cada uno asume una tarea. Lo propio de la empresa como organización es su finalidad lucrativa; pero esta circunstancia específica, que hemos considerado en todo lo que precede, no es óbice para acercarnos a la empresa como una organización y analizar los aspectos éticos que dimanen de esta perspectiva.*

*El carácter de organización nos permite comprender mejor la finalidad y razón de ser de la empresa. La coordinación de esfuerzos y el reparto de tareas en ella tienen un fin: producir unos bienes o servicios aptos para satisfacer la demanda social. Este es el fin objetivo de toda empresa, su razón de ser social. Este fin será valorado positivamente por la sociedad siempre que lo que empresa produce sea bueno para las personas y para la sociedad misma. Ahora bien, los que se unen en la organización productiva no buscan*

*sólo satisfacer necesidades humanas (¡ojalá ese sentido último de la actividad productiva siempre estuviese presente!). Para ellos esa actividad productiva tiene un papel instrumental, es un medio para obtener otra cosa: un beneficio económico. A esto podemos llamarlo finalidad subjetiva de la empresa, porque expresa las motivaciones que llevan a los miembros de la organización a implicarse en la actividad productiva.*

*Más aún, esta finalidad subjetiva de la empresa, en principio común a trabajadores, directivos y propietarios del capital, tiende a diversificarse después según los intereses particulares, y muchas veces contrapuestos, de esos tres colectivos. Estamos entonces en el problema de la distribución, que ya analizamos más arriba.*

## **El trabajo como actividad humana y humanizadora**

*La consideración de la empresa como organización permite destacar mejor su dimensión humana, y concretamente la actividad humana de sus miembros. Dicha actividad, el trabajo, no sólo reporta a quienes lo realizan unos recursos económicos mercedamente obtenidos, sino que contribuye a su realización como personas y a su integración en la sociedad. Sólo cuando se carece de empleo y no se forma parte de una empresa se percibe hasta qué punto se trabaja, no sólo para obtener unos recursos económicos, sino para no sentirse improductivo y marginado. ¿Hasta qué punto debe asumir la empresa estos anhelos de las personas que desarrollan en ella su actividad?*

*Cualquier respuesta a esta pregunta debe comenzar atendiendo a la diversidad de actividades que engloba el trabajo. Por ejemplo, una empresa que produce carbón, por bien que cumpla con su finalidad objetiva de producir bienes útiles para la sociedad y por escrupulosa que sea con las normas de seguridad e higiene en el trabajo, difícilmente conseguirá que sus trabajadores (los mineros) se desarrollen a través de su trabajo como lo hace una persona que escribe una novela o diseña un edificio. Porque la psicología muestra cómo lo que humaniza a la persona es una actividad en la que pueda desplegar ciertas dosis de creatividad. Pero esto es difícil cuando la producción exige del trabajador una actividad totalmente repetitiva y además cargada de peligro...*

*¿Hay que resignarse entonces a que la realización humana a través de una actividad que sea digna de la persona se remita al tiempo extralaboral?*

*¿Debe la sociedad organizarse en este sentido, y desentenderse de lo que el trabajo productivo (muchos trabajos) tienen de inhumano o deshumanizante?*

*Pensamos que hay que armonizar ambas líneas de actuación porque no basta con soñar con la sociedad del ocio, aunque eso esté ya en un horizonte no tan lejano y haya que prepararse para cuando llegue. Pero nada de esto puede excluir el esfuerzo por limitar el carácter deshumanizante del trabajo hoy. Más aún, y dicho ahora en sentido positivo: el objetivo de humanizar el trabajo debe ser asumido responsablemente por toda empresa, aun sabiendo que entrará muchas veces en conflicto con otros objetivos (la rentabilidad...).*

### **El trabajo como forma de integración social**

*Por otra parte, por muy poco humanizador que sea el trabajo de muchos, el hecho de tener trabajo es ya un factor de integración social de enorme valor psicológico y social. Porque son tres las cosas que más desestructuran a una persona: la falta de familia (al menos en las etapas iniciales de la vida), el ser un apátrida o el no formar parte de una entidad productiva (ya sea empresa, Administración, etc.). Y es que familia, Estado y empresa son las tres principales “instituciones” (ya naturales o sociales) que articulan las sociedades: es fundamentalmente a través de dichas instituciones como el individuo se integra en una sociedad y se identifica como sujeto y parte de la misma.*

*Ante esta importancia del trabajo para la integración social hay que preguntarse nuevamente por la responsabilidad ética. Es evidente que no toda la responsabilidad de la creación y mantenimiento del empleo puede encomendarse a la empresa, a cada empresa concreta. Pero este aspecto no puede estar del todo ausente cuando en la empresa se toman decisiones que afectan al trabajo. Si toda persona, y por ello también el empresario o directivo, debe valorar las consecuencias que su decisión tiene para él y para los demás, ¿cómo ignorar lo que significa un puesto de trabajo cuando hay que decidir sobre despidos, movilidad funcional, etc.?*

*Es más, si la sociedad otorga a las empresas un trato privilegiado (reconocimiento del principio de libertad de empresa, infraestructuras diversas que benefician esencialmente a las actividades empresariales, bolsas de*

*valores, tribunales de defensa de la competencia, beneficios fiscales para las actividades económicas, etc.), ¿no será porque implícitamente se pide a las empresas algo más que la mera producción de bienes o servicios? ¿es injusto o desproporcionado que se les exija un esfuerzo para crear y mantener el empleo? Si la deuda de la sociedad con las empresas es grande, no es menor la de éstas con la sociedad...*

*En todo caso el problema del desempleo es hoy tan grave (debido a las funciones insustituibles que tiene el trabajo en nuestra sociedad) que no podemos quedarnos tranquilos garantizando y aun ampliando unos subsidios de tipo económico a los desempleados. ¿No hay que avanzar buscando por otros derroteros la realización de las personas y su integración en la sociedad? Pero este tema, que desborda lo estrictamente económico y se adentra ya en el ámbito de la cultura, trasciende por completo de los límites de estas reflexiones...*

## **Conclusión**

Al llegar al final de estas páginas recordamos cuál era nuestra intención inicial: sencillamente, sembrar inquietudes éticas en torno a la empresa, dado que ella es una institución decisiva en las sociedades modernas. A lo largo de nuestras reflexiones hemos repetido en más de una ocasión que ciertas tareas desbordaban las posibilidades de la empresa. Pero esto no debe interpretarse como deseo de excusar a la empresa y liberarla de toda responsabilidad social. Sólo queríamos plantear una serie de preocupaciones éticas que surgen al considerar los distintos aspectos de la vida de la empresa: unos remiten a la propia responsabilidad de ésta, mientras que otros cuestionan a la sociedad toda y a otros colectivos sociales.

*Hoy se habla mucho de reconstrucción ética de la sociedad. Pero esto no será posible sin la implicación efectiva de individuos, grupos sociales, instituciones, sociedad toda. Sólo así irá renaciendo una cultura impregnada por valores éticos, donde el respeto debido al pluralismo de mentalidades se armonice con un consenso básico que permita una convivencia pacífica. Para eso hay que huir de posturas más propensas a “restar” que a “sumar”: es decir, no es buen camino descargar siempre sobre “los otros” (sea la empresa o el capital, sean los políticos) la culpa de los males de nuestra sociedad; sólo cabe distribuir responsabilidades de forma que todos asuman la suya como complementaria de la de los demás.*

*Por lo que respecta a la empresa, que era el tema directo de nuestras reflexiones, es cierto que no todo depende de ella, pero no es menos verdad que su responsabilidad directa e indirecta para la humanización de la sociedad es decisiva. Y eso implica, desde luego, definir lo que corresponde a la empresa, reconocer lo que no puede asumir porque desborda sus funciones, y en todo caso no empeñarse en mercantilizar la sociedad haciendo que la lógica del mercado sea la única ley que gobierne la convivencia humana.*



*Revista de Fomento Social*, 55 (2000), 29-45

# El «Consenso de Washington» ¿Paradigma Económico del Capitalismo Triunfante?

---

*Josep F. MÀRIA SERRANO, S.J.\**

---

## **I. Introducción**

A principios de 1990, tras la caída del muro de Berlín, hacía ya años que el socialismo real como sistema económico iba siendo progresivamente cuestionado o abandonado. Pero es en aquel momento en el que, en ciertos círculos económicos, se intentó formular un listado de medidas de política económica que constituyen un «paradigma» único para la triunfadora economía capitalista. Este listado serviría especialmente para orientar a los gobiernos de países en desarrollo y a los organismos internacionales (Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial –en adelante «FMI» y «BM»–) a la hora de valorar los avances en materia de ortodoxia económica de los primeros, que pedían ayuda a los segundos.

---

\* Miembro del equipo del Centro «Cristianisme i Justícia». Profesor de ESADE.

«Mediante un conjunto de reglas, el consenso de Washington establece, también, un ambiente de transparencia económica. No sólo porque las normas la contengan de manera ineludible, sino también porque la misma existencia de un recetario es un espejo al que podemos mirar a la hora de juzgar la actividad económica de los países»<sup>1</sup>

Para los países desarrollados, y en especial para los EEUU, la formulación de este consenso representaba también un reto: la concreción de medidas que ayudaran a los países desarrollados a aprovechar las oportunidades y evitar los inconvenientes de la emergencia de nuevos mercados:

«Para muchas personas, el consenso de Washington pareció marcar un momento decisivo de los asuntos económicos mundiales. Ahora que empezaba a retirarse de las economías del Tercer Mundo la mano muerta del Estado, ahora que los inversores empezaban a ser conscientes de las enormes posibilidades de beneficios de estas economías, el mundo estaba preparado para un dilatado período de crecimiento rápido en los países que hasta el presente habían sido pobres, y para los movimientos masivos de capital de Norte a Sur. La cuestión no era si se cumplirían las expectativas optimistas sobre el crecimiento en los grandes mercados emergentes, sino si los países industrializados serían capaces de afrontar la nueva competencia y aprovechar las oportunidades que les ofrecía ahora este crecimiento.»<sup>2</sup>

Es discutible el grado de interés por parte de los organismos internacionales o del gobierno de los EEUU respecto a la formulación del consenso de Washington<sup>3</sup>. En todo caso, los conflictos que habían sacudido la teoría y la práctica

<sup>1</sup> Cf. GUTIÁN, M. MUNS, J. «La cultura de l' estabilitat i el consens de Washington» en GUTIÁN, M. MUNS, J. (ed.) *La cultura de l' estabilitat i el consens de Washington*, Servicio de estudios de La Caixa, Barcelona 1999, 18–19. En este sentido, Williamson cree que un conjunto de normas claras puede ayudar a frenar los problemas derivados del «ciclo político»: «Las normas que hacen que la ayuda pública sea la excepción más que la regla, y que exigen que sea transparente y se base en unos principios aceptados, cortarían las alas a aquellos políticos cuyo principal objetivo sea enriquecerse, en lugar de fomentar algún concepto de bien público que pueda estar representado en una función de bienestar social aceptable». «La democràcia i el consens de Washington» en GUTIÁN, M. MUNS, J. *op. cit.* 121.

<sup>2</sup> KRUGMAN, P. «Les tulipes holandeses i els mercats emergents» (1995) en GUTIÁN, M. MUNS, J. *op. cit.* 151–152.

<sup>3</sup> «Si uno se fija simplemente en los máximos responsables de esta política (la del FMI y la de los EEUU), se da cuenta de dónde vienen sus intereses: el secretario del Tesoro norteamericano, Robert Rubin, proviene de Wall Street, al igual que los anteriores secretarios, Roger C. Altman y Nicholas Brady, bajo la Administración Bush.

Todos están trabajando actualmente en sociedades de inversión. Ernest Stern, el antiguo presidente del Banco Mundial, es el director de J.P. Morgan, al igual que el presidente actual, James Wolfensohn, trabajaba antes en un banco de inversión» BHAGWATI, J. «El FMI debe pagar sus errores en la crisis» *El País. Negocios* 11–10–98. Y, sin embargo, la posición de

económica, especialmente en la América Latina cuestionada por el FMI y por el BM, se daban por terminados. El estatalismo excesivo era descartado; pero el FMI y el BM, también habían evolucionado e incorporado (en virtud de su carácter práctico) propuestas sociales en sus programas de ajuste<sup>4</sup>. Ahora no se trataba ya de discusiones globales que contrapusieran planificación y mercado, políticas de demanda y políticas de oferta, sustitución de importaciones y apertura de las economías. Se habían terminado las ideologías.

«El final de estas ideologías no significa el fin, sino el principio, de las discusiones útiles. Las discusiones actuales, como las que se están manteniendo sobre los incentivos o los desincentivos que puedan tener los sistemas de paro o sobre las ventajas o inconvenientes de los diferentes sistemas de provisión de servicios sanitarios o educativos, son más interesantes que las viejas discusiones entre los partidarios de diferentes «modelos de sociedad». Hoy en día las discusiones son más de matiz, y eso las convierte en discusiones más útiles, pero también más difíciles. Ahora orientarse es más difícil que antes...»<sup>5</sup>.

Problemas adicionales de la economía de los años 90 han sido las crisis sistémicas globales y la aceleración de los cambios. Ante estas crisis, relacionadas en parte con expectativas o pánicos de diversos agentes económicos, el establecimiento de un consenso y la promoción de la «cultura de la estabilidad» permitirían aprovechar las oportunidades surgidas en los países emergentes.

La realidad económica de esta última década del milenio ha sido compleja, y ha suscitado comentarios muy diversos. De hecho, en el año 1994–95 hubo en México una crisis económica y financiera; y en 1997–98 ha habido otra, iniciada en el sureste asiático, y con efectos en América Latina y Rusia. Mientras tanto, en Europa y en EEUU, la inflación y los desequilibrios macroeconómicos han sido controlados, pero el paro sigue siendo un problema importante.

En las páginas que siguen, expondremos, en primer lugar («II. Las formulaciones del consenso de Washington»), el contenido del llamado «consenso de Washington», que se ha querido presentar como el «paradigma» económico único de la era del post-socialismo. Seguidamente («II. Los problemas del «consenso de Washington»), analizaremos los problemas de este supuesto paradigma único; e intentaremos superarlo a partir de las propuestas emanadas de la praxis económica de los años 90 («IV. Más allá del consenso de

---

Wolfensohn ha cambiado substancialmente en los últimos años, como veremos más adelante.

<sup>4</sup> Cf. FERNÁNDEZ ORDÓÑEZ, M.A. «La convergència en les idees sobre política econòmica: de l'enfrontament al consens» en GUITIÁN, M. MUNS, J. (ed.) *op.cit.* 146.

<sup>5</sup> FERNÁNDEZ ORDÓÑEZ, M.A. *ibidem.* 145.

Washington: nuevos contenidos, nuevos métodos»). Finalizaremos (V parte) con las conclusiones.

## II. Las formulaciones del «consenso de Washington»

### *La formulación de Williamson de 1990*

La primera formulación del llamado «consenso de Washington» se debe a John Williamson («Lo que Washington quiere decir cuando se refiere a reformas de las políticas económicas»<sup>6</sup>); y data de 1990. El escrito concreta diez temas de política económica, en los cuales, según el autor, «Washington» está de acuerdo. «Washington» significa el complejo político-económico-intelectual integrado por los organismos internacionales (FMI, BM), el Congreso de los EEUU, la Reserva Federal, los altos cargos de la Administración y los grupos de expertos<sup>7</sup>. Los temas sobre los cuales existiría acuerdo son:<sup>8</sup>

- disciplina presupuestaria;
- cambios en las prioridades del gasto público (de áreas menos productivas a sanidad, educación e infraestructuras);
- reforma fiscal encaminada a buscar bases imponibles amplias y tipos marginales moderados;
- liberalización financiera, especialmente de los tipos de interés;
- búsqueda y mantenimiento de tipos de cambio competitivos;
- liberalización comercial;
- apertura a la entrada de inversiones extranjeras directas;
- privatizaciones;
- desregulaciones;
- garantía de los derechos de propiedad.

### *Otras formulaciones*

Ha habido otras formulaciones del «consenso de Washington». Fischer, comentando el escrito de Williamson, habla de cuatro aspectos fundamentales: marco macroeconómico equilibrado («sound»); gobierno de menores dimensiones y más eficiente; sector privado eficiente y en expansión; y políticas

<sup>6</sup> Escrito reproducido íntegramente en GUTIÁN, M. MUNS, J. (ed.) *op.cit.* 67-79.

<sup>7</sup> Cf. WILLIAMSON, J. «El que Washington vol dir...» (1990) *op.cit.* 68.

<sup>8</sup> Cf. GUTIÁN, M. MUNS, J. «La cultura de l'estabilitat...» *op.cit.* 14.

destinadas a la reducción de la pobreza<sup>9</sup>. Krugman resume el consenso en «...la virtud victoriana en política económica: mercados libres y moneda sólida»<sup>10</sup>.

El mismo Williamson reformulará y matizará los diez puntos, en el año 1993, en otro artículo («La democracia y el «consenso de Washington»<sup>11</sup>), en donde defiende de nuevo la necesidad de un consenso y matiza el alcance del mismo, distinguiendo tres tipos de medidas de política económica<sup>12</sup>:

- a) aquellas en las que se ha conseguido consenso;
- b) aquellas en las que existe controversia técnica (no relacionada con temas de equidad);
- c) aquellas en las que todavía queda controversia para años, porque implican valores políticos: sobre todo problemas de equidad.

De hecho, Williamson acepta (a sugerencia de R. Feinberg) cambiar el concepto de «consenso de Washington» por el de «convergencia universal». Este segundo es menos exigente y, además, permite olvidar que «Washington» predica, pero no siempre practica las normas que contiene.

Sin embargo, entre 1993 y el fin del decenio, han pasado «cosas»: sobre todo, como decíamos, las crisis mexicana y asiática... De ahí que Manuel Guitián y Joaquín Muns propongan<sup>13</sup> una reforma del consenso a partir de las recomendaciones surgidas de la reunión del G-7 de octubre de 1998.

Señalaremos, finalmente, que se ha sugerido que las normas de política económica del tratado de Maastricht constituyan una adaptación a la UE del «consenso de Washington»<sup>14</sup>.

### III. Los problemas del «consenso de Washington»

#### *Exclusión de temas importantes*

El principal problema del consenso de Washington es que en él queda prácticamente excluido el tema de la equidad. Esta exclusión es grave, porque uno de los lugares en donde más se aplican las políticas de ajuste derivadas del consenso (e implementadas por el FMI) es en América Latina. Y éste es el

<sup>9</sup> *Ibidem.* 15

<sup>10</sup> KRUGMAN, P. *op.cit.* 150.

<sup>11</sup> Reproducido también íntegramente en GUITIÁN, M. MUNS, J. (ed.) *La cultura de l' estabilitat...*, 118-138.

<sup>12</sup> Cf. «La democràcia i el consens...» (1990) *op.cit.* 126.

<sup>13</sup> *Op.cit.* 19-22; y documento del FMI reproducido en las páginas 23-24.

<sup>14</sup> Cf. ARGANDOÑA, A. «L' evolució de la «cultura de l' estabilitat» a Espanya». GUITIÁN, M. MUNS, J. (ed.) *op.cit.* 217.

continente más desigual del planeta: el PIB per cápita del 20% más rico es 18'7 veces el PIB per cápita del 20% más pobre, cuando en la OCDE la proporción es de 6'8 y la media mundial es de 7'1<sup>15</sup>. En todo caso, en el año 1990 Williamson argumentaba la exclusión directa de los problemas de equidad del modo siguiente:

«Intenté describir aquello que normalmente se creía acertado, más que exponer mi opinión. Es decir, mi pretensión era elaborar una lista positiva más que una lista normativa (...) Deliberadamente, excluí de la lista cuanto fuera básicamente redistributivo –no aquello que tuviera consecuencias equitativas como un subproducto de la búsqueda de objetivos de eficiencia–, porque pensé que el Washington de los ochenta era una ciudad muy desdeñosa con las preocupaciones sobre la igualdad.»<sup>16</sup>

También se excluyen temas como el crecimiento o el problema ecológico. Por otro lado, en un contexto de «victoria del capitalismo», las propuestas son más bien liberalizadoras o anti-estatalistas; pero se habla muy poco de la necesaria tarea gubernamental de luchar para que se mantengan condiciones auténticas de competencia en los mercados.

La versión del consenso según Williamson de 1993 constata la exclusión del problema de la equidad, pero ofrece pocas soluciones<sup>17</sup>.

### *Origen metódico de esta exclusión*

La raíz de las exclusiones señaladas tiene que ver con el método de formulación y verificación de este consenso.

En primer lugar, queda muy poco claro aquello que Williamson incluye dentro de «Washington». Según el autor, incluye una lista de instituciones que están de acuerdo en ciertos temas<sup>18</sup>; pero cuando afirma que «Washington no siempre practica lo que predica», está hablando en realidad del gobierno de los EEUU<sup>19</sup>. Además, si dice que «Washington es una ciudad desdeñosa con los problemas de la igualdad», está excluyendo, tal como se queja Fischer, el Banco

<sup>15</sup> Fuente: Informe PNUD 1997.

<sup>16</sup> «La democràcia i el consens...» (1993) 119–120.

<sup>17</sup> Se anotan, desde el punto de vista de la «izquierda», algunos temas relativos a las prioridades en el gasto público, la reforma tributaria o la liberalización financiera. Y Williamson presenta, en estos puntos, la relación entre eficiencia y equidad como una relación de sustitución; cuando, a menudo, una distribución más igualitaria redundaría en un incremento de eficiencia.

<sup>18</sup> Cf. «El que Washington...» (1990) 68.

<sup>19</sup> Cf. comentario de S. Fischer a GUTIÁN, M. MUNS, J. *op.cit.*94.

Mundial, que al menos se preocupa de racionalizar los gastos sociales<sup>20</sup>. Finalmente, Richard Feinberg pone en cuestión que, en el congreso de los EEUU, exista el consenso que Williamson ha presentado:

«Al fin y al cabo, algo menos de la mitad del Congreso eliminaría a todas las instituciones financieras internacionales (IFI) si la opción se sometiera a votación»<sup>21</sup>.

El significado ambiguo del término «Washington» nos lleva al corazón de la cuestión metódica del consenso. En el fondo, Williamson intenta formular *el* paradigma de la política económica a partir del acuerdo entre los «poderes» que la pueden dictar. Y, a la lista de medidas que Williamson cree que resulta de este acuerdo, la califica como «positiva»... porque «describe» y porque excluye los desacuerdos y, en particular, los problemas de equidad. Vale la pena repetir una cita del mismo Williamson:

«Intenté *describir* aquello que normalmente se consideraba acertado, más que exponer mi opinión. Es decir, mi pretensión era elaborar una lista *positiva*, más que una lista normativa»<sup>22</sup>.

El problema es que, además de no saber muy bien

a) *a quien* incluye «Washington» (el conjunto de sujetos que llegan a un acuerdo), y  
 b) *exactamente en qué* están de acuerdo,  
 resulta, además, que podemos poner en duda la imparcialidad o la falta de intereses de quienes formulan este consenso. Recordando ahora parte del texto de Krugman citado en la introducción:

«La cuestión no era si se cumplirían las expectativas optimistas sobre el crecimiento en los grandes mercados emergentes, sino si los países industrializados serían capaces de afrontar la nueva competencia y aprovechar las oportunidades que les ofrecía ahora este crecimiento»<sup>23</sup>.

Pero si, encima, esta «lista positiva» que debe orientar las políticas macroeconómicas de América Latina excluye los problemas de equidad (... y los ecológicos) en el continente más desigual de la tierra, se añaden todavía más problemas. Porque, aunque en Washington no se pongan de acuerdo en temas de

<sup>20</sup> Cf. «La democràcia i el consens...» (1993) 120, nota 3.

<sup>21</sup> GUITIÁN, M. MUNS, J. *op.cit.*87.

<sup>22</sup> «La democràcia...» *op.cit.*119. Las cursivas son nuestras.

<sup>23</sup> «Les tulipes...» *op.cit.*151.

equidad; o aunque el Washington de los ochenta sea «desdeñoso con los problemas de igualdad»..., a pesar de todo en América Latina hay gente que se muere de hambre al lado de grandes millonarios. Y si esta realidad no debe ser considerada por el nuevo y único paradigma de la política económica, el problema se convierte en grave de verdad<sup>24</sup>.

### *Comprobación empírica del funcionamiento del consenso*

En todo caso, sin embargo, en las cuestiones positivas, lo que acaba imponiéndose es la comprobación empírica. Y, si seguimos a Krugman, la «comprobación empírica» de la «lista positiva» no ha acabado de dar buenos resultados, a la luz de la crisis mexicana de 1994-95.

En efecto, Krugman describe cómo ha funcionado el contraste con la realidad de la lista de Washington, y prevé (ya en julio/agosto de 1995) los problemas que, efectivamente, han surgido durante la segunda mitad de la década.

«... el dominio de cinco años del consenso de Washington se puede considerar, de manera muy práctica, como una especie de burbuja especulativa que afectaba, no sólo al proceso económico habitual, para el cual el excesivo optimismo del mercado puede constituir una profecía que se cumpla por sí misma temporalmente, sino un proceso político más sutil, a través del cual las creencias comunes de los políticos e inversores demostrarán que son mutuamente fortalecedoras. Por desgracia, cualquier proceso de autofortalecimiento de estas características tiene que enfrentarse, al final, con una comprobación con la realidad, y si resulta que ésta no es tan buena como el mito, la burbuja estalla. Por todas sus especiales características, la crisis mexicana marca el principio del deshincharse del consenso de Washington. Este deshincharse garantiza que la segunda mitad de los noventa será un periodo mucho más problemático para el capitalismo mundial que la primera»<sup>25</sup>.

Efectivamente, en el mismo artículo, el profesor Krugman cree que una modesta recuperación de las perspectivas económicas a comienzos de los noventa, después de las fuertes crisis de los ochenta, creó una especie de «burbuja especulativa»: los inversores comenzaron a invertir en los mercados emergentes, y provocaron que las cotizaciones subieran, impulsadas por ellos

<sup>24</sup> Se mezclan aquí varias concepciones con respecto a lo que es «positivo». Sin entrar en distinciones, creemos que lo «positivo» en política económica no puede ignorar realidades económicas sangrantes (la desigualdad en América Latina). Y, en todo caso, es la realidad económica de este continente la que nos puede dar pistas sobre el acierto o no de la lista derivada del «consenso de Washington». Es lo que pasamos a hacer a continuación.

<sup>25</sup> «Les tulipes...» *op.cit.*152.

mismos. A su vez, se iba elaborando el «consenso de Washington», y todo el mundo iba creyendo en él. Cuando los gobiernos de los países emergentes adoptaron los paquetes de políticas que el FMI les proponía en base al consenso, los inversores confiaron todavía más en estos países y continuaron invirtiendo en ellos. A corto plazo, pues, parecía que los paquetes funcionaban:

«Y el caso es que los paquetes funcionaban, y de hecho al principio lo hicieron sorprendentemente bien, aunque no necesariamente gracias a sus méritos económicos fundamentales. Más bien la recompensa inmediata de las reformas del consenso de Washington fue la súbita recuperación de la confianza del inversor»<sup>26</sup>.

Pero, a medio plazo, los paquetes no funcionaron tan bien. Los grandes paquetes de medicamentos contienen generalmente algunos productos que pueden perjudicar la salud de los destinatarios... si no hay algún buen médico cerca de los enfermos.

Uno de los medicamentos que los enfermos ingirieron sin receta médica fue la liberalización comercial: unida a la política cambiaria, esta liberalización llevó a la crisis mexicana de 1994-95. La liberalización de los flujos de capitales ha resultado un medicamento ciertamente nocivo que ha coadyuvado a la crisis asiática de 1997.

En todo caso, lo que no hizo funcionar bien los paquetes del FMI en el caso de México es la realidad económica. Y la burbuja especulativa-académico-política propiciada por el consenso de Washington estalló.

### *Atención a las realidades institucionales*

No está claro que la profecía de Krugman respecto a las «deshinchadas» expectativas de los inversores en la segunda mitad de los noventa se haya cumplido. Más bien parece que las inversiones (con la misma cortedad de miras) se desplazaron de América Latina al suroeste asiático para crear allí una nueva «burbuja» que estalló en 1997. Y parece, también, que ahora se está hinchando otra en los mismos EEUU, tras la crisis asiática. La avidez de dinero es mala consejera.

Tampoco está claro hasta qué punto las crisis de México y del sureste asiático han afectado al consenso de Washington. De hecho, Joaquín Muns opina que el consenso no se ha visto demasiado afectado; y que las conclusiones de la reunión del G-7 de octubre de 1998 contienen los cambios necesarios para

<sup>26</sup> *Ibidem*.161.

reorientar las políticas económicas del consenso después de estas crisis.

Lo que sí parece claro es que la parte de razón que contienen las medidas del consenso de Washington no debería verse ensombrecida por su falta de adaptación concreta a cada país en donde se implementan. Las cautelas son importantes en dos aspectos:

- a) Analizar bien cada medicamento del paquete, para ver si será adecuado a los enfermos a quienes va destinado.
- b) Vigilar que la combinación de medicamentos ayude realmente a curar a los enfermos<sup>27</sup>.

En resumen: deben cuidarse los contextos institucionales en los que se aplican estas medidas. No sea que tuvieran efectos perversos porque son recibidas desde coordenadas políticas o culturales distintas de las de aquellos que las han diseñado.

Es en este sentido que «el desarrollo institucional se convertirá en un componente cada vez más importante de las estrategias de desarrollo de los años noventa»<sup>28</sup>.

Y es que, aplicar sin prudencia<sup>29</sup> los paquetes de medidas derivados del consenso de Washington, puede precipitarnos hacia aquello de lo que pretendíamos huir: la «ideología». «El final de estas ideologías no significa el fin, sino el principio, de las discusiones útiles», afirmaba Fernández Ordoñez. Pero, si no se adapta cada medida concreta y no se revisa el conjunto de medidas en cada país donde se aplican, existe el peligro de caer de nuevo en «ideologías», en el sentido de ideas que nos impiden ver con claridad<sup>30</sup>.

---

<sup>27</sup> Fernández Ordoñez escribe: «No basta con un marco macroeconómico estable, ni con un marco de competencia adecuado, ni con un Estado que se configure en la forma descrita, sino que deben aplicarse conjuntamente todos los elementos del modelo» (GUITIÁN, M., MUNS, J. *op.cit.* 142-143).

<sup>28</sup> GUITIÁN, M. MUNS, J (ed) *op.cit.*97. La cita es de Stanley Fischer.

<sup>29</sup> La «phronesis» griega (prudencia) es la virtud de no dejar enturbiarla visión de la realidad por los propios intereses.

<sup>30</sup> «Ideología» es, como «positivo», un término polisémico. En este contexto, nos sirve definirlo como el antónimo de «prudencia» (ver nota anterior); o con las palabras de J. Muns: para él un ideólogo es «... alguien que conoce la respuesta antes de haber escuchado el contexto del problema» (113, nota (\*)). Colin Bradford, al discutir «Lo que Washington quiere decir...», advierte ya del peligro de que el «consenso de Washington» o la «convergencia universal» se conviertan en «ideología» que genere un rechazo del paquete global de medidas que el FMI propone. (cf GUITIÁN, M. MUNS, J. (ed) *op.cit.* 113-114).

#### IV. Más allá del «consenso de Washington»: nuevos contenidos, nuevos métodos

##### *El Banco Mundial: del consenso de Washington al consenso de Santiago*

Una de las instituciones que más ha cuestionado el «consenso de Washington» es el Banco Mundial. A pesar de que el propio Banco entra dentro de la lista de instituciones incluidas por Williamson en el término «Washington», sus últimos directivos y economistas se desmarcan del «consenso».

Por ejemplo, el Economista Jefe del Banco, Joseph Stiglitz, afirma que las políticas propuestas en el consenso pueden ser necesarias, pero no son suficientes; y que, incluso, algunas de las políticas tal vez no sean ni tan sólo necesarias. En efecto,

«Algunos países han seguido muy de cerca los dictados del modelo, pero no han experimentado funcionamientos económicos especialmente fuertes. Otros países han ignorado muchos de los dictados –como mínimo respecto a detalles cruciales de secuenciación– y han experimentado algunas de las tasas más altas de crecimiento sostenido que el mundo haya visto jamás. Concentrándose en un grupo excesivamente estrecho de objetivos –incremento del PIB–, otros objetivos, como la equidad, pueden haber sido sacrificados (...). Intentando forzar una transformación rápida –a menudo imponiendo una acentuada condicionalidad al recibir la asistencia vitalmente necesaria– no sólo han sido minados los procesos democráticos, sino que se ha debilitado, a menudo, la sostenibilidad política»<sup>31</sup>.

Según Stiglitz, pues, los objetivos de la política económica no pueden ser reducidos al incremento del PIB. Se deben incluir<sup>32</sup>:

- La mejora de los niveles de vida (incluyendo educación y salud);
- Un desarrollo sostenible ecológica y políticamente (en el sentido de que las políticas aplicadas puedan resistir las vicisitudes del proceso político);
- Un desarrollo igualitario;
- Un desarrollo democrático (incluyendo la participación consciente de los ciudadanos en las decisiones colectivas que les afectan de tantas maneras).

Stiglitz se queja también de que el «consenso de Washington» haya puesto poco énfasis en la necesidad de reforzar la competencia en los mercados<sup>33</sup>.

<sup>31</sup> «Knowledge for Development: Economic Science; Economic Policy, and Economic Advice». THE WORLD BANK. *Annual World Bank Conference on Development Economics 1998*. Washington 1999, 9–10.

<sup>32</sup> Cf. *ibidem* 9.

<sup>33</sup> «La privatización y la liberalización comercial se han usado, a menudo, como medios para

James Wolfensohn, director del Banco Mundial, da por bueno el «consenso de Washington»; pero propone llevarlo más allá, siguiendo el «consenso de Santiago». En efecto, en el año 1998, en la «Cumbre de las Américas» de Santiago de Chile, parece que los jefes de gobierno latinoamericanos habían aceptado el «consenso de Washington», pero también se habían puesto de acuerdo en otras medidas que sería necesario llevar adelante.

«La educación es el primer elemento del consenso de Santiago, porque es la llave para abrir la igualdad de oportunidades. El siguiente es la salud. Después vienen las infraestructuras –especialmente carreteras rurales, porque sin ellas la gente no puede ir a la escuela. Después, un sistema de justicia, porque no podemos tener equidad sin un sistema legal que funcione. Las distorsiones económicas creadas por el crimen y las drogas deben ser eliminadas. Y tiene que garantizarse la seguridad civil. Otros elementos importantes del nuevo consenso son el buen funcionamiento de los sistemas financieros, estrategias urbanas y rurales, y servicios energéticos, de potabilización y de comunicación».<sup>34</sup>

### *Nuevos métodos*

Pero, además de la ampliación de los contenidos del consenso de Washington con los del consenso de Santiago, se descubre la necesidad de recurrir a nuevos métodos para implementar las políticas económicas destinadas a conseguir estos nuevos objetivos. Wolfensohn afirma que tradicionalmente el agente clave («the key player») ha sido el gobierno. Hoy, sin embargo, debemos considerar que, dentro del «gobierno», no se incluye a un líder singular, sino «a un conjunto complejo y cambiante de relaciones en el marco del gobierno»<sup>35</sup>. Y, además, deberíamos incluir a otros agentes: la sociedad civil, el sector privado y las instituciones bilaterales y multilaterales. Todos ellos deben trabajar, según Wolfensohn, como «partners» en el progreso de cada país.

En este mismo sentido, Stiglitz constata que, en los últimos veinte años, el Banco Mundial ha tenido problemas al implementar reformas, debido a las diferentes culturas políticas de los países que las recibían. Por eso, el éxito de estas reformas viene cuando se da un diálogo auténtico entre profesionales

---

conseguir estas finalidades (definición acentuada de los derechos de propiedad y fuerte competencia), pero no deberíamos olvidar que pueden ser necesarias reformas complementarias. Convertir un monopolio público en un monopolio privado, por ejemplo, es poco probable que cree una economía de mercado más dinámica» *Ibidem*, 10.

<sup>34</sup> Rethinking Development –Principles, Approaches, and Projects» THE WORLD BANK *op.cit.* 60.

<sup>35</sup> *Ibidem*.

## locales y especialistas de los organismos multilaterales:

«El punto clave de nuestro éxito en la construcción institucional («capacity building»), en las dos últimas décadas, es que exista un cuadro de profesionales bien capacitados que estén dispuestos y preparados para comprometerse en un diálogo significativo sobre temas de política económica, en la mayoría de los países en desarrollo. Ellos aportan un conocimiento local que, incluso alguien que haya vivido uno o dos años en un país, no puede igualar –no digamos ya alguien que haya llegado en una misión de tres semanas. De hecho, les puede faltar la experiencia comparada entre países, que un consejero de fuera puede aportar; pero es del maridaje entre estas dos bases de conocimiento que pueden sacarse las lecciones más fructíferas»<sup>36</sup>.

### *El consenso de Washington en Rusia y en la UE*

Otros contextos económicos y políticos han mostrado que una falta de «cuadros profesionales bien capacitados y dispuestos para el diálogo» puede llevar a resultados negativos. El caso de Rusia es citado como ejemplo de «simplismo e ignorancia histórica con la que, a veces, se defiende el consenso de Washington»<sup>37</sup>:

«Ya nadie niega que el proyecto –apoyado por la Administración norteamericana y presentado con el envoltorio del FMI– de convertir a Rusia, en pocos años, en una economía de mercado moderna, basada, en definitiva, en el modelo de capitalismo anglosajón, ha fracasado dramática y espectacularmente: el FMI ha desembolsado cerca de 26.000 millones de dólares durante los últimos seis años, no ya sin resultado positivo aparente, sino con un resultado aparente absolutamente negativo: el PIB ruso debe de estar hoy al 50% de lo que estaba en el año 1991...»<sup>38</sup>.

Incluso si el autor de la cita anterior exagera en su apreciación de la negatividad de las consecuencias de las políticas del FMI en Rusia, creemos que el desvío de fondos hacia cuentas de ciudadanos rusos ha tenido su explicación en déficits institucionales de las medidas diseñadas. ¿No será que existe un desconocimiento histórico por parte de algunos norteamericanos con respecto a las realidades de más allá de sus fronteras? El mismo Paul Krugman afirma con ironía:

«... Lo que ocurre básicamente es que los norteamericanos creemos que el resto del

<sup>36</sup> *Ibidem*, 37

<sup>37</sup> LINDE, L.M. «El «consenso de Washington» y la economía global» *Revista de libros* marzo 1999, 5.

<sup>38</sup> *Ibidem*.

mundo no existe. Y nos cuesta tomarnos en serio la existencia del resto del mundo. No se ría, no: hablo en serio. Se trata de un gran país con el idioma dominante, con la cultura dominante, y nos resulta difícil fijarnos en lo que pasa fuera»<sup>39</sup>.

Por otro lado, señalábamos en la parte II («Las formulaciones del consenso de Washington») que las normas de política económica del Tratado de Maastricht constituyen, para algunos, la adaptación a la Unión Europea (UE) de las normas del consenso de Washington. Resultaría extenso discutir sobre el acierto de estas políticas; pero constatamos que el Tratado de Maastricht se definió en un momento (principios de los años 90) en el que el pensamiento liberal tenía mucha fuerza, y este hecho ha condicionado su contenido. Por ejemplo, la única finalidad del Banco Central Europeo es, según Maastricht, velar por la estabilidad de los precios; mientras que la Reserva Federal de los EEUU incluye también la finalidad del fomento del empleo. Esta diferencia es valorada por algunos economistas como importante, a la hora de comprender que las tasas de paro europeas sean más altas que las norteamericanas<sup>40</sup>.

Además, las tasas de inflación, de déficit público y de deuda pública que se exigirían para la entrada de los países comunitarios en la Unión Económica y Monetaria han sido criticadas como parcialmente arbitrarias<sup>41</sup>. Esas tasas, ¿acaso no responden al dictado de los políticos y académicos alemanes más influyentes, sin duda influidos por los financieros e industriales del país, y por el record de las épocas de hiperinflación de entreguerras?

En todo caso, las normas de política económica derivadas del Tratado de Maastricht tienen un cierto «sabor a Washington»; y pueden ser perniciosas si no se compensan con los mecanismos existentes (aunque cuestionados por algunos) de cohesión social y regional.

## V. Conclusiones

Tras la caída del socialismo real, se ha reforzado la idea de que el consenso es importante a la hora de implementar políticas económicas; y se ha intentado formular este consenso para que se convierta en el paradigma económico del

<sup>39</sup> ESTAPÉ TOUS, M. «Entrevista a Paul Krugman» *La Vanguardia. Economía y negocios* 11-9-99, 8.

<sup>40</sup> Esta es la opinión de O. Lafontaine y de C. Müller, que han abogado por el control político del BCE. Ver LAFONTAINE, O. MÜLLER, C. *No hay que tener miedo a la globalización* Biblioteca Nueva, Madrid 1998 y REIERMANN, C. «Angriff vom Hunnenkönig» *Der Spiegel* 2-XI-98, 128-130.

<sup>41</sup> Esta es la opinión, por ejemplo, de Paul Krugman (cf. ESTAPÉ TOUS, M. *op.cit.*).

post-socialismo. El consenso de Washington, formulado y bautizado por John Williamson, quería constituir este paradigma. Hemos presentado las principales coordenadas de este consenso, y hemos puesto en cuestión la suficiencia de su contenido y su método de formulación. Finalmente, hemos contrastado las políticas propuestas por el consenso de Washington con el comportamiento de las economías durante los años 90, poniendo especial atención en las economías en desarrollo. Las lecciones de nuestro recorrido nos parecen ser las siguientes:

En primer lugar, a pesar de las deficiencias de contenido y de método del consenso, puede existir *un acuerdo en determinadas medidas de política económica*, a la hora de fomentar un marco macroeconómico estable para el funcionamiento y desarrollo de las economías. Estas medidas pueden ayudar a:

- fomentar la «cultura de la estabilidad» (importante para el fomento del comercio y las inversiones internacionales);
- frenar a los políticos locales corruptos, permitiendo la «sostenibilidad política» (Stiglitz) de los procesos de reforma económica;
- y reorientar el gasto público desde los gastos improductivos hacia la sanidad y la educación.

En segundo lugar, sin embargo, ponemos de relieve algunos *problemas teóricos* derivados del intento concreto de Williamson de llegar a este acuerdo deseable. Estos problemas empiezan por la falta de precisión del término «Washington» como conjunto de instituciones que apoyan el consenso; la dudosa imparcialidad de estas instituciones; y la falta de precisión sobre las medidas concretas en las que existe acuerdo.

Un segundo bloque de problemas guarda relación con el concepto de «positividad» que maneja Williamson (sobre todo en la versión del consenso de 1990): de hecho, la necesidad de acuerdo sobre una medida es condición para su inclusión en el «consenso». A pesar de que la segunda formulación del consenso tiene en cuenta cuestiones en donde no hay acuerdo; de hecho, a causa de la existencia de valoraciones divergentes, las medidas derivadas del consenso prácticamente han excluido correcciones del problema de la desigualdad: un problema crónico en América Latina, por ejemplo.

Un tercer bloque de problemas teóricos tiene que ver con la existencia de un fenómeno político-económico-académico análogo a una «burbuja especulativa» (Krugman): cuando los gobiernos de países en desarrollo aplicaban los paquetes de medidas del FMI, los mercados de capitales invertían en ellos, y este fenómeno reforzaba el consenso y las expectativas a corto plazo; pero a medio plazo las economías reales no mejoraban, y, de este modo, estallaba la burbuja.

En tercer lugar, existen también *problemas de implementación* de las políticas derivadas del consenso. Si las políticas se aplican en bloque, teniendo poca prudencia a la hora de ajustar cada medida a la realidad del país y a la hora de prever la coherencia del conjunto de medidas, entonces el consenso de Washington se está convirtiendo en una *ideología*, que es aquello de lo que se quiere huir ahora que podemos dedicarnos a «discusiones útiles» (Fernández Ordóñez).

Hay que tener en cuenta, pues, a los «actores clave» (Wolfensohn) en cada país y el «maridaje» (Stiglitz) entre los funcionarios de los organismos internacionales y los profesionales locales bien formados y bien dispuestos. De lo contrario, existirán «tomaduras de pelo» como la de las élites rusas al FMI; y acabarán pagando los platos rotos los sectores más pobres de cada país..., por más que la lucha contra la pobreza sea un objetivo «a priori» de las medidas del FMI<sup>42</sup>.

Notemos que estos efectos perversos se darán independientemente del grado de buena fe que tengan los organismos internacionales: la adecuada aplicación de las medidas de política económica es una cuestión que va más allá de las buenas o malas intenciones. Tiene que ver con la constatación de que «el resto del mundo existe» (Krugman), y que funciona con esquemas irreductiblemente diferentes de los del mundo académico, económico y político de «Washington».

Y, aun habiendo supuesto la buena fe de «Washington», nos parece razonable sospechar que, de hecho, existen intereses poco claros cuando las políticas de reforma económica ponen tan poco énfasis práctico en la protección de la competencia en los mercados. Las aplicaciones parciales de los paquetes de medidas denotan intereses poco altruistas, y acabarán también ocasionando efectos perversos..., especialmente sobre los sectores más desprotegidos de las sociedades.

En el fondo, y volviendo a la cuestión de la existencia o no de un único paradigma económico para el post-socialismo, creemos que existen diversos capitalismo; y que la variedad viene dada por las características físicas, institucionales y culturales del país en cuestión. El «consenso de Washington», por su

---

<sup>42</sup> Constatamos que los organismos internacionales poca cosa pueden hacer si, en los países, faltan estos profesionales locales competentes y honestos, o si el sector privado o la sociedad civil bloquean o pervierten ciertas medidas. Pero constatar estos límites es un primer paso para encontrar soluciones más ajustadas. El reto de formar profesionales y de transmitir actitudes en la sociedad civil o en el sector privado depende, también, de los ciudadanos y de los gobiernos de los países en desarrollo.

formulación teórica y el entramado institucional que lo ha intentado implementar, responde a un tipo determinado de capitalismo. Y ha querido imponerse como única forma de organización económica. Por ello debe ser completado y adaptado por todos los «consensos de Santiago» que sean necesarios, si no queremos que acabe convirtiéndose en ideología y ocasionando efectos perversos<sup>43</sup>.

Queda, finalmente, una cuestión abierta: es si el capitalismo globalizado que está avanzando en los últimos años permitirá la existencia de estos deseablemente diversos capitalismos; o si acabará imponiéndose el modelo de capitalismo anglosajón, que acusa un cierto «desdén por las cuestiones de equidad» (Williamson). Justamente porque depende de personas e instituciones, creemos que el capitalismo puede seguir siendo diverso, y continuar avanzando en la línea de una mayor equidad. Pero esta creencia requiere, para llegar a realizarse, el trabajo de mucha gente y de muchas instituciones, durante los primeros años del nuevo milenio.

---

<sup>43</sup> Gray sostiene que la organización social y económica basada en la propiedad privada y en el mercado, lo que llamamos «capitalismo», no tiene que ser idéntico en todas partes y en las diferentes culturas; y que el intento de imponer un modelo único, hecho a imagen y semejanza del que propugna la nueva derecha anglosajona puede, a la larga, provocar desastres tan agudos como el propio «socialismo real»? LINDE, L.M. *op.cit.* 5.





*Revista de Fomento Social*, 55 (2000), 47-66

# Hacia un único mercado de valores en la Unión Europea<sup>1</sup>

---

*Mateo AMBROSIO ALBALÁ\**

---

## **Introducción**

El comienzo de la tercera fase de la Unión Monetaria ha originado una gran cantidad de literatura sobre el tema, y especialmente en torno a los efectos macroeconómicos que la introducción de la moneda única tendrá sobre las instituciones y mercados financieros en el ámbito comunitario<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Artículo elaborado a partir de una investigación presentada en junio de 1999 en el curso "Mercados e instrumentos financieros para la empresa" de la Primera Anualidad del Programa de Doctorado "Planificación, dirección y entorno económico social de la actividad empresarial", impartido durante el bienio 1998-2000 en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (ETEA), adscrita a la Universidad de Córdoba. Agradezco a Adolfo Rodero Franganillo, José Juan Romero Rodríguez y Manuel Delgado Álvarez sus valiosos comentarios a la primera versión del artículo. Los errores y opiniones son de mi exclusiva responsabilidad.

\* Becario de investigación del Departamento de Economía General, Ciencias Jurídicas y Sociología de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (ETEA), adscrita a la Universidad de Córdoba.

<sup>2</sup> GARCÍA SANTOS (1996), pág. 154.

Se suele insistir en que la fijación irrevocable de unos tipos de cambio en las monedas, la sustitución de las monedas nacionales por el euro y la existencia de una única política monetaria incidirá sobre la estructura operativa de los mercados financieros<sup>3</sup>; lo cual no deja de ser, hasta cierto punto, bastante obvio. Igual que hablar de la eliminación del riesgo de cambio resultante de la sustitución de las monedas nacionales por una única moneda.

Sin embargo, que esto origine una mayor movilidad del capital, provoque una tendencia a la igualación del precio de los instrumentos financieros, acentúe la competencia entre los operadores financieros, “contribuyendo al aumento de la eficiencia de la generalidad de los sistemas financieros y (...) a la gradual dilución de sus rasgos específicamente nacionales”<sup>4</sup>, o “que la política monetaria común articulada por un SEBC<sup>5</sup> [independiente del poder político] proporcionará un entorno de crecimiento estable, sin inflación [o con ésta controlada] que atraerá el interés inversor frente al resto de países emisores”<sup>6</sup>, dependerá en gran medida de las actuaciones de los agentes y sus reacciones ante el proceso de integración monetaria y económica, entre muchos otros factores.

A la fecha de redacción de este texto, hace menos de un año que ha dado comienzo la tercera fase de la Unión Monetaria. Hay quienes afirman que “la integración culminará cuando las transacciones se realicen en una misma moneda”<sup>7</sup>. Quizás en términos políticos, esta opinión puede ser aceptable. En términos financieros, cabría esperar esta culminación sobre un horizonte más ambicioso, siempre a la espera de las reacciones en los agentes, pues no todas las dificultades en el camino hacia un mercado único de valores son de índole jurídica, política o económica. Hay características nacionales que dificultan la realización de actividades transfronterizas,

“La necesidad de familiarizarse con las condiciones de los mercados nacionales [en referencia al mercado hipotecario] dificulta la creación de productos bancarios estándar ‘paneuropeos’, lo que supone una barrera para la actividad transfronteriza”<sup>8</sup>

pero también se mantienen sentimientos de nacionalidad<sup>9</sup> en los países europeos que tendrán su peso específico a la hora de lanzar una iniciativa comuni-

<sup>3</sup> ONTIVEROS BAEZA (1997), pág. 129.

<sup>4</sup> *Ibidem*, pág. 133.

<sup>5</sup> Sistema Europeo de Bancos Centrales.

<sup>6</sup> GARCÍA SANTOS (1996), pág. 155.

<sup>7</sup> *Ibidem*, pág. 149.

<sup>8</sup> BANCO CENTRAL EUROPEO (1999), pág. 47.

<sup>9</sup> SOLER MOVILLA (1999), pág. 59.

taria de mercado único de valores. En este sentido, las experiencias de los mercados de valores de alto crecimiento o alto riesgo EASDAQ y EURO.NM<sup>10</sup> puede ser muy ilustrativa al respecto de qué modelo puede ser más exitoso. Sobre este punto volveremos más adelante.

Se suele afirmar que, a pesar de todos los esfuerzos realizados para la construcción de un mercado financiero integrado, el efecto sobre la industria financiera europea ha sido realmente pequeño, en cuanto que aún se mantiene una estructura nacional en la provisión de servicios financieros, existen productos financieros sobrevalorados en comparación a otros países del entorno y persisten diferencias en todos los países comunitarios en cuestiones de legalidad, fiscalidad, regulaciones y métodos de supervisión<sup>11</sup>.

Se plantea la existencia de distintas fuerzas que se resisten al cambio. Aparte de que la industria financiera no se haya adecuado a los cambios desreguladores en un entorno macroeconómico agresivo, el papel activo desempeñado por los Estados nacionales<sup>12</sup> ha reducido la competencia entre los países<sup>13</sup>, retrasando el desarrollo de un mercado bursátil único. Tan solo las alianzas establecidas entre las entidades intermediarias y los propios órganos rectores de los mercados, como vino a confirmar la alianza de 1997 entre las bolsas de Francfort y Londres<sup>14</sup>, podrían entorpecer las intenciones de los Estados europeos de defender sus intereses nacionales, con todo lo que de confuso pueda tener el concepto de *interés nacional* en un ámbito como el financiero. Tras el surgimiento de la plataforma anglo-germana, rápidamente surgieron en nuestro país opiniones que animaban a una incorporación inmediata al proyecto:

“El acuerdo Londres-Francfort ilustra el camino a recorrer. Por lo que respecta a las plazas españolas, es absolutamente necesaria su previa integración en una plataforma de negociación y liquidación única. Después deben analizarse, con detalle pero sin pausa, las ventajas y los inconvenientes de vincularse a la plataforma única europea y decidir rápidamente la acción conveniente a la vista de sus conclusiones”<sup>15</sup>.

“... la estrategia de las restantes bolsas europeas sólo dispone de dos posibles alternativas (...). La primera de ellas es, obviamente, reproducir dicha alianza con otros mercados, que tiene el inconveniente (...) que debería incluir un número mucho

<sup>10</sup> Para una descripción individual y comparada de estos mercados, véase SOLER MOVILLA, Ma. Angeles (1999), *EASDAQ y EURO.NM: mercados paneuropeos para PYMES*, Actualidad Financiera, enero, pp.41-60.

<sup>11</sup> MCCAULEY y WHITE (1997), pág. 2.

<sup>12</sup> VALERO (1998), pág. 240.

<sup>13</sup> MCCAULEY y WHITE (1997), pág. 3.

<sup>14</sup> VALERO (1998), pág. 240.

<sup>15</sup> RODRÍGUEZ RAMOS (1998), pág. 20.

más amplio de los mismos, lo cual (...) tiende a dificultar la formación y puesta en práctica de este tipo de alianzas. La otra alternativa es, desde luego, aprovechar el carácter abierto de la alianza anglo-germana y unirse a la misma tan pronto como sea posible y en las mejores condiciones que se pueda, teniendo en cuenta que (...) con toda probabilidad serán las dos bolsas de la misma las que tiendan a imponer las reglas de juego dentro de esa posible bolsa europea unificada”<sup>16</sup>

En las líneas siguientes se pondrá de relieve cuáles han sido los pasos dados hasta la fecha de creación de un mercado único de valores en la Unión Europea. Nos centraremos no tanto en las autoridades comunitarias, como en las acciones desarrolladas por las propias entidades participantes y agentes de mercado, en el sentido más agregado de estos términos, al llevar a cabo acciones que hayan aprovechado y dado contenido al marco legal e institucional establecido a través de sucesivas normas comunitarias. Para concluir el artículo, se incluye una reflexión sobre la función social de un mercado de valores, con el que se pretende recuperar un aspecto del ámbito financiero que suele ser obviado en aras de una concepción científica, funcional y pretendidamente aséptica y desideologizada de las economías.

### **Integración financiera en el ámbito comunitario**

El origen de este proceso de integración de los mercados europeos de valores habría que situarlo, formalmente, a comienzos de los setenta. En 1973 se aprueba la Directiva 73/183/CEE, que viene a desarrollar los principios de libertad de establecimiento y acceso a la actividad de entidades de crédito y a su ejercicio, y de libertad de prestación de servicios, ambos establecidos en el Tratado de Roma junto a la libre circulación de capitales. El desarrollo normativo posterior<sup>17</sup> ha permitido una integración cada vez mayor entre los sistemas financieros y, en particular, entre los mercados de valores. Varias circunstancias nos permiten hacer esta afirmación.

En primer lugar, la homogeneización del tipo de instrumentos financieros negociados. Efectivamente, entre 1985 y 1995 ha habido un desplazamiento del ahorro en todos los países de la Unión Europea de la renta fija (incluyendo los depósitos a plazo) y a corto plazo hacia seguros de vida y fondos de pensiones, acciones y fondos de inversión. Todo ello causado, en última instancia, por una reducción generalizada de los tipos de interés en el área comunitaria, pero sin

<sup>16</sup> VALERO (1998), pág. 241.

<sup>17</sup> Sobre la regulación comunitaria al respecto y su adaptación a la normativa española, véase GARCÍA-VAQUERO (1998), pp.75-79.

obviar que la exigencia de mejores coberturas ha propiciado que las gestoras de fondos de pensiones canalicen sus inversiones hacia valores más rentables.

También habría que mencionar la reducción generalizada en el número de entidades de crédito. Si en 1985 existían más de 11.200 entidades de crédito en los países que actualmente forma parte del área del euro, en abril de 1999 esta cifra no superaba las 8.250 entidades<sup>18</sup>. Esta reducción ha resultado de un proceso de consolidación en los sistemas bancarios nacionales, mediante unos procesos de fusión y adquisición entre entidades, más que de la liquidación de las entidades existentes. A su vez estas reducciones en el número de entidades se han producido entre las cooperativas de crédito y las cajas de ahorro, mientras que el número de bancos comerciales ha crecido desde mediados de los años ochenta, debido a la creación de nuevos bancos y la transformación de algunas cajas y cooperativas de crédito en sociedades anónimas<sup>19</sup>.

Las fusiones entre entidades de países diferentes han sido comparativamente reducidas. A pesar de las expectativas que hayan podido crearse dada la legislación sobre el mercado único y la constitución de la UEM, pudieran existir casos como el proceso de adquisición del BSCH sobre el Grupo Champalimaud, de Portugal, donde los sentimientos de nacionalidad, e intereses de otra índole, formalizados mediante vetos gubernamentales a los acuerdos privados, son antepuestos y legitimados desde el ámbito nacional frente a los compromisos adquiridos como resultado del proceso de integración financiera. En estos casos, la respuesta de Bruselas no debería dejar lugar a dudas sobre la naturaleza de la acción nacional, contraria al espíritu integracionista y transgresora de la norma establecida al respecto.

Si entre entidades de los sistemas financieros comunitarios se están produciendo estos procesos y, paralelamente, hay una mayor homogeneización en la composición de los instrumentos financieros nacionales, en el ámbito de los mercados de valores también es posible comprobar el acercamiento que se está produciendo.

En un estudio de 1997, ya se mostraba la elevada integración entre los mercados a través de la correlación media de los índices bursátiles elaborados por Morgan Stanley<sup>20</sup> en algunas plazas europeas para los periodos 1982-88 y 1988-94<sup>21</sup>, resultando para el segundo período unas correlaciones más eleva-

<sup>18</sup> BANCO CENTRAL EUROPEO (1999), pág.52.

<sup>19</sup> *Ibidem*.

<sup>20</sup> Agencia internacional de calificación de riesgos. En Internet: <http://www.msdt.com/main.htm>

<sup>21</sup> GRILLI y DI GIORGIO (1997), pág. 19.

<sup>22</sup> *Ibidem*.

das. Esto confirmaría que el proceso de liberalización e integración financiera ha tenido un reflejo efectivo en una mayor interrelación de los mercados europeos de capitales. En un análisis más detallado, las conclusiones obtenidas permiten afirmar que las mayores correlaciones se produjeron a finales de los ochenta y con anterioridad a la crisis del SME<sup>22</sup>.

Un estudio más reciente<sup>23</sup> perfila aún más las relaciones existentes entre las principales bolsas de la Unión Europea. Utilizando los datos diarios de los índices de las principales bolsas entre julio de 1995 y agosto de 1997, se observa que tanto en términos de rentabilidad como de volatilidad, los índices de los países del centro y norte de la Unión Europea presentan entre sí una correlación mayor que la existente entre los países del sur, y que la de éstos con los países del norte<sup>24</sup>.

Los movimientos conjuntos en los índices (como indicadores de las variaciones en los precios de las acciones) se ven justificados por la existencia de políticas económicas coordinadas entre los distintos países, expectativas económicas, procesos paralelos de liberalización y desregulación de los mercados, así como por otras tendencias comunes (innovaciones financieras, avances tecnológicos, importancia de los inversores institucionales, etc.)<sup>25</sup>.

Otra circunstancia a considerar es la participación de títulos extranjeros en los mercados de valores nacionales. A febrero de 1999 destacaba Luxemburgo, donde la práctica totalidad (99,8%) de los títulos de renta fija negociados en su mercado pertenecían a empresas de otra nacionalidad. A gran distancia se situaban las plazas de París (29,8%), Amsterdam (22,5%) y Madrid (21,9%).

En renta variable, por el contrario, tan solo en Luxemburgo y Francfort los valores de emisores foráneos superaban el 85% de los títulos negociados. En el resto de plazas, ese porcentaje no superaba el 5%.

En volumen negociado, el peso de los valores foráneos es insignificante en términos porcentuales. Tan solo en el mercado de Francfort alcanzan el 10% del total de recursos. Cercano queda el mercado de Bruselas, y algo más distante el de París, que no llega al 5%<sup>26</sup>.

Nos encontramos, pues, en una situación donde se mantienen ciertas heterogeneidades, como hemos visto por el distinto grado de presencia de valores foráneos en los mercados nacionales, o los niveles de transposición nacional de ciertas materias legisladas a nivel comunitario. A su vez, aumenta la

<sup>23</sup> DE MIGUEL COLOM, Ma. del Mar et al. (1998), *Integración de las principales bolsas de la Unión Europea: un análisis reciente*, Actualidad Financiera, julio, pp.3-21.

<sup>24</sup> *Ibidem*, pág. 19.

<sup>25</sup> *Ibidem*, pág. 5.

<sup>26</sup> Cifras elaboradas sobre información disponible en <http://www.fese.be/stats/stats.htm>

interrelación entre los mercados nacionales, medida por la correlación entre índices bursátiles, especialmente entre los mercados situados en el norte y entre los situados en el sur de la Unión. Y todo ello en un contexto en el que se profundiza la creación de un marco legislativo único, que anima a la consolidación de los sistemas financieros nacionales, y en el que se respetan directrices macroeconómicas únicas, lo que ha producido una pérdida generalizada de interés de los instrumentos de ahorro e inversión de renta fija frente a la renta variable, junto a otras opciones.

### Avances en la integración institucional

Por su parte, los avances institucionales están alcanzando otros ámbitos como son las redes de cooperación entre los mercados, los sistemas electrónicos de negociación y compensación de títulos compartidos entre las plazas, la creación de nuevos mercados transnacionales resultado de cambios significativos en la especialización bursátil y la elaboración de familias de índices bursátiles.

Una vez homogeneizados los requisitos que debe cumplir un título para ser admitido a cotización en un mercado comunitario determinado, la existencia de sistemas comunes de negociación en varias plazas facilita, de cara a los operadores, la rapidez y fiabilidad de las operaciones ejecutadas. A modo indicativo, podríamos mencionar la **Red EuroGLOBEX**, en la que participan los mercados de derivados MATIF de Francia, MEFF Renta Fija de España, y desde diciembre de 1998, el mercado italiano MIF, y la **Red Eurex**, resultante de la fusión en otoño de 1998 de los mercados de derivados de Alemania *Eurex Deutschland* y de Suiza *Eurex Zurich*, y que supuso la creación de un mercado de derivados genuinamente europeo, al que recientemente se adhirió el mercado finés HEX Ltd.

Ahora bien, que varias plazas compartan un mismo sistema de negociación, compensación y/o liquidación de valores no implica la existencia de una red de colaboración entre dichas plazas, si bien facilita cualquier intento posterior de negociación simultánea de un mismo valor. En este grupo mencionaríamos el **Sistema de negociación OM**, a través de la cual los mercados de opciones y futuros de Milán (IDEM), Londres, Estocolmo, Viena y Hong Kong comparten el sistema de negociación sueco del mismo nombre; y el **Sistema MEFFTRACS**, desarrollado por MEFF Holding en España e implantado en otros mercados, como el Mercado de Futuros de Cítricos de Valencia, el Mercado de Futuros y Opciones de Portugal, CACOV de Caracas (Venezuela) y el WTB de Hannover (Alemania).

En cuanto a la creación de nuevos mercados, destacaríamos dos mercados de reciente creación, pero consolidados en el segmento de las empresas jóvenes de reducidas dimensiones y con un fuerte potencial de crecimiento<sup>27</sup>: el EASDAQ, surgido a partir de la constitución en 1994 de la Asociación Europea de Intermediarios de Valores (EASD<sup>28</sup>), y el EURO.NM, creado en 1996 a partir de un acuerdo entre la Bolsa de Bruselas y el *Nouveau Marché* de la Bolsa de París.

El EASDAQ es un mercado electrónico con sede en Bruselas, cuyo Reglamento está adaptado a las leyes belgas –y sujeto a la Comisión Belga de Banca y Finanzas, órgano supervisor y rector de los mercados de valores en Bélgica–, aunque muy influenciado por la NASDAQ<sup>29</sup> y la *Securities and Exchange Commission* (SEC) de los EE.UU., por la implicación de intermediarios e instituciones financieras estadounidenses en su constitución.

#### CUADRO 1

##### Distribución por nacionalidades de las empresas cotizantes en EASDAQ (en términos porcentuales)

Bélgica	22,4	EE.UU.	18,4	Reino Unido	16,3	Francia	12,2
Austria	10,2	Holanda	4,1	Italia	4,1	Israel	4,1
Liberia	2,0	Irlanda	2,0	Alemania	2,0	Bermudas	2,0

Fuente: www.easdaq.be; agosto de 1999. Elaboración propia.

EASDAQ es un mercado descentralizado y completamente independiente de cualquier otro ya existente en la Unión Europea; su reconocimiento como mercado de valores por la autoridad competente belga le permite, gracias a la Directiva comunitaria 22/1993<sup>30</sup>, el desarrollo de su actividad en cualquier otro país de la Unión, lo cual facilita el acceso a este mercado y agiliza la transmisión de información a los participantes de cualquier país comunitario. Como se

<sup>27</sup> Como precursor de estos nuevos mercados podría considerarse el *Alternative Investment Market* (AIM) perteneciente a la Bolsa de Londres [SOLER MOVILLA (1999), pág.50].

<sup>28</sup> *European Association of Securities Dealers*, formado por un grupo de intermediarios bursátiles, empresas de capital inversión e instituciones financieras de Europa y Estados Unidos [SOLER MOVILLA (1999), pág. 42].

<sup>29</sup> *National Association of Securities Dealer Automated Quotation* de los Estados Unidos, primer mercado financiero sin ubicación física y completamente automatizado; se creó en 1971 [Ibidem].

<sup>30</sup> Directiva 93/22/CEE del Consejo, de 10 de mayo de 1993, relativa a los servicios de inversión en el ámbito de los valores negociables.

muestra en el cuadro 1, de hecho es un mercado abierto a la negociación de valores de empresas de cualquier nacionalidad.

Por su parte, el **EURO.NM** se podría definir como una “confederación de mercados de ámbito nacional”<sup>31</sup> que en la actualidad está compuesta por cuatro mercados: el *Nouveau Marché* de la Bolsa de París, el *Neuer Markt* de la Bolsa de Francfort, el *NMAX* de la Bolsa de Amsterdam, y el *EURO.NM Belgium* de la Bolsa de Bruselas<sup>32</sup>, y al que en breve se conectarán los de Copenhague, Estocolmo y Zurich<sup>33</sup>. Esta composición hace que cada mercado miembro tenga su propio reglamento, y que la supervisión y vigilancia de la actividad bursátil sea tarea respectivamente de los órganos rectores de cada Bolsa. También es un mercado abierto a empresas de distintas nacionalidades, lo que en teoría, provoca una fuerte competencia con el EASDAQ. En EURO.NM el peso del mercado alemán –en términos de capitalización bursátil– influye decisivamente en la marcha del mercado en su conjunto<sup>34</sup>.

Por el momento, el mercado más pujante es EURO.NM tanto por el número de empresas como por el volumen de contratación, si bien las diferencias entre el *Neuer Markt* y el *Nouveau Marché* y los otros dos mercados miembros son notables.

En este sentido, un aspecto interesante es el de la doble cotización de algunas empresas, donde habría que diferenciar de un lado a las empresas que utilizan el EASDAQ para penetrar en el mercado europeo, aun cuando cotizan en otros mercados de valores (el 26,5% de las empresas que cotizan no son europeas; de las 12 empresas con doble cotización, el 70% cotizan en el EASDAQ y el NASDAQ<sup>35</sup>, siendo de ellas 7 estadounidenses y 4 europeas). Por otro lado, tenemos a las empresas que acceden por primera vez al mercado bursátil y emiten de forma simultánea en dos mercados con el objetivo de ampliar el número de inversores al que se dirige. No habría que olvidar la vulnerabilidad

<sup>31</sup> SOLER MOVILLA (1999), pág. 58.

<sup>32</sup> En un primer momento, el acuerdo de constitución de 1996 estableció unas condiciones comunes tan generales que cada uno de los mercados concretaba estas características con criterios divergentes. Por ejemplo, las condiciones de admisión a cotización en el *Nouveau Marché* francés exigían un volumen mínimo de 20 millones de francos franceses de activo y de 8 millones de recursos propios, mientras que en el *Neuer Markt* alemán no se estableció ningún límite cuantitativo. Esta situación provocó que en 1998 se firmara un nuevo Acuerdo de Armonización orientado a aumentar la convergencia, obligando a cada mercado miembro a incorporar las nuevas condiciones en sus respectivos reglamentos.

<sup>33</sup> GARCÍA TRUJILLO (1999), pág.19.

<sup>34</sup> SOLER MOVILLA (1999), pág. 51.

<sup>35</sup> Facilitado por la implicación del mercado NASDAQ y de la SEC estadounidense en la constitución de este mercado europeo [SOLER MOVILLA (1999), pág. 42].

de las empresas objetivo de estos mercados, más sensibles a los ciclos económicos. A este respecto, EASDAQ presenta una ventaja mayor a EURO.NM, al incluir empresas con un mayor grado de implantación en sus respectivos sectores de actividad, lo que proporcionaría una mayor confianza al inversor<sup>36</sup>.

Por último, otro tipo de asociación más peculiar es la colaboración entre los mercados de valores para la elaboración de familias de índices bursátiles transnacionales. Entre las principales familias de índices bursátiles transnacionales de valores europeos, habría que destacar el **Euro.NM All Share Index**, el **FT-SE Eurotop 100 Index** y el **Dow Jones Euro STOXX 50**<sup>37</sup>.

Más allá de ser meros indicadores de precios, el desarrollo de nuevos productos financieros (y en especial, de los sofisticados derivados) ha permitido la valoración y negociación de los índices bursátiles. La inclusión de valores negociados en las bases de cálculo de estos índices supondría, aparte de un excelente reconocimiento a las empresas por el desempeño en la cotización de sus títulos, un mayor peso de cada mercado en el cálculo de cada índice, lo que viene a reforzar la posición en las sociedades encargadas de la elaboración del mismo.

### **Manteniendo las particularidades e intereses nacionales**

El movimiento hacia la integración de las bolsas europeas es un hecho. Esto no significa que existan estructuras institucionales homogéneas en los mercados nacionales de valores. Un análisis somero nos permite identificar ciertas semejanzas y diferencias en las estructuras institucionales de los mismos.

Por ejemplo, en los mercados de valores de Austria, Finlandia e Italia existe un solo órgano que gestiona tanto los segmentos de mercado orientados a renta fija y variable como los orientados a productos derivados. Estos tres países desarrollaron en 1997 un proceso de reorganización de sus respectivos mercados, lo que condujo a la transformación de cada mercado en un segmento de una única bolsa de valores. Diferente es el caso de Alemania, Bélgica y Portugal, donde los respectivos mercados de valores de renta fija y variable y el mercado de productos derivados mantienen órganos rectores diferentes. Francia y España mantienen, por su parte, una estructura muy similar, dado que los mercados de renta fija, renta variable y derivados son gestionados por sociedades independientes.

<sup>36</sup> SOLER MOVILLA (1999), pág. 59.

<sup>37</sup> Para más información sobre los índices mencionados remitimos a la dirección del *European Stock Market Website* citado en la bibliografía.

En el caso de los mercados de productos derivados, esta clasificación se puede incluso simplificar aún más, dado que la mayoría de los países mantiene un único mercado que engloba todos los posibles productos derivados. De los países considerados (véase cuadro 3), tan solo Francia, Italia y España mantienen dos mercados diferenciados según el activo subyacente, de un lado los índices y acciones, y del otro todos los productos relacionados con deuda pública y/o privada, divisas, tipos de interés y *commodities*.

**CUADRO 2**  
**Mercados europeos de productos derivados**

País	Mercado	Activos subyacentes de los productos derivados negociados					
		Deuda	Acciones	Índices	Divisas	Tipos de interés	Commodities
Austria	ÖTOB	X	X	X			
Alemania	EUREX Alemania	X	X	X	X		
Bélgica	BELFOX	X	X	X	X		
Finlandia	HEX	X	X	X		X	
Francia	MONEP		X	X			
	MATIF					X	X
Italia	IDEM		X	X			
	MIF	X				X	
España	MEFF Renta Variable		X	X			
	MEFF Renta Fija	X			X	X	

Fuente: Elaborado en base a la información disponible en los servidores oficiales en Internet de cada mercado derivado.

Aparte de estas diferencias y semejanzas estructurales, existe una conciencia generalizada en cuanto a la necesidad de establecer convenios con otros mercados para la negociación conjunta de valores, de abrir los mercados a nuevos valores financieros de otras economías, en definitiva, nuevas alianzas que amplíen tanto la liquidez como sobre todo el tamaño de los respectivos mercados. El caso más cercano es el Mercado de Valores Latinoamericanos en Euros (LATIBEX), que empezó a funcionar a principios de diciembre con la participación de cinco grandes empresas latinoamericanas, de las cuales cuatro son entidades financieras cuyos accionistas mayoritarios son el BBV y el BSCH. Uno de los requisitos para cotizar en este mercado es estar previamente admitido a negociación en alguna bolsa latinoamericana, cuya normativa y

funcionamiento sean equiparables a la de LATIBEX<sup>38</sup>.

Otro ejemplo más avanzado podría venir de las manifiestas intenciones austríacas de servir de puerta de entrada a valores de los países del Este en los mercados europeos. En este intento, el Mercado Austríaco de Opciones y Futuros (ÖTOB) está negociando desde la primavera de 1997 opciones y futuros en dólares –y más recientemente en euros– sobre índices de valores negociados en los mercados de la República Checa, Hungría, Polonia, Eslovaquia y Rusia, a la vez que ha elaborado un índice regional sobre valores de los cuatro primeros países (índice CECE).

### **Alternativas para un mercado único de valores europeo**

A la vista de las experiencias descritas, podríamos plantear hasta tres posibles modelos de mercado único de valores europeo. En todos los modelos sería necesaria una convergencia hacia sistemas comunes de negociación, compensación y liquidación, tanto informáticos como contables; se mantendrían las diversas plazas bursátiles nacionales, fortaleciendo el componente de descentralización, aunque el papel que se le asignaría a cada una variaría de un modelo a otro. En cualquier caso, en un mercado de valores europeo no competirían entre sí tan solo las empresas operantes o los valores negociados, sino también los propios mercados<sup>39</sup>.

- I) *Modelo centralizado*: tendente hacia un único centro relevante de ámbito europeo, cuya primera candidata era Londres, sin olvidar a Francfort. De ahí, las airadas reacciones de las autoridades francesas ante la alianza entre ambas plazas en 1997<sup>40</sup>.
- II) *Modelo descentralizado autónomo*: basado en el modelo de EASDAQ, un mercado independiente de cualquier centro bursátil existente en la Unión Europea, cuyo funcionamiento estaría muy ligado a las nuevas tecnologías de la información y a las directivas comunitarias, a la hora de ampliar su presencia a inversores y empresas de otros países miembros. Su reglamentación estaría afectada por la legislación existente en el país donde se domiciliara, lo que también facilitará la relación con otros

<sup>38</sup> Autorizado por Acuerdo del Consejo de Ministros de 29 de octubre de 1999, y completado por Orden de 10 de marzo de 2000 sobre inversiones de las instituciones de inversión colectiva en valores negociados en el Mercado de Valores Latinoamericanos. Para más información sobre este mercado, véase en Internet: <http://www.latibex.com>

<sup>39</sup> VALERO (1998), pág. 240.

<sup>40</sup> *Ibidem*.

mercados, dados los procesos de homogeneización legislativa que siguen los países miembros de la Unión Europea. Estaríamos hablando de un modelo en el que las plazas existentes podrían actuar como meras terminales muertas, 'portales de entrada' a ese nuevo mercado.

III) *Modelo descentralizado confederado*: correspondiente al modelo seguido por EURO.NM, basado en acuerdos de integración<sup>41</sup>, en los que se respetaría la personalidad jurídica de cada centro bursátil, los cuales actuarían como 'sucursales' de un mercado paneuropeo, que sería más fiel al espíritu de nacionalidad existente en Europa<sup>42</sup>, y por el que inversores y empresas comunitarias podrían acceder a un mercado internacional desde su propio mercado nacional. A su vez, ello permitiría ampliar a los intermediarios y los centros bursátiles de cada país su ámbito de actuación sin depender de una estructura supranacional que los controlara. En este sentido ya se han citado proyectos que están cuajando con éxito: el propio mercado EURO.NM o el propio proyecto de mercado electrónico de grandes valores europeos o *eurobolsa*, concretado en el acuerdo de colaboración de las bolsas de París, Francfort, Bruselas, Amsterdam, Milán, Londres, Zurich y Madrid del pasado 27 de noviembre de 1998, y basado en el acuerdo inicial firmado por los mercados británico y alemán en 1997.

Recientemente, y tras un tiempo en el que parecía que el proyecto de creación de un mercado único europeo de valores estaba en dique seco, han vuelto a aparecer noticias al respecto. El anuncio hecho por la prensa del proyecto de los grandes bancos de inversión norteamericanos de crear una nueva bolsa europea<sup>43</sup>, pareciera que ha animado a los promotores de la *eurobolsa* a resolver las diferencias existentes en temas como el reparto del poder y de los ingresos obtenidos a través del nuevo mercado. Estas divergencias aún parecen mantenerse. Pero sí resulta evidente que el anuncio hecho a finales del pasado mes de septiembre de anunciar la apertura para finales del 2000 de la «Bolsa europea de grandes valores»<sup>44</sup> se podría interpretar como una reacción a las intenciones del otro lado del Atlántico.

La idea del proyecto europeo seguiría el espíritu de lo que hemos apuntado

<sup>41</sup> RODRÍGUEZ RAMOS (1998), pág. 20.

<sup>42</sup> SOLER MOVILLA (1999), pág. 59.

<sup>43</sup> «Bancos de inversión de EEUU se plantean crear una Bolsa europea», CINCO DÍAS, 14 de septiembre de 1999.

<sup>44</sup> «La Bolsa europea de grandes valores arrancará en noviembre del 2000», CINCO DÍAS, 24 de septiembre de 1999.

como un *modelo descentralizado confederado*, que supondría un modelo operativo común para los principales valores de cada mercado. Éstos mantendrían sus propios sistemas de contratación, debiendo realizar las adaptaciones necesarias en sus propios sistemas de contratación. Otras características de este modelo de mercado sería una contratación electrónica continua y dirigida por órdenes; un acceso estándar a todos los mercados; el sistema de contratación previo y posterior a la negociación sería anónimo –en la actualidad, tan sólo en la Bolsa española es público qué intermediarios compran o venden–; funcionamiento y reglas armonizadas para la contratación continua; mecanismos de control armonizados para evitar la manipulación del mercado o de los índices; y un acceso al mercado en igualdad de condiciones para todos los miembros, con independencia de la localización geográfica.

Hablar de integración en los mercados de valores comunitarios probablemente no sea sinónimo de mercado único; ni tan siquiera se debiera pensar que la existencia de una moneda única implique la culminación de un proceso que no acaba sino de comenzar.

### **Epílogo: la función social de un mercado de valores**

El desarrollo de un marco legislativo e institucional apropiado para la integración de los mercados de valores tendría como principales beneficiarios directos a los agentes demandantes de recursos y a los agentes oferentes de los mismos. Para los primeros supondría una mayor oferta de recursos, lo que les permitiría diversificar las fuentes de financiación y reducir sus costes de capital. Para los segundos, una mayor demanda de recursos, beneficioso para diversificar sus colocaciones y gestionar eficazmente una reducción del riesgo inherente a cualquier decisión de inversión. Hasta ahora todo parece indicar que los pasos dados en el proceso de integración financiera en la Unión Europea parecen procurar el logro de estos beneficios.

Llegados a este punto, nos planteamos si este proceso realmente tiene algún alcance para la mayoría de la población. ¿Beneficia al ciudadano la integración de los mercados europeos de valores y el desarrollo de los principios de libertad de establecimiento y de prestación de servicios financieros?

En la medida que la ciudadanía invierta o negocie, podrá acceder a una mayor variedad de instrumentos financieros que, eficientemente negociados, les permitirá aprovechar los procesos de especulación y arbitraje en su beneficio. Así mismo, al aparecer nuevas empresas de servicios financieros de asesoramiento y gestión de cartera, el usuario de éstos se verá beneficiado en la medida que la competencia conduzca a una reducción en los precios por el servicio

prestado. Pero los mercados de valores no sólo benefician a quienes participan directamente en ellos. La canalización rápida y flexible de los fondos de los ahorradores a los inversores facilita los pagos e intercambios entre agentes. Esto permite la ejecución de proyectos empresariales de enorme importancia para el desarrollo económico de un país, lo que tiene efectos muy beneficiosos para el conjunto de la sociedad.

Sin embargo, el establecimiento de un marco que permita los acuerdos de colaboración entre mercados de valores, y el levantamiento de cualquier traba a la prestación de servicios financieros y al establecimiento de una empresa en otro Estado, no garantiza en absoluto los beneficios teóricos mencionados ni asegura la inexistencia de abusos para el consumidor de estos servicios. En una reciente comunicación de la Comisión<sup>45</sup>, se establecían las líneas generales de un marco de acción para la mejora de los servicios financieros. Entre las líneas señaladas, se insistía en la necesidad de “reconciliar de manera pragmática la exigencia de una integración efectiva de los mercados financieros con la de un elevado nivel de protección de los consumidores”<sup>46</sup>, distinguiendo claramente entre usuarios de servicios financieros profesionales y no profesionales; determinando las diferencias principales entre las normativas nacionales vigentes que justifiquen la aplicación de la mismas; y fomentando la convergencia de las prácticas nacionales hacia un nivel mayor de protección de los consumidores.

En estos tiempos en los que se aboga por la libertad económica sin más, se echa en falta una compañera de viaje que debiera ser inseparable: la responsabilidad personal. Desgraciadamente se ha venido propugnando desde el ámbito académico y profesional una concepción de los mercados de valores, entendidos como un “mundo de relaciones funcionales donde, lógicamente, la ética no tiene sentido”<sup>47</sup>. Una concepción de la economía entendida como una realidad científica, alejada de “cualquier atisbo de consideración ético-filosófica para mostrar la posibilidad de un tratamiento meramente neutral y descriptivo”<sup>48</sup>. Unido a esto, se llega a abstraer hasta tal punto las acciones de los agentes participantes en el mercado, que finalmente se diluye la responsabilidad de los mismos. En palabras de José Luis Oller Ariño, Director General del MEFF, “la actividad legítima y justa de un conjunto amplio de agentes autónomos

<sup>45</sup> COMISIÓN EUROPEA (1998a), Servicios financieros: construcción de un marco de acción, Comunicación de 28 de octubre de 1998. En Internet: <http://europa.eu.int/scadplus/leg/es/lvb/l24050.htm>

<sup>46</sup> COMISIÓN EUROPEA (1998a), apartado 7.

<sup>47</sup> Op. cit., pág. 179.

<sup>48</sup> Ibidem.

puede provocar resultados que aparezcan como inapropiados o indeseables y que no respondan al designio y responsabilidad de nadie en particular, por lo que tampoco cabe formular sobre ellos juicio ético”<sup>49</sup>.

En modo alguno creemos que se deban vetar los juicios éticos sobre los resultados y las acciones de los agentes, máxime cuando cualquier decisión tomada en éste ámbito siempre tendrá unas consecuencias concretas sobre accionistas, trabajadores, clientes, o consumidores, cada uno con sus particularidades. Coexisten lo macro y lo micro; la sociedad y los individuos; los mercados, las instituciones y los agentes inversores, ahorradores y mediadores.

Es indudable la importancia de contar con un sistema financiero eficiente para el progreso de las sociedades y en ello tiene gran importancia el papel desarrollado por los mercados de valores, precisamente por centrar su actividad en un bien tan peculiar, además de ser algo más que “simples máquinas de hacer dinero” cuyas reglas de funcionamiento se conviertan en manual de simuladores bursátiles. Un funcionamiento socialmente eficaz y eficiente de los mercados de valores necesita no sólo de una mayor libertad económica o responsabilidad personal en los agentes<sup>50</sup>. Ante el manejo de tal cantidad de riqueza y las consecuencias que directa e indirectamente tienen sobre el conjunto de la sociedad, se requiere de reglas comúnmente aceptadas e instituciones, más que de ecuaciones, modelos estadísticos y operaciones inteligentes<sup>51</sup>.

Y es aquí donde tiene pleno sentido la afirmación hecha por la Comisión. Es necesaria una normativa que a la vez que garantiza el acceso a una información adecuada para inversores y la estabilidad y seguridad del mercado, protege a los consumidores de estos servicios, como inversores o como ahorradores. Una concepción meramente funcional del mercado de valores no trasciende más allá del establecimiento de unas reglas del juego, obviando cualquier desventaja en la situación de partida de los inversores; asumiendo dentro de la lógica del sistema las crisis e inestabilidades del mercado y, sobre todo, las consecuencias que exceden el ámbito bursátil; y considerando como distorsiones o ruidos del sistema cualquier normativa que coharte la libertad de acción de los agentes participantes.

No obstante los avances legislativos comunitarios en la materia, entre los que cabría destacar la implementación de un sistema de garantía de inversiones

<sup>49</sup> OLLER ARIÑO (1995), pág. 236.

<sup>50</sup> Véase las tesis sobre las que José Luis Fernández desarrolla sus reflexiones en torno a la ética en el sistema financiero, en FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ (1994), pág. 391.

<sup>51</sup> FRANCH MENEU (1995), pág. 190.

comparable al existente en el sector bancario<sup>52</sup>, siguen siendo un hecho los incumplimientos de los Estados miembros<sup>53</sup> y los casos continuos de intermediarios participantes en los mercados, que desarrollan su actividad mediante los conocidos como “chiringuitos financieros”.

Con esta reflexión tan sólo hemos pretendido rescatar un matiz de estos mercados que si bien es objeto de análisis extenso y profundo en muchos textos, creemos que no es puesto de relieve en las actuaciones de quienes regulan, negocian o participan en esos ámbitos. Alejar a los mercados de valores de cualquier “atisbo de consideración ético-filosófica” es desvirtuar por completo un ámbito creado por y para el encuentro de la naturaleza humana, que a su vez requiere de un marco institucional y jurídico para transformar lo que hoy es razón última y fin en ese ámbito, en tan solo un medio para procurar el bienestar común.

## **ANEXO: Reinventando el crecimiento económico**

Los acontecimientos de los últimos meses han supuesto un decidido empuje en el proyecto de creación de sistemas que integren a los mercados europeos de valores en sus distintos segmentos.

Al proyecto de Euro.NM han solicitado su incorporación los mercados de Oslo y Helsinki. De igual forma, se espera que el correspondiente al nuevo mercado en Londres (o bien, un nuevo segmento que cumpla los requisitos de ingreso en el Euro.NM con mayor solvencia<sup>54</sup>), se integre en breve en un sistema de mercado de valores que ciertamente tienen un componente continental de peso.

Nuevo impulso están viviendo otros mercados, sobre todo los especializados en valores tecnológicos y de rápido crecimiento, como son el Easdaq, el TechMARK de Londres, y el SWX New Market suizo, estos dos últimos de muy reciente creación<sup>55</sup>. El acuerdo entre Francfort y Londres se formalizó definitivamente en el mercado iX, por el cual Francfort asumiría el segmento de valores

---

<sup>52</sup> COMISIÓN EUROPEA (1998b), Mercados de valores mobiliarios: situación actual y perspectivas. En Internet: <http://europa.eu.int/scadplus/leg/es/lvb/l24031.htm>

<sup>53</sup> Para una relación de los casos recientes de infracción de los Estados miembros de la UE en materia de servicios financieros, véase en Internet: <http://europa.eu.int/comm/dg15/en/finances/infr/index.htm>

<sup>54</sup> Véase Die Welt-Wirtschaft, de 30 de abril de 1999 ([www.welt.de/daten/1999/04/30/0430wi65603.htm](http://www.welt.de/daten/1999/04/30/0430wi65603.htm))

<sup>55</sup> Véase ALONSO-MAJAGRANZAS, Beatriz (2000), *Mercados para empresas de alto crecimiento en Europa*, La Revista de Bolsa de Madrid, nº 87, abril, Bolsa de Madrid, pp.10-15.

tradicionales y Londres, los segmentos tecnológico y de derivados. A este nuevo mercado han solicitado incorporarse los mercados de Madrid y Milán.

Y por supuesto, hay que mencionar el caso español. En menos de seis meses la Bolsa de Madrid ha liderado dos proyectos de envergadura: el Mercado de Valores Latinoamericanos en Euros (LATIBEX)<sup>56</sup> y el de más reciente creación, el Nuevo Mercado, segmento del mercado continuo de la Bolsa de Madrid, que comenzó a operar el 10 de abril de este año<sup>57</sup>. Ambos son ejemplos de los dos tipos de mercados de valores dominantes en la actualidad: los mercados de valores tradicionales y los mercados de compañías de telecomunicaciones, medios y tecnología (TMT).

Si a comienzos de los noventa, la moda de los mercados financieros eran los fondos de inversión, las nuevas estrellas del mercado de valores son las empresas innovadoras en el ámbito tecnológico, que responden a las exigencias de la «nueva economía»: gran potencial de crecimiento y ganancias, unido a un riesgo muy superior al de otros sectores. La «nueva economía» se está gestando en los mercados de valores, y con ello se pretende facilitar el acceso a unas fuentes de financiación asequibles y eficaces para desarrollar proyectos empresariales de elevado potencial de crecimiento, pero con un muy alto riesgo. Este riesgo, justificado en la normativa jurídica desarrollada a la fecha como la «incertidumbre de lo novedoso», lleva a una protección mayor del inversor que se formaliza exclusivamente mediante el requerimiento de una información más detallada sobre los factores relevantes para el desarrollo de la actividad de la empresa, los riesgos asociados a la actividad, planes futuros de inversión y financiación, y estabilidad futura de la estructura de propiedad en la empresa.

Precisamente la reciente creación de la mayoría de estos proyectos, y ciertas peculiaridades de los mismos, les impiden cumplir ciertos requisitos establecidos para su admisión a cotización en los mercados de valores tradicionales, lo que ha requerido de la creación de nuevos segmentos que les dieran cabida.

Visto el decidido apoyo que las autoridades de los países miembros de la Unión Europea prestaron en la reciente Cumbre de Lisboa a este nuevo filón

---

<sup>56</sup> Véase GARRIDO, Javier (1999), *Respaldo unánime a Latibex, el Mercado de valores latinoamericanos en euros*, La Revista de Bolsa de Madrid, nº82, noviembre, Bolsa de Madrid, pp.4-17; y SÁNCHEZ, María José (1999), *Latinoamérica hoy*, en: Op.cit., pp.18-25.

<sup>57</sup> Aprobada por Orden Ministerial de 22 de diciembre de 1999 (publicado en el BOE de 30 de diciembre de 1999), y desarrollado en la Circular 1/2000 de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (publicado en el BOE de 17 de febrero de 2000), por la que se establece las condiciones particulares de admisión y permanencia del “Nuevo Mercado”. Así mismo, véase FERRÁN, Eduardo (2000), *El nuevo mercado da sus primeros pasos*, La Revista de Bolsa de Madrid, nº87, abril, Bolsa de Madrid, pp.6-9.

para retomar la senda del crecimiento económico, si las optimistas y renovadas expectativas provocadas por estos valores, y materializadas en elevadas y vertiginosas capitalizaciones bursátiles, no se llegan a realizar, el estallido de la “burbuja tecnológica” afectaría a algo más que las carteras de valores de los inversores. Seguramente, las amplias posibilidades de integración que se ofrecen entre los distintos segmentos nacionales sea un aliciente más para los sobredimensionamientos que han sufrido este tipo de valores. Pero finalmente sería un golpe a esta nueva y decidida revitalización de la idea del crecimiento económico, cuando parecía que el paso que restaba era el de la redistribución y el desarrollo. Y es que la feroz especulación que se desarrolla en estos mercados no parece servir como garantía de estabilidad a un sector en torno al cual se han creado tantas expectativas de crecimiento y generación de empleo (y no sólo de alta cualificación).

Ante este panorama, al consumidor de servicios de inversión que se ha animado a invertir en estos valores, debe asumir que no se trata tan sólo entrar en un nuevo sector económico; la velocidad a la que maduran los cambios en esta “nueva economía” no permite equivocaciones. Tan sólo le queda exigir una transparencia informativa que le permita tomar conciencia real del riesgo que está asumiendo.

## Bibliografía

- BANCO CENTRAL EUROPEO (1999), «El sector bancario en el área del euro: características fundamentales y tendencias», *Boletín mensual*, Abril, Francfort.
- COMISIÓN EUROPEA (1998a), Servicios financieros: construcción de un marco de acción, Comunicación de 28 de octubre de 1998. En Internet: <http://europa.eu.int/scadplus/leg/es/lvb/l24050.htm>
- COMISIÓN EUROPEA (1998b), Mercados de valores mobiliarios: situación actual y perspectivas. En Internet: <http://europa.eu.int/scadplus/leg/es/lvb/l24031.htm>
- EUROPEAN STOCK MARKET INDEXES WEBSITE, Austrian Traded Index ATX 50, Institute for Advanced Studies y Skandia Leben AG, Viena. En Internet: <http://www.finix.at>
- FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, J.L. (1994), «Sistema financiero y problemas morales: una agenda para la reflexión ética», en *Revista de Fomento Social*, Núm. 49, ETEA, Córdoba, pp.387-412.
- GARCÍA SANTOS, N. (1996), «La integración de los mercados financieros en el marco de la Unión Monetaria», en *Ekonomi Gerizan*, N° III, Fundación de Cajas de Ahorros Vascos-Navarras, Bilbao, pp.147-160.
- GARCÍA TRUJILLO, S. (1999), «Tiempos de cambio en las bolsas (II)», *EL PAÍS-*

*Negocios*, 25-26 de diciembre, pág.19.

- GARCÍA VAQUERO, V. (1998), «Oportunidades y estrategias ante el mercado único de servicios de inversión», *Cuadernos de Información Económica*, Núm. 131, febrero, pp.73-88.
- GRILLI, V. y DI GIORGIO, G. (1997), *Integración financiera y monetaria europea*, Estudios Bancarios, Fundación BBV, Bilbao.
- MCCAULEY, R.N. y WHITE, W.R. (1997), «The euro and european financial markets», Bank of International Settlements, *Working Paper* nº 41, Julio, Basilea, 65 pp.
- MIGUEL COLOM, M<sup>a</sup>.M. et al. (1998), «Integración de las principales bolsas de la Unión Europea: un análisis reciente», *Actualidad Financiera*, julio, pp.3-21.
- ONTIVEROS BAEZA, E. (1997), «Los mercados financieros en la Unión Monetaria», en: Varios, *Los retos de la Unión Europea ante el siglo XXI*, Banco del Comercio, Madrid, pp.129-145.
- SOLER MOVILLA, M<sup>a</sup>.Á. (1999), «EASDAQ y EURO.NM: mercados paneuropeos para PYMES», *Actualidad Financiera*, enero, pp.41-60.
- VALERO, F.J. (1998), «¿Hacia una bolsa unificada en Europa?», *Cuadernos de Información Económica*, Núm. 136/137, julio/agosto, pp.240-241.



*Revista de Fomento Social*, 55 (2000), 67-84

# La gestión de la calidad total: un enfoque ecléctico de las organizaciones

---

***María Sol CASTRO FREIRE\****

---

## **Introducción**

La calidad se ha convertido en el eje central de la estrategia de un número creciente de organizaciones, las cuales buscan cómo articular sobre ella todas las actividades que realizan involucrando, al mismo tiempo, a todas las personas que las integran. Esto se ha producido como fruto de una doble necesidad. Por un lado, las organizaciones deben mejorar su desempeño general para mantener sus posiciones en los mercados; por el otro, la dirección busca nuevas formas de gestión que puedan basarse en la aceptación y el compromiso de las personas con la mejora de la calidad, antes que en la imposición o en la coacción.

El interés contemporáneo por la calidad y sus implicaciones para las organizaciones tiene sus antecedentes en las primeras décadas del siglo XX, en la

---

\* Profesora de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Centroamericana de Managua (Nicaragua).

búsqueda de técnicas de control de la calidad para reducir errores en los procesos de producción industrial (Shewhart, 1931). Desde entonces, la concepción de la calidad ha venido evolucionando hasta dar lugar a un modelo de gestión integral al que algunos se han referido como una revolución en el pensamiento sobre la gestión empresarial (Ishikawa, 1983), y que se conoce como Gestión de la Calidad Total (GCT).

El hilo conductor entre los trabajos iniciales y la concepción actual de la calidad lo constituyeron dos de los grandes ideólogos de la GCT: W. Edwards Deming y Joseph Juran, los cuales, a partir de su trabajo de apoyo al desarrollo de la industria japonesa desde finales de la década de 1940, avanzaron hacia planteamientos más integradores y asentaron los principios fundamentales de la calidad. Estos principios se han ido aplicando progresivamente a todos los procesos de gestión y se han extendido a todo tipo de organizaciones.

El eje central de la GCT lo constituye el principio de que todos los procesos y productos de una organización deben mejorar continuamente, combinándose para ello las mejoras graduales con los saltos cualitativos, de tal manera que todas las personas que integran la organización han de tener la capacidad de actuar con ese punto de mira. El objetivo de ello es satisfacer en todo momento las necesidades de los clientes, tanto los externos como los internos. La consideración de ambos tipos de clientes, a su vez, se asienta en el concepto de proceso, pues todas las actividades que se realizan en la organización están interrelacionadas como partes de un mismo proceso y constituyen eslabones de la cadena de la calidad. Cada acción requiere de proveedores y repercute en clientes internos sucesivos, hasta llegar al eslabón final del cliente externo.

El desarrollo de las dimensiones y las aplicaciones de la calidad, hasta convertirse en la GCT, ha dado lugar también a una reflexión académica creciente y a la necesidad de articular sus aportes dentro del campo de conocimiento de la gestión de las organizaciones. Se encuentra, así, que una parte de sus fundamentos también están presentes en otros enfoques; bien sea en elaboraciones anteriores en el tiempo a la GCT, como la Administración Científica o las Relaciones Humanas, bien sea en otras de desarrollo contemporáneo al de la GCT, como la Gestión por Objetivos, los Sistemas Sociotécnicos y el Desarrollo Organizacional. Igualmente, se observan puntos en común entre la GCT y otros enfoques de origen más reciente como la Reingeniería o la Organización Inteligente. Creemos en este sentido que, en su naturaleza multidisciplinaria y acumulativa, la GCT traspasa los límites de las teorías existentes, aun cuando quedan, sin duda, elementos que requieren de una elaboración en mayor profundidad.

## 1. Enfoques anteriores a la GCT

Sin querer soslayar las diferencias entre ellos, pues cada uno no es sino la muestra de la búsqueda de soluciones a los problemas de las organizaciones en el momento en que aparece, Palmer y Saunders (1992:71-77) encuentran numerosos elementos comunes entre los planteamientos de la GCT, los de la Administración Científica y los de las Relaciones Humanas.

### 1.1. La Administración Científica

Con la **Administración Científica**, la GCT comparte el énfasis en la necesidad de entender los procesos relacionados con la producción. Así, las experiencias de Taylor en la búsqueda de las mejores maneras de hacer una tarea no parecen muy diferentes del empeño de Deming en el conocimiento profundo del sistema y de las causas de las variaciones que se producen en él. A ambos enfoques les interesa también una definición clara de roles y relaciones, de manera que no haya ambigüedades en las líneas de autoridad y responsabilidad sobre los procesos. Las diferencias se encuentran principalmente en el tratamiento de factores como el papel de la dirección y la participación de los empleados.

Para la Administración Científica, el papel de la dirección es la definición precisa del trabajo del empleado y, aunque es uno de sus objetivos lograr las mejores iniciativas de cada uno, piensa que para ello se requiere de la puesta en marcha de procesos científicos que considera más allá del alcance de aquél. Por ello, para asegurarse de que cada empleado cumple fielmente con las especificaciones de su tarea, elabora un sistema de gestión que se fundamenta en el control estrecho por parte de la dirección de las actividades de los empleados. En este sentido, Deming no coincide con Taylor en que las técnicas de mejora de procesos sean conceptualmente difíciles y deban ser atribución de directivos especializados, sino que reabsorbe esta capacidad en todos los niveles de trabajo. Considera el trabajo de mejora como una responsabilidad compartida entre la dirección y los trabajadores, pues éstos tienen la posibilidad de proporcionar un conocimiento de primera mano de la realidad del lugar de trabajo del que carece la dirección.

Otro elemento de discrepancia entre ambos enfoques se encuentra en la forma en que se utilizan los datos. Taylor les da un sentido propio de la ingeniería, de manera que cada elemento del trabajo debe medirse mediante técnicas muy minuciosas, para después diseñar el método óptimo de realizarlo. Deming también está interesado en los datos, pues son esenciales para el análisis de las causas de las variaciones que se presentan en los procesos y en consecuencia

para la mejora de éstos. El entendimiento de la naturaleza de la variación y los métodos para reducirla son el elemento central de las técnicas de mejora de la calidad que plantea. Pero, en el caso de la CT, los datos, al igual que los procesos de gestión empresarial, pueden ser entendidos y utilizados tanto por los trabajadores como por los directivos, en todos los niveles de la organización. Este es el objetivo de los programas de formación que siempre acompañan a la implantación de la GCT.

En suma, ante el objetivo común de encontrar la manera óptima de llevar a cabo los procesos organizacionales, lo que cambian son los procedimientos y la manera de interpretar el papel de las personas involucradas (figura 1).

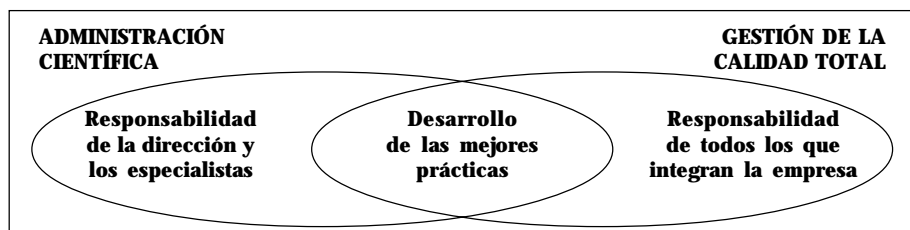


Figura 1. Similitudes y diferencias entre Administración Científica y GCT.

## 1.2. Las relaciones humanas

Los puntos de encuentro entre las **Relaciones Humanas** y la GCT se centran en dos aspectos principales:

- El interés por la unidad organizacional, elemento que se encuentra, por ejemplo, en el punto 8 de los conocidos 14 puntos de Deming –eliminación del temor y creación de un ambiente de confianza.
- La necesidad de lograr el compromiso de los empleados, enfatizando la consulta con ellos para el diseño del trabajo y la creación de mecanismos motivadores que estimulen su compromiso con la organización.

Ambas concepciones consideran igualmente que los trabajadores pueden mostrar interés y orgullo por hacer un buen trabajo y que desean lograr objetivos que favorezcan el desarrollo de la organización, siempre que se cuente con su participación y se les proporcione la formación necesaria. No obstante, las Relaciones Humanas confían para lograr esto en la creación de una serie de servicios y lazos que estimulen el compromiso de los trabajadores con la empresa. Asimismo, se plantea la necesidad de la atención a las diferencias individuales para orientarlas hacia una mayor productividad. La CT también

busca el compromiso de los empleados, pero en este caso mediante la orientación hacia un objetivo de calidad aceptado por todos.

En principio, la CT se interesa más por las variaciones en los procesos que por las variaciones en la conducta individual, puesto que éstas van directamente ligadas a aquéllos. Aunque no rechaza la consideración de las necesidades individuales, los factores en que se centra son aquéllos que pueden ser un impedimento para el logro de un producto de calidad. Pero también se caracteriza por una fuerte orientación hacia las personas, pues la práctica de la mejora continua exige el involucramiento de todos en la empresa; en palabras de Imai (1989:64): *invertir en kaizen (mejora continua) significa invertir en las personas*. De aquí la importancia del diseño y la puesta en práctica de estrategias de recursos humanos orientadas a ese fin y, dentro de ellas, el especial énfasis que se coloca en el trabajo en equipo, debido al potencial de desarrollo de las capacidades individuales que le es inherente (figura 2).



Figura 2. Relaciones Humanas y GCT.

Resulta de este modo que la GCT retoma, por un lado, el principio de la optimización de procesos de la Administración Científica y, por otro, el enfoque consultivo-participativo de las Relaciones Humanas. A esto añade la orientación hacia la mejora de la calidad y la utilización de instrumentos estadísticos. Ello, a su vez, da lugar a estructuras de control que se facilitan mediante la creación de equipos de trabajo que, con la formación adecuada, asumen responsabilidad y autoridad sobre la inspección, el seguimiento y la mejora de sus tareas.

## 2. Enfoques de desarrollo contemporáneo al de la GCT

Se consideran aquí la Gestión por Objetivos, la Teoría de Sistemas Sociotécnicos y el Desarrollo Organizacional. Los puntos de encuentro de éstos con la Gestión de la Calidad Total se analizan a continuación.

### *2.1. La gestión por objetivos*

Son varios los puntos de coincidencia que pueden encontrarse entre los planteamientos de la GCT y la **Gestión por Objetivos**, movimiento iniciado a finales de los años cincuenta y encabezado por Peter Drucker. A pesar de ello, la Gestión por Objetivos fue incluida por Deming (1989: 75–97) entre lo que llama las "enfermedades mortales" de la mayoría de las empresas occidentales, pues considera que la forma en que se determinan los objetivos estrecha la visión empresarial con un enfoque a corto plazo. Cree que los objetivos se plantean sin analizar debidamente los procesos de trabajo, y es de éstos, en todo caso, de donde debería derivarse la formulación de objetivos de mejora. En este planteamiento Deming difiere de Ishikawa (1985: 60–61), pues para éste la formulación de objetivos es apropiada siempre que se dirija a la solución de problemas específicos y se establezcan de manera que faciliten la cooperación entre funciones.

Entre los elementos comunes con la GCT que se hallan en el trabajo de Drucker (en Clutterbuck y Crainer, 1995: 99–112; en Palmer y Saunders, 1992: 71–77), destacan la integración de las partes de la organización en un todo y el servicio a las necesidades del cliente como objetivo central de la gestión empresarial. Considera, asimismo, que para conseguir ambos, es importante tratar a los trabajadores como recursos capaces de aportar una contribución asidua y valiosa. Los objetivos determinan para Drucker la medida en que cada directivo debe colaborar con las otras unidades de la empresa (sus clientes internos) y la contribución de cada unidad (sus proveedores internos) a los objetivos del directivo, y todo ello requiere del trabajo en equipo. Esto, sin duda, recuerda el principio número uno de la "constancia de propósito" de Deming. Hay coincidencias también en la necesidad de tomar decisiones basadas en datos, en el reconocimiento de la importancia de una comunicación efectiva en toda la organización, en la orientación al cliente a la hora de determinar objetivos y en las consideraciones sobre el largo plazo. Todo ello hace pensar que el aparente conflicto no está tanto en los fundamentos de ambos planteamientos, como en los problemas que se presentan en las empresas en el momento de la implantación, de manera que se tiende a ver los objetivos como algo impuesto arbitrariamente por la dirección y que deja a los subordinados con la responsabilidad de conseguirlos (figura 3).

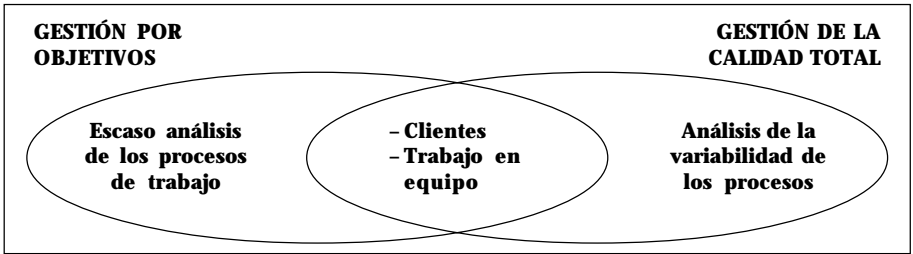


Figura 3. Gestión por Objetivos y GCT

## 2.2. La teoría de sistemas sociotécnicos

En la **Teoría de Sistemas Sociotécnicos (SST)**, desarrollada por Eric Trist y derivada de la teoría general de sistemas que formulara Von Bertalanffy en los años 50, Manzy Stewart (1997: 59-70), como antes ya hicieran Persico y McLean (1994:11-18), encuentran también una manifiesta complementariedad con la GCT (figura 4). La teoría de sistemas sociotécnicos plantea elementos como la necesidad de la optimización conjunta de los componentes sociales y técnicos del trabajo, en lugar de la optimización de uno a expensas del otro, defecto que achaca tanto al taylorismo como a las relaciones humanas. Para ello, aboga por la organización del trabajo en equipos, con un alto grado de autonomía para tomar decisiones sobre sus tareas, y por el diseño de puestos más generalistas mediante el enriquecimiento de tareas. De hecho, en las formas más avanzadas de la gestión de la calidad se encuentran incorporados estos principios, aun cuando en el inicio del proceso la autonomía de los empleados tanto individualmente como en equipo suele limitarse a aspectos menores del trabajo.

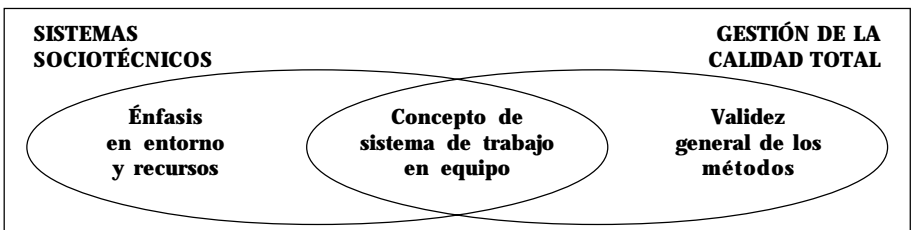


Figura 4. Sistemas Sociotécnicos y GCT.

El componente diferencial más significativo se encontraría inicialmente en el peso que los SST atribuyen a las condiciones del ambiente externo y los recursos

como condicionantes de la estrategia de la empresa. En este aspecto la GCT ha planteado con frecuencia la validez de sus prácticas para cualquier organización. En cualquier caso, en el presente, el análisis ambiental no es ajeno a la implementación de estrategias de calidad.

### 2.3. El desarrollo organizacional

También los fundamentos del **Desarrollo Organizacional**, desde sus inicios en la década de 1940 con los trabajos de Kurt Lewin, han evolucionado por un camino paralelo a la GCT y ambos han acabado convergiendo. La teoría del DO se orienta hacia el lado humano de la gestión y del trabajo, pero no puede dejar de lado los factores técnicos y de medición que lleva consigo el cambio organizacional. Los proponentes de la GCT, por su lado, aunque inicialmente ponían el interés principal en los aspectos técnicos, se han visto obligados a considerar también la manera de abordar los aspectos humanos de la mejora de la calidad (figura 5). El desarrollo organizacional ha sido considerado como un intento de alcanzar la excelencia empresarial mediante la integración de los deseos de crecimiento y desarrollo de los individuos con los objetivos de la organización. Beckart, uno de los pioneros de esta corriente, (en Lindsay y Petrick, 1997: 4), encuentra cinco características propias del DO:

- Es planificado.
- Afecta a toda la organización.
- Se dirige desde arriba.
- Busca incrementar la eficiencia de la organización; y
- Se lleva a cabo mediante intervenciones en los procesos organizacionales, las cuales se basan en el conocimiento que aportan las ciencias de la conducta.

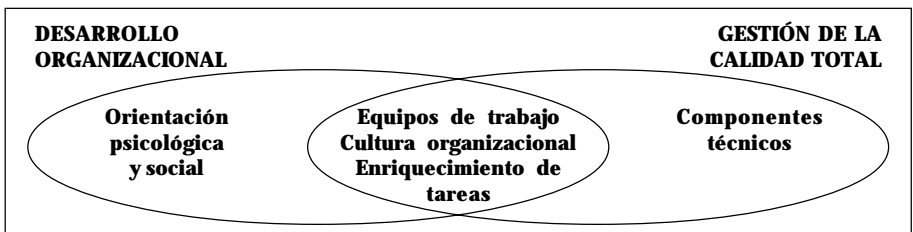


Figura 5. Desarrollo Organizacional y GCT

French y Bell (en Lindsay y Petrick, 1997:4) añaden, además, que se trata de un esfuerzo a largo plazo para mejorar los procesos de renovación y solución

de problemas de una organización.

La evolución del DO lo ha conducido desde su interés inicial por el desarrollo de equipos y las relaciones intergrupales hacia nuevas áreas de trabajo en las que se enfatiza la importancia del liderazgo, el planteamiento de objetivos basados en una misión y una visión claras, la planificación de la mejora, los procesos de grupo, el trabajo en equipo, el enriquecimiento de tareas y la cultura organizacional (Iles y Jonhston, 1989: 32-35), aspectos todos ellos presentes también en la GCT. Otra de las premisas comunes es que *de la manera en que se trata a los empleados, así tratan ellos a los clientes*. Asimismo, en los procesos de implantación de la GCT se emplean técnicas como las encuestas de actitudes entre los empleados, que fueron desarrolladas por los pioneros del DO como parte de sus métodos de investigación-acción. Por su parte, los enfoques más recientes del DO se centran en las tareas y procesos mediante los cuales el individuo puede contribuir a los resultados del grupo.

### 3. Enfoques de desarrollo más reciente

Se consideran aquí dos corrientes que se han querido presentar en ocasiones como sucesoras e incluso como sustitutas de la GCT: la Reingeniería de Procesos y la Organización Inteligente.

#### 3.1. La reingeniería de procesos

Las huellas de los **orígenes de la Reingeniería** se encuentran en dos artículos publicados en Estados Unidos en 1990, el primero de Davenport y Short, *La nueva ingeniería industrial: información, tecnología y rediseño de procesos*, y el segundo de Michael Hammer, *Rediseñar el trabajo: no automatice, elimine*. En ambos se aboga por la eliminación de feudos funcionales y de muchas de las fases del ciclo de trabajo tradicional mediante el uso de la tecnología de la información para vincular procesos que están repartidos entre varios grupos funcionales, de manera que el ciclo de trabajo se organizase en torno a esos procesos integrados. El paso siguiente fue la publicación del libro de Hammer y Champy *Reengineering the Corporation* (1993), en donde se amplía la lógica conceptual de la Reingeniería y se muestran ejemplos exitosos de su aplicación.

La Reingeniería aboga por un cambio radical en la forma de trabajar de las organizaciones y por un abandono de lo que califica como teorías anticuadas sobre la organización del trabajo. Habla de reinventar procesos y centrar la mirada en el cliente en base a una serie de principios que se resumen en la siguiente tabla.

**Tabla 1. Principios de la Reingeniería**

- 1.- **Diseño organizacional** centrado en puestos de trabajo completos, de manera que, allí donde sea posible, el trabajador desempeñe varias tareas.
- 2.- **Trabajadores con facultad para tomar decisiones**, eliminando burocracia y acelerando el periodo de respuesta al cliente.
- 3.- Realización de los **pasos de cada proceso** según la necesidad del cliente en vez de por la precedencia temporal.
- 4.- **Procesos adecuados a las necesidades de cada cliente**, y no de estandarización y producción en masa.
- 5.- **El trabajo debe llevarse a cabo allí donde tiene sentido**. Hay fases que puede realizar el cliente, el proveedor u otro agente.
- 6.- **Reducción de las comprobaciones y los controles**.
- 7.- **Mezcla de centralización y descentralización de las operaciones**, por medio del uso de la tecnología de la información.

Fuente: Basado en Burdett (1994: 8-9).

La Reingeniería ha querido presentarse como superadora de las limitaciones que se atribuyen a la GCT, a la que en ocasiones (Denning y Medina-Mora, 1995: 43; Burdett, 1994: 10) se reprocha su enfoque hacia una mera mejora de los sistemas en detrimento de un replanteamiento de éstos. Creemos, sin embargo, que ésta es una consideración muy restringida de la GCT, en la que no se tiene en cuenta más que su componente de mejora gradual y de conformidad con las especificaciones, ignorando su esencia holística y su capacidad para llevar a cabo cambios radicales. Este aspecto no es diferente de lo que López de Arriortúa ha pretendido expresar con su "fórmula" del KVP2, para referirse a cambios incrementales de carácter excepcional. Es evidente que un nuevo proceso difícilmente se podrá mantener si no se plantea su mejora continuada, es decir, si no se produce un aprendizaje continuado que facilite el cambio. Consideramos por esto que ambos tipos de cambios no son excluyentes el uno del otro, sino que actúan de forma complementaria.

De igual manera, los argumentos de la Reingeniería sobre la importancia de la satisfacción total del cliente y la necesidad de procesos internos eficaces y eficientes no son diferentes de los de las interpretaciones más avanzadas de la GCT. En definitiva, puede decirse con Castle (1996: 9), que no estamos ante una estrategia nueva y alternativa sino más bien ante uno de los subsistemas de la GCT.

### 3.2. La Organización Inteligente

Los fundamentos de la **Organización Inteligente** (OI) han de ubicarse en el marco de las teorías del cambio organizacional. De aquí surge el tema del aprendizaje organizacional, planteado inicialmente por Argyris en la década de 1970 y que ha venido desarrollándose hasta el presente junto con otros autores vinculados a las teorías del desarrollo organizacional (Lindsay y Petrick, 1997; Burgoyne, 1995; Pedler et al, 1991; Senge, 1990; Handy, 1976). Esencialmente todos sostienen que el éxito de una organización viene determinado por su capacidad para aprender continuamente, creando y sosteniendo un sistema justo y adaptable que interactúe continuamente con el medio ambiente humano y natural. Conciben la organización como un sistema de aprendizaje colectivo, capaz de transformarse y mejorar a lo largo del tiempo. Este contexto es el que ha dado lugar al concepto de *organización que aprende u organización inteligente (learning organization)*.

Marchington y Wilkinson (1996: 170–173) señalan varias características relevantes de la OI que hemos sintetizado en la tabla 2.

**Tabla 2. Características de la Organización Inteligente**

- 1.– Crea **oportunidades de aprender para todos los empleados**, no solo de manera formal sino también mediante el debate, la revisión y el cuestionamiento de las actividades cotidianas.
- 2.– **Diseña estructuras y culturas que estimulan el aprendizaje de los empleados**, mediante el cuestionamiento de las reglas y prácticas existentes, la experimentación de ideas nuevas y el ejercicio de la autonomía para contribuir a la toma de decisiones en todos los niveles.
- 3.– **Desarrolla directivos que se comprometan en facilitar el aprendizaje**, mediante un enfoque participativo y abierto de la toma de decisiones.
- 4.– **Acepta que se pueden cometer errores** y que éstos son una parte esencial del proceso de aprendizaje.
- 5.– **Implanta sistemas** diseñados para que puedan acceder a ellos usuarios más que expertos.
- 6.– **Rompe barreras** entre las personas y los departamentos, de manera que se estimulen formas de trabajo y comunicación abiertas, así como la creación de relaciones internas cliente–proveedor.

Basado en Marchington y Wilkinson (1996: 170–173).

Las conexiones de la OI con la GCT son evidentes y ya han sido apuntadas por algunos (Hill: 1997: 84). Al igual que antes vimos con la Reingeniería, la Organización Inteligente vuelve a insistir en los temas de la mejora continua, la eliminación de barreras interfuncionales, las cadenas de clientes y proveedores, el desarrollo de capacidades de toma de decisiones por los empleados (*empowerment*), el trabajo en equipo y el enfoque sistémico de totalidad de la organización.

Nos encontramos, pues, ante otro de los componentes de la GCT que, a su vez, recuerda insistentemente a lo que Peter Drucker (1988) llama *organización basada en la información*, término con el que se refiere a un tipo de empresa en la cual el conocimiento es su principal recurso.

Al adoptar el enfoque de la OI como un componente de la GCT nos alejamos de lo que creemos que son planteamientos limitados de Argyris (1993: 8-9) sobre este tema. En su análisis de las situaciones bajo las cuales se produce el aprendizaje organizacional, Argyris encuentra dos posibilidades:

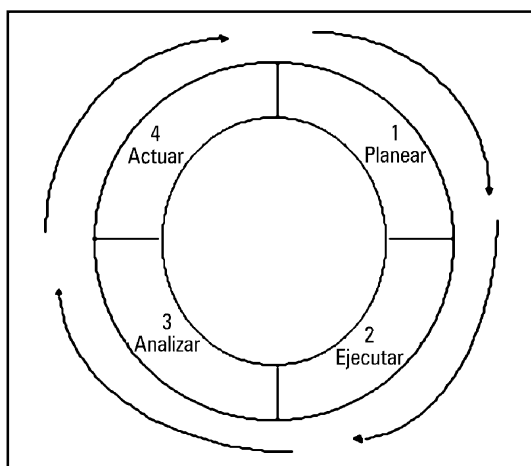
- Cuando los resultados de la organización coinciden con lo que se ha planificado previamente.
- Cuando hay discrepancia y se produce un desajuste entre intenciones y resultados obtenidos.

En el momento en que es detectado un error y se corrige sin cuestionar o alterar los valores esenciales del sistema, tiene lugar un aprendizaje que llama *simple* o de primer orden. Éste es el que Argyris atribuye a la GCT (Castle, 1997: 9-10). Si, por el contrario, se examinan y cambian variables que gobiernan y alteran el sistema, nos encontraremos ante un aprendizaje *doble* o de segundo orden. Este es el que puede desarrollar la capacidad de pensar de forma constante y creativa en las necesidades de la organización, tanto por parte de los directivos como de los empleados.

La limitada concepción de Argyris sobre la GCT se debe a que identifica ésta con apenas una de sus dimensiones: la de conformidad con determinadas especificaciones. De aquí que haya querido convertir la concepción de organización que aprende en algo diferente y más amplio. La realidad es que la GCT necesita del aprendizaje en sus dos sentidos. Tomando los términos de Peter Senge (1993: 24) diremos que requiere de un aprendizaje "adaptativo", para la supervivencia, y también de un aprendizaje "generativo", que aumente su capacidad creativa.

De hecho, no es otro el fundamento del llamado *ciclo de Shewhart* que Deming (1989: 67) adaptó como instrumento de mejora válido en cualquier etapa, y que da lugar a una acumulación de conocimiento y al aprendizaje constante (figura 6). El primer paso -planificar- se produce cuando se decide

llevar a cabo un cambio para mejorar una situación; en el segundo –ejecutar– se pone en práctica el cambio siguiendo los procedimientos que se han diseñado al efecto; la tercera fase –analizar– consiste en el examen crítico de los resultados que se han obtenido; finalmente, a partir del aprendizaje que se ha generado del proceso se decide –actuar– si procede su implantación en un nivel más amplio. El ciclo se repite continuamente, dando lugar a un proceso de mejora en todos los ámbitos, mediante el que se tratan las decisiones como experimentos de los cuales se aprende y que nunca tiene fin.



**Figura 6. El ciclo Shewhart/Deming.**

En definitiva, no se encuentran contradicciones entre los principios de la Gestión de la Calidad Total y los que defienden tanto la Reingeniería como la Organización Inteligente. Aunque ambas se han querido presentar como alternativas superadoras de las limitaciones que se atribuyen a la GCT, éstas no son realmente tales. Las dos corrientes son, esencialmente, partes integrantes de la calidad; otra valoración supondría una concepción restringida y diferente a la que aquí se emplea.

Una vez más, como antes con la administración científica, las relaciones humanas, la gestión por objetivos, los sistemas sociotécnicos o el desarrollo organizacional, puede verse aquí la continuidad del proceso de intercambio y absorción entre todos los enfoques que se orientan hacia la mejora y la transformación empresarial.

#### 4. La novedad del sistema de la Gestión de la Calidad Total

La concepción más general de *sistema* es que se trata de un conjunto de elementos o actividades que interactúan dentro de una organización con el fin de obtener unos resultados determinados. Las apreciaciones sobre cuáles son los elementos que deben estar presentes en la organización y cómo deben combinarse para obtener los objetivos han dado lugar a las sucesivas interpretaciones sobre la mejor manera de llevar a cabo la gestión empresarial. Todas ellas no son sino el reflejo de la complejidad de las organizaciones y de la evolución de las condiciones en que tiene lugar su actuación y, por eso mismo, no parece razonable que sean tratadas como excluyentes sino que más bien han de resultar complementarias. Cada nueva interpretación o modelo no surge en el vacío sino que se construye sobre la anterior.

En el caso de la GCT, aunque sus orígenes están fuera del mundo académico, sus conexiones con las principales teorías de la gestión de las organizaciones son evidentes. En este sentido, no parece aventurado afirmar con Spencer (1994: 468), que el estudio de la GCT puede ayudar a descubrir dimensiones nuevas en las teorías existentes. Como se ha visto, muchas de las ideas en las que se fundamentan las prácticas de la GCT están asociadas tanto a conceptos del llamado enfoque clásico de la organización (Ivancevich et al, 1996: 53), en el que se ubica al taylorismo, como a otros que forman parte de un modelo de tipo organicista y que se encuentran en la teoría de sistemas o en la gestión por objetivos. De igual manera, las consideraciones sobre la importancia de los factores de la cultura, la participación de las personas en la empresa o el valor del cambio y el aprendizaje están contenidos en el modelo cultural (Spencer, 1994: 454–468).

En este sentido, la GCT ha mostrado una notable capacidad para constituirse como un nuevo modelo y reunir componentes inicialmente dispersos. Es su capacidad de juntar tantos conceptos que habían aparecido como separados, y unificarlos en una teoría de la gestión lo que confiere su originalidad y la convierte en un sistema nuevo. Esta es una de sus características más interesantes y la hace distinta de los planteamientos excluyentes. La GCT toma aquello que considera válido de otros enfoques que se presentan dispersos e incluso opuestos y los agrupa. Y como el todo siempre es superior a la suma de las partes, al juntarse adquieren éstas una nueva configuración. La nueva forma de interrelación que surge entre los elementos es lo que da lugar al sistema de la GCT.

En este sistema, no son los elementos lo novedoso, sino la manera en que se organizan y se orientan a los objetivos. El nexo de unión en este proceso de

reelaboración es el concepto de mejora continua que debe impregnar todas las actividades en todo momento. La mejora continua se convierte en una filosofía y en una forma de vida (Evans y Lindsay, 1996: 337; Imai, 1989: 39) que afecta a todos los aspectos del trabajo de la organización. La GCT busca la mejora en los costos, en los productos, en la entrega, en el servicio, en la formación y en la capacidad para tomar decisiones de los empleados, en la satisfacción de los clientes, en la imagen de la empresa en el mercado y ante la comunidad. Todo, en fin, debe ser siempre mejorable.

El factor clave que hace posible el despliegue continuado del potencial de mejora de la organización, bien sea ésta gradual o por medio de innovaciones cualitativas, es su capacidad para aprender. La mejora es producto del aprendizaje, y por medio de ella se asegura el mantenimiento de la capacidad para satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes. Y en la medida en que esta situación permanezca, la empresa podrá asegurar una posición competitiva en el mercado, lo que es lo mismo que decir que podrá conseguir sus objetivos (véase figura 7). Se trata, pues, de un ejercicio sin límite en el tiempo, ya que dejar de mejorar equivale a dejar de existir, o, cuando más, a tener una existencia precaria.

Pero tampoco pretendemos presentar a la GCT como un modelo acabado. La tendencia que parece dominar actualmente en el análisis organizacional muestra un proceso continuo de intercambio y absorción entre todos aquellos enfoques que se han construido en torno a la necesidad de la mejora y la transformación empresarial. En este sentido, puede afirmarse que todos ellos se enfocan hacia la calidad total, aunque adopten nombres diferentes. Aun cuando puedan presentarse como elaboraciones independientes y hasta sustitutivas de la GCT, la realidad es que son ramas del mismo árbol. Mientras que unas han alcanzado un desarrollo más temprano, como las que atañen a las herramientas técnicas y analíticas para la mejora de los procesos, las vinculadas a los factores más intangibles presentan un desarrollo más dificultoso, pero no por ello dejan de pertenecer al mismo tronco. Puede hablarse, por tanto, de la GCT como disciplina que no ha alcanzado su madurez y que sigue evolucionando. Se nutre tanto de la teoría ya construida como de su propio desarrollo; el árbol no puede dejar de crecer y este crecimiento es producto de su propia naturaleza y de los nutrientes que el ambiente le proporciona. Forma parte de su propia esencia la evolución constante, que es el producto de la aplicación de la mejora continua a su propio cuerpo de conocimiento. De aquí que se pueda identificar a la GCT como un sistema vertebrado en torno al cambio.

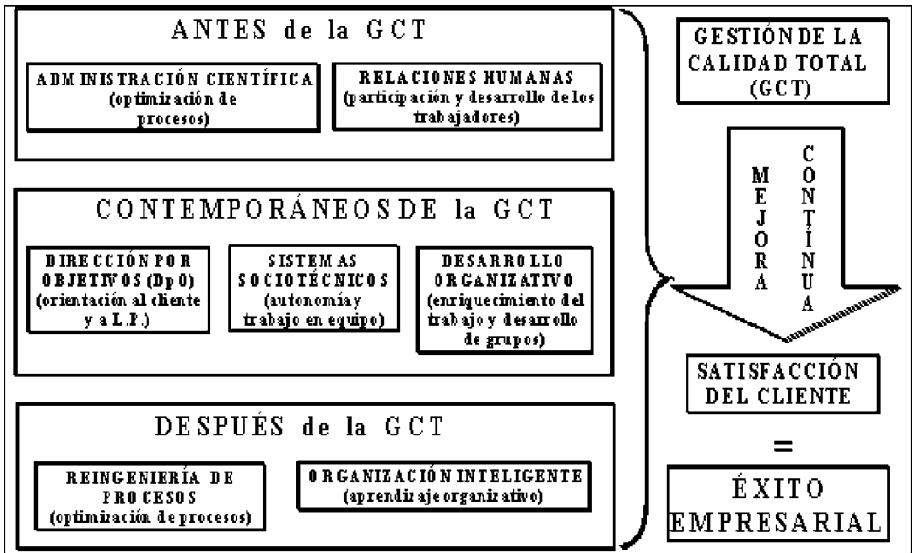


Figura 7. El carácter integrador de la Gestión de la Calidad Total.

Una parte importante del contenido de este nuevo sistema tiene un carácter *ecléctico*, entendido este término en su sentido positivo como la capacidad para seleccionar lo que parece mejor de diversas fuentes, sistemas o estilos. No se trata, por tanto, de falta de originalidad en los planteamientos, sino del reconocimiento, explícito o no, del mérito que desde un punto de vista práctico pueden tener otros análisis que en apariencia pudieran parecer enfrentados. Es este sentido práctico el que lleva a la GCT a traspasar los límites de las teorías existentes y a convertirse en un enfoque multidisciplinar y eminentemente prescriptivo, ya que su objetivo es la mejora del desempeño de la organización.

El logro de este objetivo de mejora continua lleva parejo, a su vez, un cambio profundo en la orientación y las prácticas organizacionales, una nueva *gestalt* (Schulery Harris, 1991: 191), que se deriva de la adopción de una nueva filosofía y del compromiso con nuevas prácticas de gestión del trabajo de las personas. Esto se manifiesta en:

- Igualitarismo más que jerarquía.
- Apoyo en el desempeño de grupo más que en el desempeño individual.
- Participación y autonomía más que mando y control.
- Orientación a la organización más que al puesto de trabajo.
- Cambio más que estabilidad.

La Gestión de la Calidad Total se convierte así en un modelo para el desarrollo de las organizaciones, desarrollo que se va a producir en la medida en que las personas que las integran puedan también desarrollar su potencial. Esto supone, a su vez, la armonización de dos componentes complementarios: la mejora de la productividad y la mejora de la calidad de las condiciones de trabajo. La productividad mejora porque se utilizan más eficientemente los recursos, se eliminan productos o servicios defectuosos, se eliminan procedimientos que no añaden valor y se mejoran continuamente los procesos. La mejora de la calidad de las condiciones de trabajo se produce en la medida en que los empleados tienen la posibilidad de desarrollar sus competencias y tiene lugar una democratización creciente del poder para decidir.

## Bibliografía

- ARGYRIS, Ch. (1993), *On Organizational Learning*, UK, Blackwell Publishers.
- BURGOYNE, J. (1995), «Feeding minds to grow business», *People Management*, 21 september, pp. 22–25.
- BURDETT, J.O. (1995), «TQM and reengineering: the battle for the organizations of tomorrow», *Training for Quality*, Vol 6, No 2, pp. 112–116
- CASTLE, J. (1996), «An integrated model in quality management: positioning TQM, BPR and ISO 9000», *The TQM Magazine*, Vol 8, No 5, pp. 7–13.
- CASTRO, M.S. (1998), *La gestión de recursos humanos en el contexto de la empresa con calidad total*, tesis doctoral, Universidad de Córdoba (edición en microficha).
- DAVENPORT, T.H.; SHORT, J.E. (1990), «The new industrial engineering: information, technology and business process redesign», *Sloan Management Review*, Summer, pp. 11–27.
- DEMING, W. (1989), *Calidad, productividad y competitividad. La salida de la crisis*, Madrid, Díaz de Santos.
- DENNING, P.; MEDINA-MORA, R. (1995), «Completing the loops», *Interfaces*, Vol. 25, No 3, pp. 42–27.
- EVANS, J.; LINDSAY, M. (1996), *The Management and Control of Quality*, third edition, Minneapolis, West Publishing Company.
- HAMMER, M. (1990), «Reengineering work: Don't automate, obliterate», *Harvard Business Review*, July–August, pp. 104–112.
- HAMMER, M.; CHAMPY, J. (1993), *Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution*, New York, Harper Business.
- HILL, F. (1997), «En route to TQM: organizational learning through quality circles»,

- Training for Quality*, Vol. 5, Nº 2, pp. 84–87.
- ILES, P.; JOHNSTON, T. (1994), «Searching for excellence in second-hand clothes?», *International Journal of Manpower*, Vol. 13, Nº 1, pp. 41–58.
- IMAI, M. (1989), *Kaizen, la clave de la ventaja competitiva japonesa*, México, CEPASA.
- ISHIKAWA, K. (1983), *Guide to Quality Control*, 2<sup>nd</sup> edition, Hong Kong, Asian Pacific Organization.
- IVANCEVICH, J.; LORENZI, P.; SKINNER, S. (1996), *Gestión, calidad y competitividad*, Madrid, Irwin.
- LINDSAY, W.; PETRICK, J. (1997), *Total Quality and Organizational Development*, FL, USA, St Lucie Press.
- MANZ, Ch.; STEWART, G. (1997), «Attaining flexible stability by integrating TQM and sociotechnical systems theory», *Organization Science*, Vol. 8, Nº 1, pp. 59–70.
- MARCHINGTON, M.; WILKINSON, A. (1996), *Core Personnel and Development*, UK, Institute of Personnel and Development.
- ORDÓÑEZ, M.A. –coord– (1995), *Nueva Gestión de los Recursos Humanos*, Barcelona, Gestión 2000.
- PALMER, G.; SAUNDERS, J. (1992), «TQM and HRM: comparisons and contrasts», *Asia Pacific Journal of Human Resources Management*, Vol. 30, pp. 67–78.
- PERSICO, J.; MCLEAN, G. (1994), «The evolving merger of sociotechnical systems quality improvement theories», *Human Systems Management*, Vol. 13, Nº 1, pp. 11–18.
- PETRICK, J. (1995), *Total Quality in Managing Human Resources*, Delray Beach, FL, St. Lucie Press.
- SENGE, P. (1993), *La quinta disciplina*, Madrid, Díaz de Santos.
- SCHULER, R.; HARRIS, D. (1991), «Deming quality improvement: implications for human resource management as illustrated in a small company», *Human Resource Planning*, Vol. 14, Nº 3, pp. 191–207.
- SPENCER, B. (1994), «Models of organization and total quality management: a comparison and critical evaluation», *The Academy of Management Review*, Vol. 19, Nº 3, pp. 446–471.
- SHEWART, W. (1997), *Control económico de la calidad de productos manufacturados*, Madrid, Diaz de Santos.



*Revista de Fomento Social*, 55 (2000), 85-104

## La minusvalía psíquica: implicaciones éticas

---

**Eduardo LÓPEZ AZPITARTE\***

---

Me impresionó el recuerdo que una persona, cercana a los 40 años, guardaba de su infancia. Con cierta frecuencia solía repetirle a su madre: «mamá, yo soy buena, pero no soy feliz». Es una expresión simbólica de lo que para muchos significa todavía la moral. Un código de leyes, normas, obligaciones, preceptos, exigencias y mandatos, que podrán servir para hacernos mejores, pero con un precio excesivamente elevado: la renuncia a la felicidad. Una visión que para la persona normal se hace bastante insoportable y que, cuando se intenta aplicar sobre sujetos con determinadas deficiencias psíquicas, parece todavía más injusta e inaceptable.

Por eso, en estas ocasiones, me gusta insistir en las raíces más primitivas y etimológicas del término *moral*, como una urgencia que nace de nuestras propias estructuras antropológicas. Toda preocupación ética brota de un sentimiento profundo de insatisfacción. No estamos satisfechos con los mecanismos impulsivos ofrecidos por la naturaleza, que buscan simplemente la satisfacción inmediata, sometidos al principio del placer, sino que deseamos

---

\* Catedrático de Teología Moral. Facultad de Teología. Granada.

darle una configuración, compensados por el principio de realidad, para orientarlos hacia un proyecto humanizante. En este sentido, la moral no es nada más que el estilo de vida concreto que cada persona desea darle a su propia existencia<sup>1</sup>, como el artista modela una obra de artesanía con los materiales informes que le han sido dados. El simple hecho de abandonarse a las pulsiones naturales no es ninguna garantía para el desarrollo y maduración del ser humano. En función de ese destino por el que cada persona opte, tendrá que seguir un itinerario concreto que lo conduzca hacia la meta elegida. El valor ético sería, entonces, la invitación silenciosa que ilumina los caminos de nuestra propia autorrealización. Es una voz que parece venir desde fuera, pero que no es sino el eco y la consecuencia de la opción que cada persona toma en su interior.

Para el descubrimiento de estos valores éticos, la moral no es una ciencia autónoma e independiente, como si pudieran deducirse de una simple reflexión abstracta, sin ningún contacto con la realidad. Lo que humaniza de verdad a la persona exige un estudio interdisciplinar, para recoger los datos de las diferentes ciencias, y, desde una perspectiva más totalizante, ofrecer lo que parece más de acuerdo con su dignidad. Por eso, las mismas exigencias psicológicas, jurídicas y hasta políticas, pueden llegar a convertirse en auténticas obligaciones éticas.

Plantear los aspectos éticos de la minusvalía psíquica es señalar, por tanto, aquellos espacios donde no podemos sentirnos satisfechos en nuestra relación con tales personas, o que ellas mismas deberían tener presentes, dentro de sus posibilidades, para su propia autorrealización. El bajo nivel de su funcionamiento intelectual, significativamente inferior a la media, con todas las connotaciones que ello implica, obliga a que cualquier reflexión sobre este hecho tenga en cuentas sus características peculiares<sup>2</sup>. Al hablar de la dimensión ética, me voy a fijar con brevedad en aquellas lagunas que las ciencias detectan y que

<sup>1</sup> Para una ampliación de estos aspectos puede verse E. López Azpitarte, *Fundamentación de la ética cristiana*, San Pablo, Madrid 1994, 45-150. Esta falta de proyecto existencial es lo que motiva el carácter depresivo de nuestra sociedad postmoderna. Cf., por ejemplo, J. L. del Barco, Del ocaso de la modernidad a la sensibilidad postmoderna, *Pensamiento* 49 (1993) 201-216. P. Gilbert, La crise du sens, *Nouvelle Revue Théologique* 116 (1994) 76-93. T. Anarella, *Contra la sociedad depresiva*, Sal Terrae, Santander 1995. I. Prigent, Dépression, sens, signification, *Lumière et Vie* n° 228 (1996) 7-16.

<sup>2</sup> Cf. A. Fierro, La deficiencia mental desde el punto de vista psicológico, en AA.VV., *Matrimonio y deficiencia mental*, Universidad Comillas, Madrid 1997, 73-89. También, L. Herrero, Los enfermos mentales, quiénes son, cuántos, dónde están, qué necesitan, *Labor Hospitalaria* 27 (1995) 299-302.

fundamentan nuestras obligaciones éticas. En una primera parte, haré referencia a las exigencias más generales que todos tenemos hacia un colectivo como éste, para centrarme a continuación en algunos puntos concretos que afectan, más particularmente, a estas personas y a su entorno.

## 1. Exigencias básicas y generales

### 1.1. Superar el rechazo de lo diferente

La psicología nos recuerda que, sobre todo a nivel inconsciente, lo que es distinto amenaza de inmediato nuestra seguridad. Al romper con nuestros esquemas habituales o no encajar dentro de nuestras costumbres adquiridas, se vivencia como algo peligroso que pone en peligro la tranquilidad conseguida, que desafía los planteamientos tradicionales, que desestabiliza la armonía alcanzada, después de muchos esfuerzos. Es el mismo fenómeno que acontece con todo lo nuevo cuando, con su originalidad inédita, conmociona el orden establecido. No resulta extraño, por tanto, que los mecanismos de defensa actúen contra estos elementos difíciles de integrar<sup>3</sup>. El rechazo o la marginación son los caminos más frecuentes para evitar una presencia que molesta. La historia está llena de acontecimientos que, en el ámbito social, político, cultural o religioso, demuestran esta exclusión, con la violencia inherente a cualquier forma de fanatismo.

Y no cabe duda que las personas con minusvalías psíquicas, por el hecho de no encajar dentro de nuestros criterios de normalidad, están dentro de esa lista de marginados a los que la sociedad pretende, por lo menos, ignorar, cuando ya no es posible su destrucción. Son muchos los que niegan un espacio para existir a todos aquellos que no hayan superado el nivel de lo que hoy se designa como *calidad de vida*. El simple hecho de vivir no parece digno ni apetecible, si no va acompañado de otra serie de cualidades y exigencias que lo hagan justificable. Y como la posibilidad de una vida mejor irá progresivamente aumentando, el nivel mínimo para la existencia se pondrá cada vez más alto. La eutanasia neonatal es una práctica que hoy se acepta sin mayor dificultad en bastantes Centros hospitalarios. Como el diagnóstico previo, que aconsejara la interrupción anterior del embarazo, no sería suficiente en todos los casos, este

<sup>3</sup> A. Mineau, l'agression: du biologique au politique, *Laval Théologique et Philosophique* 42 (1992) 215-224. V. Elizondo, Análisis del racismo, *Concilium* n° 248 (1993) 81-90. F. Chispar, La violence dans l'expérience humaine: la fragilité et la puissance, *Lumière et Vie* n° 236 (1996) 7-18.

método se convertiría en la barrera infranqueable para impedir la existencia a personas con cualquier tipo de patología. Las estadísticas demuestran que una mayoría de la población juzga aceptable el aborto voluntario cuando se descubre la presencia de un feto anormal<sup>4</sup>, ¿por qué no hacer lo mismo un poco tiempo después, si antes no se pudo obtener este conocimiento? La aplicación de la eutanasia, en el momento de nacer, tendría menos complicaciones jurídicas y no despertaría tantas dificultades emotivas, al tratarse de un ser que apenas comienza su existencia.

Semejante criterio, tan ampliamente difundido, no es sólo un atentado contra la vida que ya existe—aquí nadie podrá dudar, apoyándose en otras teorías sobre el comienzo de la vida, que nos encontramos frente a un ser humano—, sino que se convierte también en una acusación terrible y explícita contra todas las personas deficientes que nos rodean, y a las que manifestamos con esa conducta que hubiera sido mucho mejor su eliminación, porque no parece digna una existencia en esas condiciones. Se quiere un mundo donde no haya espacio para los más necesitados y para los que, por imperativos de la propia naturaleza, no resultan rentables ni útiles a la sociedad.

Es cierto que el lenguaje que se utiliza está lleno de otros eufemismos mucho más suaves y generosos, como si lo único que preocupara fuera la felicidad que deseamos para el otro, pero la realidad es así de simple y dramática. Aunque parezca duro, se trata de un racismo todavía más brutal, porque no sólo separamos y excluimos a los que consideramos indignos e inferiores, privándoles de ciertos derechos que otorgamos a los demás, sino que les negamos de raíz el derecho más básico y fundamental a la propia existencia. La misma ecuación matemática, que ya se utiliza en algunos centros para dejar o no morir a los recién nacidos con defectos congénitos, manifiesta la insensibilidad humana de semejante actitud. La calidad potencial de vida es igual a la condición actual del niño por los costes y contribución que serán exigidos a sus padres y a la sociedad<sup>5</sup>. Y habría que preguntarse muy seriamente si un mundo así, que se hace cada vez más opaco al valor de la vida para subordinarla a otros intereses que juzga superiores y más importantes, progresa y se humaniza, o no va perdiendo, a pesar de su progreso técnico, la verdadera dimensión humana. Seguimos viviendo en una sociedad donde la cultura dominante impone un

<sup>4</sup> Puede verse lo que piensan los españoles sobre el aborto y la eutanasia en A. de Miguel, *La sociedad española 1993-1994*, Alianza Editorial, Madrid 1994, 244-261.

<sup>5</sup> Es el criterio utilizado en el University of Oklahoma Health Science Center para decidir cuando se deja morir o se emplea un tratamiento terapéutico en los recién nacidos con espina bífida. Cf. la relación que aparece en *Pediatrics*, 72 (1983) 450-458.

modelo en el que la inteligencia y la rentabilidad económica se presentan como valores prioritarios. Y en un mercado de valores como éste, las personas con minusvalía psíquica no se encuentran especialmente cotizadas<sup>6</sup>. Para superar este rechazo habría que recordar tres aspectos fundamentales

### 1.2. *Un nuevo perfil de la persona minusválida*

El primero consistiría en un esfuerzo social y colectivo para crear una actitud radicalmente distinta ante el minusválido. Como un deseo por defender la dignidad de su persona que nunca se menoscaba o deteriora, a pesar de sus componentes deficitarios. Luchar por los derechos humanos de las minorías ha sido siempre un trabajo arduo y discutido, hasta que la sociedad se abre, poco a poco, para dar espacios de convivencia a los que se consideraban marginados. Se ha dado una evolución histórica positiva desde otras épocas anteriores, cuando no había mayor sensibilidad hacia determinados grupos sociales – esclavos, prisioneros, enfermos, trabajadores, mujeres, por citar algunos colectivos– hasta las Constituciones modernas que defienden la igualdad de todos los ciudadanos<sup>7</sup>. Una teoría, sin embargo, que no se aplica con frecuencia en la práctica. Todavía queda un largo camino que recorrer hasta el cumplimiento del artículo 14 de nuestra Carta Magna, que prohíbe cualquier discriminación no sólo por razón de nacimiento, raza, sexo, religión u opinión, sino por “cualquier otra condición o circunstancia personal o social”, entre la que se incluye la minusvalía psíquica<sup>8</sup>. Si hasta ahora la caridad era la virtud que impulsaba a la preocupación e interés por las necesidades de estas personas, ahora es la solidaridad y la justicia quienes determinan cuál ha de ser nuestro comportamiento. Y estas obligaciones me parecen que se pueden concretar en dos puntos fundamentales.

Todavía en nuestra sociedad, el perfil de las personas minusválidas se caracteriza por sus componentes negativos. Los mismos términos que se

<sup>6</sup> En el Noticiero Jurídico de Aranzadi (4-3-1998, p. 3) se recogía una información por la que una juez de Barcelona condenaba a un ginecólogo al pago de 100 millones por no utilizar los medios necesarios para detectar una espina bífida en una gestación con riesgo, ni informar a los padres sobre la anomalía, lo que impidió un aborto voluntario.

<sup>7</sup> Un buen estudio en G. Peces Barba, *Escritos sobre derechos fundamentales*, Eudema, Madrid 1988. Resumen más breve en D. Gracia, *Fundamentos de Bioética*, Eudema, Madrid 1989, 122-197.

<sup>8</sup> Cf. F. C. Sáinz de Robles, Los deficientes mentales ante la ley, en AA.VV., *La deficiencia mental. Aspectos médicos, humanos, legales y éticos*, Universidad Pontificia de Comillas, Madrid 1992, 181-199.

utilizan en el lenguaje común ponen de relieve aquellos aspectos que no responden al ideal de lo que se considera normal, como si lo sustantivo de su existencia fueran justamente las limitaciones que padecen. No habría que hablar, por tanto, del mongólico, oligofrénico, deficiente o retrasado mental, sino de la persona, con toda la dignidad y riqueza que encierra, que está ciertamente condicionada por alguna patología psíquica<sup>9</sup>. El cambio no es una cuestión puramente terminológica; revela más bien un talante muy distinto para enfocar el problema. Ninguna deficiencia, por muy profunda que sea, destruye la dignidad de esa persona. Los derechos humanos no están condicionados por la normalidad de los sujetos, sino por el hecho de su existencia. Y si en alguna ocasión, por exigencias del bien común, la ley tuviera que limitarlos, como acontece también en los sujetos normales, ha de hacerlo con las debidas garantías jurídicas para evitar posibles abusos.

Este cambio de imagen se hace muy difícil en nuestra cultura actual, donde predomina una visión utilitaria y mercantilista, en la que no queda espacio para los grupos, como sucede con los ancianos<sup>10</sup>, que no se valoran como rentables. Como si la economía fuese el valor por excelencia, olvidando la riqueza, al margen de su posible aportación económica<sup>11</sup>, que estas personas ofrecen a la sociedad. Son seres que, en su aparente pasividad, nos hacen descubrir la dimensión antiutilitarista del verdadero cariño y despiertan a su alrededor los sentimientos altruistas más profundos del corazón. Sólo aquellos que han vivido en contacto con estas personas saben muy bien la riqueza que encierran, a pesar de los problemas y dificultades que plantean, como también provocan conflictos aquellas que se consideran normales. Mientras no se realice este cambio de óptica, transmitiremos siempre una serie de mensajes implícitos, que impedirán la verdadera acogida y aceptación. Si nadie puede caminar por la vida solitario y abandonado, pues todos necesitamos el calor de un afecto y compañía, la persona minusválida requiere una dosis mayor de cariño para compensar sus limitaciones. Además de sus propias limitaciones, no hay derecho a crearles un clima de lejanía y desafecto, que dificulte aún más su capacidad de relación.

<sup>9</sup> J.R. Amor Pan, *Ética y deficiencia mental*, Universidad Pontificia de Comillas, Madrid 1995.  
J. M<sup>a</sup> Castro, La dignidad del enfermo mental, *Labor Hospitalaria* 27 (1995) 308-314.

<sup>10</sup> De ello he tratado en: *Envejecer: destino y misión*, San Pablo, Madrid 1999.

<sup>11</sup> Cf. A. Pino, Integración laboral de la persona con minusvalía psíquica, en AA.VV., *o. c.* (n. 8), 117-137.

### 1.3. *La integración en la comunidad: Más allá de las denuncias retóricas*

En segundo lugar, se requiere también un esfuerzo posterior para ver cómo es posible su integración en el mundo social en el que viven. Integrar, de acuerdo con el Diccionario de la Lengua, es componer un todo con sus partes; es decir, la vinculación armoniosa en el conjunto de todos sus elementos. No se trata de algo extraño, frente al que han de actuar los mecanismos de defensa, para impedir la contaminación del organismo. Es un miembro que tiene derecho a vivir en nuestro cuerpo, aunque algunas de sus funciones puedan quedar limitadas con mayor o menor profundidad. El esfuerzo de adaptación no hay que pedirselo a él, que se encuentra incapacitado para responder a todas las exigencias sociales del grupo, sino a la colectividad en su conjunto para que se haga flexible y se acomode a sus posibilidades concretas. No hay derecho a pedirles más de lo que puede darnos con todo realismo, como tampoco es bueno protegerlos de tal manera que se obstaculice la independencia y autonomía a la que podría llegar.

Todo esto significa que las múltiples exigencias educativas, laborales, familiares y sanitarias, que las otras ciencias ponen de manifiesto en nuestra relación con estas personas, se convierten en verdaderos imperativos éticos de los que nadie puede eximirse. El peligro, en estos casos, es que, al no sentirnos individualmente culpables de las deficiencias por recaer más en directo sobre las instituciones, nos conformemos con una simple denuncia retórica que no compromete demasiado. Un lamento que mantiene a salvo la tranquilidad de conciencia, pues se condenan y rechazan las injusticias de la situación, pero sin apenas ninguna eficacia. Es cierto que la ética privada tiene sus límites, ya que no tiene capacidad para la solución de los problemas macro sociales, pero desde ella hay que revitalizar la lucha y el esfuerzo por el cambio necesario. Todo, menos entregarse impotente en manos de las estructuras, sintiéndose vencido por las fuerzas de un destino trágico, frente al que no cabe otra postura que la aceptación fatalista.

Como recordaba Juan Pablo II, tales situaciones negativas, aun aquellas que parezcan más anónimas y complejas, “no deben inducir a nadie a disminuir la responsabilidad de los individuos, sino que quieren ser una llamada a la conciencia de todos para que cada uno tome su responsabilidad, con el fin de cambiar sería y valientemente esas nefastas realidades y situaciones intolerables”<sup>12</sup>. El cristiano no lucha exclusivamente por su conversión individual, sino

<sup>12</sup> Juan Pablo II, *Exhortación apostólica sobre la reconciliación y penitencia*, nº 16, Mundo cristiano, Madrid 1985, p. 43. Sobre este tema puede consultarse E. López Azpitarte, El tema

que se enfrenta también contra las estructuras, orden, ambiente e instituciones –sean quienes sean los culpables– que no reconocen los verdaderos valores humanos. Es un esfuerzo para empeñarse “con sabiduría en el mejoramiento o en la transformación de la sociedad según las exigencias y posibilidades del momento histórico”<sup>13</sup>. El que hoy se creyera exento de este compromiso social, para refugiarse en la interioridad de su ética, quedaría prisionero de su ingenuidad o de su egoísmo. Una tarea ineludible que nace de la responsabilidad política de cada ciudadano. A veces, da pena contemplar la falta de colaboración con aquellas familias o instituciones que trabajan por el cumplimiento de estos derechos fundamentales. El mundo de nuestras omisiones y apatías es demasiado amplio como para quedarse satisfecho y con las manos limpias.

#### 1.4. *Un tratamiento global y totalizante*

Existe una tercera obligación ética que conviene subrayar con especial énfasis en estos casos. Toda enfermedad, sobre todo cuando no es algo leve y pasajero, revela la vulnerabilidad de la carne que no había provocado hasta el momento ningún tipo de protesta. Si la salud es el silencio pacífico del organismo, podríamos definir a la enfermedad como el grito del cuerpo que se siente amenazado no sólo por el desorden de su biología, sino por todo el mundo simbólico que despierta y que afecta también, mucho más de lo que a veces creemos, a toda la psicología del individuo. Es una experiencia de la finitud y de la impotencia que despoja a las personas de su propia seguridad<sup>14</sup>. Cualquiera que se acerque un poco al interior de un enfermo lo primero que descubre es una cierta angustia escondida que, a veces, no se puede casi explicitar o se manifiesta de forma indirecta y simbólica. Es el fruto, en el fondo, de una inseguridad que afecta más o menos profundamente según las diversas situaciones objetivas y personales, pero que acompaña siempre a cualquier síntoma patológico.

La misma Asociación Internacional para el Estudio del Dolor, aunque insiste con exceso en su carácter orgánico, no olvida la desagradable experiencia emocional que siempre se le asocia y la inevitable interpretación subjetiva de cada persona. Es decir, hasta una sensación de origen biológico tiene enormes

---

del pecado en la «Reconciliación y Penitencia» de Juan Pablo II, *Proyección*, 33 (1986) 55–69. Con mayor amplitud en o. c. (n. 1), 428–449.

<sup>13</sup> Ib, 42

<sup>14</sup> Cf. A. Vannesse, Ce qu'ètre malade veut dire y Cl. Geet, La maladie comme expérience et comme condition, *Supplément* n° 184 (1993) 21–32 y 33–55.

resonancias en el mundo afectivo y emocional, que no siempre se tienen en cuenta<sup>15</sup>. La medicina actual, que ha conseguido progresos extraordinarios con la técnica, tiene el grave peligro de la deshumanización, cuando olvida que el enfermo es ante todo un ser humano y no un simple organismo al que hay que reparar<sup>16</sup>. La praxis tradicional buscaba curar en las ocasiones que podía; algunas veces aliviaba los sufrimientos; pero, al menos, consolaba siempre. Hoy el progreso médico y las instituciones sanitarias han llegado a cotas muy altas de eficacia, pues sana en muchas ocasiones; mitiga los dolores casi siempre, pero apenas consuela.

Por eso, cada vez se insiste más en el abandono de una medicina *mecanicista*, que busca la curación de un defecto orgánico, para implantar una terapéutica *sistémica*, que incluye, además, todas las otras dimensiones que responden a las necesidades psicológicas y trascendentes del enfermo. Si antes decíamos que la enfermedad es un protesta del cuerpo, su grito incluye también otras muchas demandas a las que sólo se puede responder con esa dosis de humanismo y sensibilidad, que se transmiten con el silencio comprensivo de una mirada, con el afecto de una sonrisa, con la palabra paciente y consoladora, con la empatía que acerca a comprender la peculiaridad de cada caso<sup>17</sup>. La respuesta a esta palabra del cuerpo exige una relación mucho más global y totalizante que la simple terapia orgánica.

Si todo esto se afirma de las patologías biológicas, esta dimensión humana es aún más importante en nuestra relación con los enfermos psíquicos. Las heridas del alma son más dolorosas que las del cuerpo y se cicatrizan con mayor dificultad. Son limitaciones que afectan a lo más profundo de su personalidad y que lo hacen, por tanto, más frágil y vulnerable que a cualquier otro paciente. Desde el principio se convierten en causa de frustración para la propia familia y ambiente. Saben que no encajan en una sociedad a la que no pueden amoldarse por la incapacidad de fondo para vivir de acuerdo con los esquemas

<sup>15</sup> O. França-Tarragó, Aspectos éticos de la asistencia al enfermo con dolor crónico, *Labor Hospitalaria* 27 (1995) 164-171.

<sup>16</sup> E. López Azpitarte, Técnica y humanismo en los hospitales, *Razón y Fe* 235 (1997) 159-172. J. B. Linares, La atención pastoral del anciano enfermo psiquiátrico, *Labor Hospitalaria* 30 (1998) 114-116. R. Dasí, La atención pastoral del enfermo mental desde una visión integral e integradora de la asistencia, *Labor Hospitalaria* 31 (1999) 43-56.

<sup>17</sup> E. D. Pellegrino, Las relaciones entre médicos y enfermos. Confianza y desconfianza en la ética profesional, *Atlántida* nº 5 (1991) 44-51. AA.VV., *Vivir el morir*, Labor Hospitalaria nº 24 (1992). B. P. Sandrin, *Comprender y ayudar al enfermo*, San Pablo, Madrid 1992. G. Ferrières, Voix sans visages, *Études* 383 (1995) 37-46. A. Brusco, *Humanización de la asistencia al enfermo*, Sal Terrae, Santander 1998.

de las personas normales. Aunque logren una cierta calidad de vida con los tratamientos médicos, son conscientes de ese déficit que lo llevarán siempre como un estigma. Y ante un ser como este, muchas veces nace la pena y compasión, pero que no son suficientes para aceptarlos y quererlos como merece su dignidad.

Apunto brevemente qué exigencias fundamentales se derivan por el hecho de ser persona, más allá de sus cualidades accidentales.

## **2. Problemas concretos**

### *2.1. Respeto a su autonomía limitada*

No existe ningún respeto hacia el otro mientras no se defiende su libertad. Y el grave riesgo que existe por su condición psicológica es apoderarse también de la poca que les queda, como si fueran radicalmente incapaces de cualquier decisión. Ya Aristóteles decía que la ciencia se podía resumir en dos saberes, según la utilización que se hiciera de tales conocimientos: el saber de servicio y el saber de poder. Y la medicina posee una superioridad que coloca al paciente a un nivel inferior, que hoy se pretende compensar con el principio de autonomía. Cuando se trata de un enfermo psiquiátrico la tentación es aún mayor, pues los conflictos entre el derecho a su autonomía y la búsqueda eficaz de su beneficencia adquieren mayor conflictividad. En cualquier enfermo, como subrayaba Freud, es casi inevitable una regresión infantil y narcisista hacia la pasividad y dependencia<sup>18</sup>. Se da un gesto de abandono e impotencia en manos de la persona o de la institución, las únicas que pueden solucionar el problema. En este sentido, la medicina ejerce una función paternal que asegura, despierta esperanzas, protege de los peligros, mantiene ilusiones, pero que también, como los propios padres, se puede aprovechar de la sumisión provocada por semejante estado para imponer su voluntad.

Si en las personas sanas no es fácil mantener el equilibrio entre ambas exigencias, más difícil aún acontece en estos casos. Su autonomía queda mermada por las limitaciones de su inteligencia, incapaz, muchas veces, de comprender y analizar los datos que se les presentan. El consentimiento informado exige una cierta madurez para su interpretación y la toma posterior de decisiones que pueden constituir un peso insoportable. La acción médica no puede ser un acto de confianza libremente entregado, pero dejar en manos del paciente la resolución de su caso también puede exceder a sus fuerzas y

---

<sup>18</sup> *Introducción al narcisismo*, en Obras Completas, Biblioteca Nueva, Madrid 1972, vol. VI, 2022.

posibilidades, cuando se trata, sobre todo de situaciones complejas. Y un exceso de paternalismo, con el aparente deseo de compartir y ayudar, restringiría demasiado el campo de su autonomía.

La única alternativa posible es buscar un tipo de relación en el que el médico, por una parte, no abdique de su responsabilidad y sostenga y ayude, por otra, la autonomía limitada del enfermo en esos momentos difíciles<sup>19</sup>. Un diálogo esclarecedor, donde la sensibilidad e intuición sabe interpretar los deseos, exigencias y necesidades más auténticas que no se logran expresar con claridad. A pesar de todo, no existe ningún criterio exacto que ofrezca la mejor solución. Es verdad que el paternalismo es una caricatura de la preocupación sanitaria, pero existen ocasiones en las que no puede excluirse por completo, porque mucho peor que atentar a la autonomía del paciente que se pretende asistir es dejar de curarlo. Un médico, como el evangelista Lucas en su diálogo con un fariseo, nos revela una buena regla de conducta para estas situaciones. Haciendo referencia a una pecadora pública, afirma: ¿Por eso te digo que quedan perdonados sus muchos pecados, porque ha mostrado mucho amor? Solo cuando se ama de veras al paciente podrán quedar subsanados los posibles errores de su decisión final.

## *2.2. La dimensión sexual del paciente psiquiátrico*

Los celos que todavía existen en torno al sexo aumentan aún más cuando se hace referencia al minusválido psíquico. Algunos tal vez preferirían que esta dimensión no estuviera presente en su persona, para no tener que enfrentarse con los problemas que plantea. Las limitaciones que puedan sufrir en su psiquismo no suponen necesariamente una disminución de su libido –a veces, pudiera ser todo lo contrario–, como si se tratara de seres excepcionales que no experimentan las múltiples reacciones suscitadas por esta dimensión. La sexualidad forma parte de sus vidas, con todo el mundo de afectos, imágenes, curiosidades, sentimientos y atracciones, que a todos nos afectan. Y reprimir esta fuerza, mediante cualquiera de los mecanismos existentes, no deja de traer sus consecuencias negativas, como acontece también en las personas normales. La castidad no se manifiesta nunca en la simple continencia, sino en la integración de la fuerza pulsional. Y el minusválido, –también en este campo, como en todos los demás– tiene derecho a que se le facilite su desarrollo, dentro de sus posibilidades concretas, para no castrarlo psicológicamente en su

---

<sup>19</sup> P. Verspieren, Respecter et promouvoir l'autonomie du malade, *Supplément* n° 192 (1995) 61–68.

afectividad y sentimientos. Ya tiene otros límites, impuestos por la naturaleza, para que, además, los sometamos a otros porque nos resultan más cómodos y exigen menos preocupaciones.

Pero si no es lícito negar este dato antropológico, tampoco me parece aceptable renunciar a una tarea educativa para dejarlos abandonados en manos del instinto, como si la minusvalía –ahora, en este caso– constituyera un obstáculo infranqueable para una conducta lo más humana posible. De la misma forma que se procura educarlos para una convivencia e integración social, lo más armónica y profunda que se pueda, no veo por qué se excluye este esfuerzo pedagógico en el ámbito de su sexualidad.

Comprendo muy bien que las visiones tan diferentes que hoy existen sobre la sexualidad provocan también valoraciones éticas muy distintas. Y si la tolerancia de ahora no conoce apenas límites<sup>20</sup>, parece razonable que la permisividad sea aún mayor en el caso de los minusválidos, por sus características especiales. Por eso, parto del presupuesto de que la libido humana, como cualquier otra pulsión, exige superar el nivel instintivo para vivir el sexo como lenguaje de amor, encuentro y comunión, tanto en el ámbito de la sexualidad, como en el de las relaciones estrictamente genitales<sup>21</sup>. La educación sexual no es, en el fondo, sino capacitar al individuo para canalizar esas fuerzas y que su carácter biológico y placentero no elimine su dimensión simbólica, su expresividad amorosa, todos sus componentes afectivos. Es decir, que no se convierta en una función puramente orgánica, marginando la riqueza humana presente, que la llena de otro significado.

Por eso, me cuesta trabajo aceptar –sin caer en un naturalismo, que yo también considero anacrónico y desfasado– que, por el simple hecho de que una conducta se aleje menos del ideal que cualquier otra, haya que darla como éticamente aceptable, sin tener en cuenta la situación concreta del individuo, sea normal o deficiente. Semejante criterio terminaría justificando acciones que no siempre estarían acreditadas por la moral, aun

---

<sup>20</sup> Como simple ejemplo, en un reciente texto de educación sexual, donde se quieren cubrir los aspectos afectivo, social, sanitario, físico, ético y médico, a la pregunta: ¿Es malo hacer el amor a los 13 ó 14 años con un preservativo?, se responde: Hacer el amor con un preservativo no es malo a ninguna edad. O. Watt– S.Watt– M. Mangada, *Todo lo que quieres saber sobre el sexo... y algo más*. Guía informativa de 8 años en adelante. Editorial Paraninfo, Madrid 1992, p. 179.

<sup>21</sup> Para una ampliación de todos estos aspectos, cf. E. López Azpitarte, *Ética de la sexualidad y del matrimonio*, San Pablo, Madrid 1994, 11–176. También J. Vico Peinado, *Liberación sexual y ética cristiana*, San Pablo, Madrid 1999.

reconociendo que una legislación determinada sólo puede defender una ética de mínimos<sup>22</sup>.

### *2.3. Dificultades internas en su proceso evolutivo*

Reconocer esta urgencia educativa, también en las personas con minusvalías, no significa cerrar los ojos a otros elementos que influyen en su dinamismo sexual y que no conviene desconocer en nuestras aplicaciones prácticas. La génesis de la pulsión sexual, como primer dato, no se realiza en el momento de la adolescencia, cuando todos sus componentes se unifican, como la corriente de un río en el que desembocan otras muchos afluentes. Desde que nacemos, cada una de estas fuerzas dispersas atraviesa diferentes etapas antes de su unificación. A lo largo de este proceso primero pueden darse obstáculos que dificulten, más o menos, su posterior desarrollo. Aun la persona normal nunca está indemne de estas fisuras que condicionan después su conducta, en un grado que no siempre se podrá detectar con exactitud. Esto explica que ciertas reacciones insatisfactorias, que incluso éticamente deben catalogarse como importantes, no siempre broten de una libertad personal. Son actos más o menos compulsivos, aun sin la conciencia de esta limitación, que no se llegan a dominar por completo.

Es comprensible que estas mismas dificultades influyan, incluso con más fuerza, en el proceso evolutivo del minusválido, y aumenten después su posibilidad de integración y control. En teoría, habría que distinguir, por tanto, entre lo que nace de una verdadera libertad y lo que es producto de una responsabilidad, condicionada por otra serie de elementos y experiencias. Y lo que no se puede es medir con los mismos criterios las conductas de una persona normal –cuya valoración se hace también difícil– y los comportamientos de minusválidos que estarán aún bastante más condicionados. Incluso, determinadas expresiones, que podrían llamar la atención en otro contexto, son para ellos formas naturales y espontáneas de manifestar sus sentimientos. La objetividad de sus acciones no encierra, por tanto, el mismo significado que se encuentran en circunstancias normales. Si para la educación nunca es aconsejable, aquí habría que rechazar con más energía el empleo de la culpabilidad o de la represión con ese objetivo.

---

<sup>22</sup> Cf. D. Gracia, *Ética de la sexualidad*, en AA.VV., o. c. (n. 2), 93–117. Sobre la relación con la ética civil, he tratado en *Moral cristiana y ética civil. Relación y posibles conflictos: Proyección* 41 (1994) 305–314. Ver también E. López Azpitarte, *Tolerancia e intolerancia en la Iglesia: Proyección* 43 (1996) 3–13.

#### 2.4. Otros factores condicionantes: Hacia una valoración personalizada

Por otra parte, el simbolismo de la sexualidad, como hemos dicho, busca la defensa de su carácter simbólico, en el que se armonizan su función lúdica, placentera, unitiva y procreadora. Son diferentes significados que se aúnan y complementan, pero que, cuando se disocian, manifiestan una libido regresiva y todavía infantilizada<sup>23</sup>. Si en nuestra cultura son muchos los que no captan este pluralismo de significados y se quedan exclusivamente con el que más les satisface y apetece, marginando los más importantes, tampoco debería extrañar que un minusválido no pueda comprender nada más que un determinado aspecto. También él está recibiendo de manera continua una imagen de la sexualidad, que pone de relieve su dimensión hedonista y gratificante, sin insistir en sus valores más auténticos. No es fácil resistir a estos mensajes subliminales que todos recibimos, si no hay un convencimiento muy profundo que se opongan a tales influencias. Una dificultad que se hace mayor aún en las personas cuya inteligencia ha quedado disminuida. Si, además, los mismos educadores presentan otras alternativas como dignas y aceptables, sería absurdo esperar de estas personas otro tipo de comportamientos<sup>24</sup>.

Finalmente, la valoración ética de su conducta exige otros múltiples matices que tengan en cuenta las peculiaridades de estas personas. Cuando se tiene un nivel de conocimiento valorativo y de libertad, el sujeto tiene que hacerse responsable de sus actos y de sus consecuencias previstas, aunque en algunas ocasiones no se pueda medir con exactitud el grado de culpabilidad. Los condicionantes, a veces inconscientes, actúan en el psiquismo de las personas

<sup>23</sup> Recomiendo la lectura de T. Anatrella, *El sexo olvidado*, Sal Terrae, Santander 1994, donde analiza las supuestas conquistas de la revolución sexual que, al privar al sexo de su riqueza simbólica y de su contenido afectivo para convertirlo en un simple entretenimiento placentero, ha conducido a una sexualidad infantil, vacía y disociada.

<sup>24</sup> Algunos defienden la licitud de las mismas relaciones genitales: En consecuencia, en mi opinión, de esta divergencia de opiniones éticas no debe resultar una condena de las relaciones genitales, J. R. Amor Pan, *Ética y deficiencia mental*, Universidad Pontificia de Comillas, Madrid 1995, 138, y *Afectividad y sexualidad en las personas con deficiencia mental*, Comillas, Madrid 1997. En otra línea distinta se mueven M<sup>a</sup>.L. RAMÓN-LACA, *Integración familiar, efectividad, sexualidad y J. GAFO, Principales problemas éticos en torno a la deficiencia mental*, en AA.VV., o.c. (n.8), 81-95 y 219-238. Sobre la sexualidad del minusválido puede verse también: AA.VV., *Estudios sobre la sexualidad del deficiente mental*, CEFAES, Pamplona 1986. AA.VV., *Afecto y sexualidad en los deficientes mentales*:FEAPS, Madrid 1988. J.M. DE LAHIDALGA, *A propósito de la sexualidad de los deficientes mentales: Surge* 46 (1988) 293-312. M.E. GIRAULT, Educación sexual y sexualidad en la persona con discapacidad mental: *Medicina y Ética* 6 (1995) 213-230. B. POVEDANO, *Biología de la sexualidad. La sexualidad del deficiente mental*, en AA.VV., o.c. (n.2), 57-70.

normales y, por ello, no todo acto incorrecto se puede catalogar como culpable. Este hecho se hace más frecuente entre los minusválidos. El sentido de su conducta sexual no es el mismo que el de cualquier otro individuo. Un gesto *exhibicionista*, por ejemplo, no expresa sino un deseo de comunicación espontánea, sin las inhibiciones sociales que se imponen a los demás. Cuando las dificultades de lenguaje para relacionarse son mayores, el cuerpo se convierte en palabra que desea el encuentro con su entorno, aunque sus manifestaciones sean poco oportunas y matizadas. El mismo fenómeno masturbatorio adquiere también otra serie de significados, añadidos a los que pueden encontrarse en la persona normal. Su mente no alcanza a descubrir por qué se deben controlar ciertas exigencias corporales. Ahí busca una compensación a otras carencias que le limitan, manifiestan su vitalidad, o expresan otras añoranzas y soledades.

Han de tenerse en cuenta la inmadurez afectiva, la fuerza de los hábitos contraídos, el estado de angustia u otros factores psíquicos o sociales que reducen, e incluso anulan la culpabilidad moral<sup>25</sup>. La moral requiere una aplicación concreta a las circunstancias personales pues, a lo largo de todo el proceso evolutivo, no se logran superar ciertas etapas o se producen regresiones, que no recaen sobre la libertad del individuo, sino que están condicionadas por factores ajenos a su responsabilidad.

### 2.5. La capacidad para el matrimonio

El que no se pueda hablar de culpa, repito, no justifica una permisividad absoluta u orientarlos, incluso, hacia comportamientos que no parecen los correctos. La educación en este terreno pretende, como en otros campos, un nivel de integración social que no resulte llamativo. Por eso, tienen derecho a relacionarse con personas del otro sexo, que ayuda a su desarrollo afectivo y sentimental, y evita un aislamiento que no deja de ser peligroso por otras razones. La compañía, el afecto, la amistad heterosexual son factores de equilibrio y estabilidad psicológica, que la mayoría de las veces no causan especiales problemas. Está demostrado que la deficiencia mental no equivale a sujetos hipersexuales o con una sexualidad salvaje y agresiva<sup>26</sup>. Los fallos

<sup>25</sup> *Catecismo de la Iglesia Católica*, nº 2352. En las correcciones efectuadas para la nueva edición oficial, en lugar de «reducen, e incluso anulan la culpabilidad moral». Sin embargo, el *Catecismo Católico para adultos II*, publicado por la Conferencia Episcopal Alemana, y aprobado por Roma, enseña que el que «haya culpa, y en que medida, en la masturbación depende de si intervine el conocimiento y la libertad. Lo decisivo es si hay voluntad de dar una forma y orientación responsable a la sexualidad o si domina un egocentrismo culpable», Biblioteca de Autores Cristianos, Madrid 1998, 343.

podrían deberse más a un fracaso en el sistema educativo que a sus propias limitaciones. Nadie podrá excluir, sin embargo, la posibilidad de cualquier riesgo, como acontece en otras múltiples situaciones de la vida. Aunque fuera necesaria una mayor atención, esto no justificaría el rechazo de tales contactos positivos. Son relaciones que evitan la soledad, enriquecen su psicología, desarrollan su mundo afectivo y suponen, por tanto, una mejora en su integración.

A la pregunta sobre si un disminuido psíquico está capacitado para tomar esta opción no se puede responder de forma generalizada. Es matrimonio es una alianza, como la define el Derecho Canónico (c.1055,1), que origina derechos y responsabilidades, y se fundamenta en un consentimiento libre y expreso de los contrayentes, que excluye todo lo que gravemente pudiera impedirlo en el ámbito del conocimiento y de la voluntad. La deficiencia o anomalía no siempre supone un impedimento que invalide esta decisión. Sólo el análisis particularizado aportará los datos para sospechar razonablemente si existen las condiciones psicológicas para contraerlo o quedan reducidas con exceso. El Derecho eclesiástico<sup>27</sup>, como también se requiere en el ámbito el civil<sup>28</sup>, exige un nivel suficiente de capacidad como condición necesaria para su admisión y validez. Lo impide, por tanto, un grave defecto de juicio para valorar lo que significa el consentimiento o una imposibilidad de asumir las obligaciones conyugales. Pero ninguna legislación determina más en concreto, fuera de estas generalidades, las diferentes situaciones y matices que pueden encontrarse. Se podría decir que se reduce a la imposibilidad psíquica de poder conocer y valorar, con un mínimo de exigencias, los elementos requeridos por el Derecho para esta decisión. Un problema, por otra parte, que no afecta solo a los deficientes psíquicos, ni tiene tampoco que darse por tener un nivel de inteligencia inferior.

Como en el mundo jurídico los hechos evidentes no siempre se dan, hay que moverse en las zonas de las presunciones que impiden una seguridad mayor. El único criterio evidente, entonces, es que un derecho fundamental, como el

<sup>26</sup> Ver M<sup>a</sup>.L. RAMÓN-LACA, *a. c.* (n 24).

<sup>27</sup> *Código del Derecho Canónico*, c. 1095, con los comentarios a este canon. Un buen análisis en J.M. DÍAZ MORENO, *El Derecho Canónico ante el matrimonio de los deficientes mentales*, en AA.VV., *o. c.* (n. 2), 171-209. F. MELÉNDEZ, *Sexualidad y posible matrimonio de las personas con retraso mental*, *Sal Terrae* 87 (1999) 585-594.

<sup>28</sup> Para el Código Civil: Si alguno de los contrayentes estuviera afectado por deficiencias o anomalías psíquicas, se exigirá dictamen médico sobre su actitud para prestar el consentimiento (art. 56,2). F. SÁINZ DE ROBLES, *Los deficientes mentales ante la Ley*, en AA.VV., *o. c.* (n. 8), 181-199. L. GONZÁLEZ MORÁN, *El Derecho civil ante el matrimonio de los deficientes mentales*, en AA.VV., *o. c.* (n. 2), 143-166.

compartir la vida con una persona, solo podrá impedirse cuando se tenga la certeza moral de la incapacidad completa de esta persona para comprender lo que realiza. En caso de duda, el derecho ha de prevalecer sobre la posible limitación. Habrá, pues, que estudiar cada caso, con los informes adecuados, para tomar la decisión más benéfica para el paciente.

### *2.6. La paternidad responsable: El problema de la esterilización*

La paternidad responsable es una doctrina defendida por la Iglesia, a partir del Vaticano II, y recogida después por los documentos del magisterio<sup>29</sup>. Supone la obligación de no procrear en aquellas condiciones que impiden razonablemente la existencia de un hijo. La primera exigencia sería la de contraer matrimonio, para que el fruto de ese cariño pudiera gozar de un clima estable que facilitara la educación posterior.

El que una persona disminuida pueda contraer matrimonio, que necesitará, en ocasiones, una cierta ayuda externa para facilitar una buena convivencia, no elimina la responsabilidad de discernir si, en tales circunstancias, es conveniente o no la descendencia, por el riesgo de transmitir las mismas limitaciones o por las dificultades características que conllevaría su educación. El hijo que va a nacer tiene un hipotético derecho a que su existencia y formación se realice en las mejores condiciones posibles, aunque no siempre se llegue a conseguir ese objetivo. Los datos de un informe genético serán necesarios como ayuda imprescindible para una reflexión objetiva y responsable entre las diferentes posibilidades. Una obligación que afecta también a los padres sanos, pero capaces de transferir taras hereditarias a sus descendientes<sup>30</sup>.

El problema implica de forma directa a todas las personas minusválidas que no hayan contraído matrimonio. Es evidente que, en este caso, la obligación de no procrear es aún mayor. La dificultad se agudiza, cuando son incapaces de comprender las consecuencias de un posible embarazo y de oponer resistencia a los abusos o sollicitaciones de cualquier desaprensivo. Las secuelas para la mujer son también más importantes. Conozco a alguna chica oligofrénica que casi todos los años aparecía por el Clínico con un niño en su seno, al que tenía que abandonar de inmediato. La defensa frente a tales situaciones no resulta eficaz con el recurso a los medios anticonceptivos. Por ello muchos defienden

<sup>29</sup> Cf. *El don de la vida. Textos del Magisterio de la Iglesia sobre Bioética*, BAC, Madrid 1996, donde el índice de materias, pp. 810-811, se hace referencia a los documentos más recientes.

<sup>30</sup> De ello he tratado más extensamente en *Ética y vida: desafíos actuales*, San Pablo, Madrid 1993, 111-124.

la licitud de la esterilización. ¿Qué pensar sobre esta alternativa?<sup>31</sup>.

Las posturas están claramente enfrentadas. Los que niegan, por una parte, su validez ética y jurídica, pues se trata de una mutilación injustificada e impuesta sin el consentimiento previo del individuo. Es la vulneración de un derecho básico que atenta contra la dignidad de la persona. De ahí que se encontrara sancionada en el Código Penal, incluso cuando el consentimiento haya sido dado por un menor o incapaz, “en cuyo caso no será válido el prestado por éstos ni por sus representantes legales”<sup>32</sup>. Otros creen, sin embargo, que es la única defensa válida para los que no tienen suficiente responsabilidad y están expuestos o pudieran causar embarazos injustificados. Se quería la reforma del artículo citado en la nota anterior para que la esterilización quedara legalizada en algunas circunstancias especiales.

### 2.7. La legislación actual

La ley orgánica del 21 de junio de 1989 aceptó este planteamiento, en un párrafo añadido: “Sin embargo, no será punible la esterilización de persona incapaz que adolezca de grave deficiencia psíquica cuando aquélla hay sido autorizada por el juez a petición del representante legal del incapaz, oído el dictamen de dos especialistas, el Ministerio Fiscal y previa exploración del incapaz”<sup>33</sup>. Las reacciones se sucedieron de inmediato. Hubo, incluso, un recurso de inconstitucionalidad, presentado por un Juzgado de Barcelona, por considerar que semejante párrafo iría contra los artículos 10, 15 y 49, que defienden los derechos fundamentales de todos los ciudadanos, su integridad física, y el compromiso por atender a los disminuidos físicos o psíquicos. En julio de 1994, una larga sentencia del Tribunal Constitucional concluía que el inciso

<sup>31</sup> J.M. DE LAHIDALGA, La procreación eficazmente responsable y los deficientes mentales, *Surge* 46 (1988), 427-442. Algunos permiten los métodos anticonceptivos, pero no la esterilización. Cf. N. BLÁZQUEZ, Aspectos bioéticos de la demencia, *Studium* 38 (1998) 425-443. Otros mantienen serias dificultades, J. R. FLECHA, *La fuente de la vida Manual de Bioética*, Sígueme, Salamanca, 272-274.

<sup>32</sup> Artículo 428. Era la redacción existente hasta la Ley orgánica del 89, de la que hablaremos después, y que impedía la demanda de esterilización por parte de los padres o tutores.

<sup>33</sup> F. BUENO ARÚS, *El problema jurídico de la anticoncepción y de la esterilización*, en AA.VV., o.c. (n. 8), 201-217, con buena bibliografía. F. C. SÁINZ DE ROBLES, *Procreación y deficiencia mental: El problema ético y jurídico de la esterilización de incapaces*, en AA.VV., o.c. (n. 2) 213-225. COMISIÓN DE BIOÉTICA EN OBSTETRICIA Y GINECOLOGÍA, *Esterilización de personas con deficiencia mental*, SEGO, Madrid 1998, 15-20. Y el coemnatrío al documento en 1ª JORNADAS DE BIOÉTICA EN OBSTETRICIA Y GINECOLOGÍA, *Esterilización de dedficientes mentales*, Editorial Garsi, Madrid 1999, 23-28.

añadido “no es contrario a la Constitución”<sup>34</sup>.

Respetando otras opiniones diferentes, se me hace muy difícil considerar esta opción como éticamente inaceptable, con las condiciones que la misma ley exige. No se trata de una solución que busque la comodidad de los padres o tutores, sin tener ya que preocuparse para nada. Bastantes minusválidos gozan de la autonomía y capacidad suficiente para hacerse responsables de sus acciones, mediante una adecuada educación y la ayuda complementaria que siempre van a necesitar. No estaría justificada una mutilación en estos casos, cuando existen otros recursos que respetan su integridad y defienden con la suficiente garantía de otros peligros. La valoración, sin embargo, podría ser distinta en otras situaciones mucho más complicadas.

No cabe duda que algunas personas están incapacitadas para contraer matrimonio, pero conservan su derecho a relacionarse con otras y mantener relaciones de amistad. En sus circunstancias concretas, la paternidad responsable les obliga a evitar la procreación, ya que no existen las condiciones indispensables para cumplir con ese cometido. Pero la grave dificultad surge, cuando por esas mismas circunstancias no alcanzan un mínimo de responsabilidad frente a las consecuencias de sus acciones o frente a posibles solicitudes o abusos. Si el minusválido no debe procrear y, al mismo tiempo, es incapaz de cumplir con esa obligación, ya que no puede hacerse responsable de sus actos, no veo qué otra salida eficaz pueda ofrecerse. La esterilización será la única defensa posible para evitar otro mal peor. Algo parecido a la mujer normal que se defiende contra las consecuencias de una violación, aunque la esterilidad de una anticonceptivo no tenga el carácter de permanente. La vigilancia continua o el aislamiento social, además de no dar las suficientes garantías, irían contra otras exigencias humanizantes. El peligro de interpretaciones poco justificadas queda reducido por la intervención del juez, oído el dictamen de los especialistas, el Ministerio Fiscal y la exploración del individuo.

### 3. Conclusión

Alguno ha dicho con humor que la salud es un estado transitorio que no augura nada bueno. Quiero con ello decir que nuestro mundo es un gigantesco hospital en el que todos estamos necesitados de tratamiento. Pero más que progresos técnicos, con los muchos beneficios que nos han aportado, se requiere un avance mucho mayor en humanismo, indispensable para una salud

<sup>34</sup> J.M. DE LAHIDALGA, *Esterilización de deficientes mentales y sentencia del Tribunal Constitucional: reflexión ético-legal* 43 (1994) 381-407.

auténtica, que no afecta exclusivamente al organismo biológico, como ya hemos dicho con anterioridad, sino al conjunto de la persona<sup>35</sup>. La preocupación y el interés por los minusválidos nos obligan todavía más a insistir en esta dimensión, pues sus carencias mayores –de las que otras pueden derivarse– hay que situarlas en el nivel afectivo. Si ellos nos ayudaran a despertar estos sentimientos, tal vez nos daríamos cuenta, entonces, de que no constituyen ningún lastre o peso muerto que se ha de soportar. Al contrario, tendríamos que agradecerles que en nuestra sociedad, tan utilitaria y materialista, ellos nos recuerdan la importancia del cariño y se han hecho fuentes inagotables de ternura. Nuestra respuesta sólo puede ser la admiración, el afecto y la gratitud más profunda.

---

<sup>35</sup> E. LÓPEZ AZPITARTE, *o.c.* (n.16).



*Revista de Fomento Social*, 55 (2000), 105-112

# El marketing con causa, entre la *oportunidad estratégica* y la *responsabilidad social*

---

*José Ignacio GARCÍA JIMÉNEZ\**

---

## 1. Introducción

El origen de esta comunicación está en una noticia aparecida en el diario EL PAÍS el 29 de mayo de 1999<sup>1</sup>, en la que se comentaba la protesta de la Plataforma del 0,7 porque dos ONG habían recibido dinero de la marca de tabaco FORTUNA<sup>2</sup>.

Efectivamente, unos meses antes, FORTUNA había realizado una importante

---

\* Profesor de Ética Empresarial en el INEA (Valladolid). Ya en prensa el presente número recibimos un excelente estudio sobre el tema: GARCÍA IZQUIERDO, B. (2000), «El valor de compartir beneficios. Las ONGD y el marketing con causa: vetos y oportunidades», *Cuadernos Deusto de Derechos Humanos*, nº 7, Bilbao. (Nota de la redacción)

<sup>1</sup> «La plataforma del 0,7 critica a dos ONG por recibir dinero de Fortuna», *El País*, 29 de mayo de 1999.

<sup>2</sup> FORTUNA es una marca del grupo *Tabacalera*. *Tabacalera* ha sido una empresa pública hasta 1998.

campana publicitaria, a través de la cual, las paradas de autobús, páginas enteras de los dominicales de los periódicos y los periódicos de difusión gratuita en las Universidades se llenaron de la imagen sonriente de unos jóvenes junto a los cuales flotaba una nube de humo de tabaco que formaba la figura del 0,7%. La campana generó abundantes críticas: por un lado, se le acusaba de emplear el lema del 0,7, una cifra mítica y revestida de un gran prestigio social; en segundo lugar, la *Coordinadora de ONG para el Desarrollo* reprochó a *Tabacalera* que no indicase el destino de los fondos que previsiblemente –se fueran a generar; y en tercer lugar, para la *Coordinadora de ONG* era totalmente rechazable que una empresa tabacalera tomara iniciativas de este tipo cuando es un sector que provoca anualmente un millón de muertos por el tabaquismo (especialmente en los países del tercer mundo), explota a miles de trabajadores en sus plantaciones y contribuye a la deforestación y desertización de las tierras que cultiva. La empresa no respondió a las críticas y optó por el silencio consiguiendo, probablemente, el primer efecto de su campana publicitaria (aunque no fuese un efecto deseado). El hecho es que durante muchos días, y en distintos medios, se habló de la marca FORTUNA y de su iniciativa.

Tras el silencio, FORTUNA volvió a la carga, y lanzó la noticia de mayo anteriormente comentada, anunciando a dos páginas completas en la prensa diaria de tirada nacional la creación de un *Fondo Solidario Fortuna* (sin duda en respuesta a la crítica de no haber indicado el destino de los fondos en la primera campana publicitaria) y cómo ese Fondo, al frente del cual estaba un «equipo de personalidades de reconocido prestigio», que a su vez cuenta con un *comité de expertos* que asesora, había decidido conceder ayudas a tres proyectos destinando 80 millones de los 300 con los que contaba el fondo.

Pese a la oposición de la *Coordinadora de ONG para el Desarrollo*, algunas ONG se habían atrevido a aceptar el «dinero del tabaco». En concreto, FUNDESO (Fundación para el Desarrollo Sostenido) y FAIPII (Fundación de Artistas e Intelectuales por los Pueblos Indígenas). Ante las críticas recibidas, estas organizaciones se defendieron argumentando que mientras fumar no fuese ilegal en España aceptarían esos fondos de Tabacalera, del mismo modo que los impuestos del tabaco financian subvenciones a otras ONG. Incluso la *Fundación de Artistas e Intelectuales por los Pueblos Indígenas* siente que el tabaco forma parte de la cultura indígena puesto que estos pueblos lo emplean como remedio curativo.

Semanas después FORTUNA volvió a dar publicidad sobre las nuevas actividades del *Fondo Solidario*. En esta ocasión las organizaciones que recibieron ayudas para algún proyecto fueron: CODESPA, *Acción contra el Hambre*, el Patronato de la Universidad de Valencia, las ya conocidas FUNDESO y FAIPII y

las también conocidas ANESVAD y Fundación Pedro Arrupe<sup>3</sup>.

En mi opinión, el ejemplo de FORTUNA es un buen modelo de esta escalada de publicidad con *causa social* que nos ha invadido últimamente, y aunque es un fenómeno muy extendido en la sociedad americana, para nosotros, acostumbrados a las colectas de *Manos Unidas* o del *Domund* o a las corridas de Beneficiencia, esta «mezcla» de los negocios con la solidaridad resulta, por lo menos, sospechosa.

La presencia del marketing *con causa* implica, fundamentalmente a dos agentes: las empresas y las organizaciones no gubernamentales. Además, por supuesto, de la sociedad en su conjunto. Pero me parece más interesante considerar las implicaciones de este fenómeno en los dos agentes fundamentales. El problema convendría centrarlo en la aceptación de ayuda económica de empresas con un objeto social cuestionable éticamente (el tabaco, fabricación de armamento, ...) por parte de organizaciones no gubernamentales que plantean un ideario muy determinado.

## 2. Las ONG

Las ONG en España han conocido un desarrollo espectacular, en número e importancia, como lo muestra la cifra de 49.562 millones de pesetas recaudados (entre fondos públicos y privados) sólo por las ONG vinculadas al Desarrollo<sup>4</sup>. Si consideramos todas las actividades de solidaridad, lo que se denomina el cuarto sector, se habla ya de casi un billón de pesetas los que están implicados. Indudablemente toda esta actividad necesita financiación, y la pública no es suficiente. Además, está el hecho importante de que para las organizaciones involucradas en la acción solidaria la promoción de «conciencia» con las causas sociales suele considerarse tan importante (o casi) como conseguir fondos. Por ello todas las campañas para recaudar dinero son, simultáneamente, formas de darse a conocer y oportunidades para mostrar su actividad: de hecho son ocasiones para promover una actitud solidaria con la causa que se propone y además favorecen la responsabilidad social en general.

Por ejemplo, la actividad comunicadora de la ONCE ha buscado promover la venta del cupón, pero también ha permitido conocer a una organización creada después de la Guerra Civil, ha ayudado a destacar las posibilidades de inserción social y laboral de los invidentes y ha sido una forma de favorecer el

<sup>3</sup> *El País*, viernes 11 de junio de 1999.

<sup>4</sup> CONGDE, (1999), *Memoria de la coordinadora de Organizaciones No Gubernamentales 1998*, Madrid, Esta información está disponible en la página web de la CONGDE: [www.congde.org](http://www.congde.org).

reconocimiento y la integración social de los minusválidos en general.

Desde el punto de vista de las ONG la recaudación de fondos es un cruce de intereses, hasta ahora concurrentes, entre sus necesidades de financiación, la publicidad de sus actividades y la promoción de sus objetivos últimos ante la sociedad. En el marketing *con causa* la recaudación de fondos se ve complicada porque hay que conjugar otros intereses, los de las empresas, además de los propios de las ONG.

### 3. Las empresas

Para las empresas, el marketing *con causa social* aparece como una clara «oportunidad estratégica» de negocio: es decir, no se trataría de una colaboración ocasional en una campaña para recaudar fondos, sino que es un elemento que se puede incorporar a la actividad ordinaria de la empresa como en otro tiempo ha sido la gestión medioambiental o el obtener las certificaciones de calidad<sup>5</sup>.

La participación de las empresas en acciones sociales se presenta para ellas como una opción en la que «todos ganan»: los consumidores, que pueden participar en acciones concretas beneficiosas para la sociedad; las ONG, que consiguen expandir su mensaje y aumentar sus recursos; y por supuesto las empresas, que han logrado incorporar un nuevo «valor añadido» a sus productos o servicios.

Ese nuevo valor añadido es el que constituye la oportunidad estratégica de incorporar la participación de la empresa en acciones sociales. En mercados tan competitivos como los actuales la marca se ha convertido en el elemento diferenciador a la hora de determinar la compra del consumidor. La imagen de marca se ha convertido en el elemento central del área de marketing de cualquier empresa. Las posibilidades de innovación tecnológica o de reducción de costes son cada vez más limitadas. Tus competidores saben producir tan bien y tan barato como tú puedas hacerlo. La marca se ha convertido en el elemento diferenciador, y a cada marca se han ido asociando elementos que la distinguen de otras<sup>6</sup>.

El sector del automóvil es un claro ejemplo. Es evidente que los coches, cada vez, se parecen más entre sí, y aspectos como la seguridad o el confort, que antaño se podían asociar a una marca concreta, ahora se pueden encontrar en

<sup>5</sup> Cf. CORREDOR, P. (1998), «La acción social de la empresa. ¿filantropía, inversión o gasto?», *MK Marketing + Ventas*, 125, 37.

<sup>6</sup> GUARDIA, R., (1998), *El beneficio del compartir valores*, Edic. Deusto, Bilbao, 17-45.

casi todos los fabricantes de coches. Los fabricantes de coches necesitan reforzar su identidad de marca (con determinadas características) para que el cliente sea fiel y cuando vuelva a cambiar de coche lo haga con la misma marca.

El marketing *con causa* trataría de incorporar un nuevo valor añadido, en línea de solidaridad, al producto. Según algunos estudios, los consumidores están dispuestos a pagar entre un 5 a un 10% más de un producto cuando éste destina parte de su precio a un proyecto social; es decir, hay una valoración muy positiva de este tipo de acciones entre los consumidores<sup>7</sup>. Para la empresa asociar su marca a una causa social significa, en líneas generales, mejorar su imagen. Además es un apoyo para otras estrategias de marketing, favoreciendo la promoción del producto y la fidelización del cliente.

Desde el punto de vista interno este tipo de acciones supone una mejor gestión de los recursos humanos p.e. implica a la fuerza de vendedores –*fue el caso de los vendedores de la casa Loreal*–, o es una causa que suscita la colaboración de los trabajadores –*los empleados de Telefónica se ofrecieron voluntarios para atender los Servicios Internacionales durante las Navidades del 98 con la campaña de llamadas gratuitas a cooperantes y misioneros*–. Es también un buen resorte para promover una cultura corporativa en la que se destaquen los valores de altruismo y preocupación social: *en Arthur Andersen se ha creado un «voluntariado profesional» en el que colaboran muchos de sus empleados, está «bien visto» formar parte de este voluntariado, por supuesto*. Así mismo, establecer acciones de este tipo, hacia el interior de la empresa, es un instrumento para fortalecer las relaciones laborales y, en general, sirve para aumentar la motivación de los empleados.

Las motivaciones para este tipo de acciones, excluyendo cuando es una acción puntual para aumentar las ventas en un momento determinado (esto es, cuando se emplea como una acción concreta de la publicidad), se clasifican normalmente en tres:

- Una estrategia a largo plazo que se ha considerado positiva. Es el giro que se va dando en muchas grandes empresas cuando tratan de re-orientar sus actividades de mecenazgo cultural o patrocinio deportivo y tratan de definir unas «causas» de cierta relevancia social con las que quieren que se asocie su imagen corporativa: minusválidos, voluntarios, etc. Eligen un «tema», una «causa», y tratan de seguirla en el tiempo.
- Por presiones de la comunidad. Es el caso de industrias químicas, o

<sup>7</sup> Cf. CORREDOR, P., *a.c.*, 37.

petrolíferas, o eléctricas (nucleares). Ante la imagen perjudicial, o daños reales, se ven obligados a implicarse en acciones que son como «lavados de cara» ante la sociedad.

- Por convicción de los directivos de su responsabilidad social. Ha sido hasta ahora el caso más frecuente, y se ha concentrado en acciones puntuales, no en una opción general de la empresa ni de los empleados, supeditada a cambios, etc. En algunos casos ha tenido mucha repercusión, y ha sido una referencia importante de la empresa<sup>8</sup>.

#### 4. La publicidad

Otro aspecto muy importante en esta cuestión del *marketing con causa* es la de la publicidad de estas acciones. Las encuestas realizadas hasta ahora coinciden en que los consumidores valoran este tipo de acciones como «interesadas» o «no altruistas» por parte de las empresas, pero sólo un 18% (y sólo en el grupo de personas mayores) declara que no les parece bien este tipo de publicidad. En cuanto a las organizaciones, sólo 3 de cada 10 declaran que les parece mal, o muy mal, este tipo de acciones. El resto reconoce que hay que encontrar otros canales para divulgar estas actividades y no los de la publicidad ordinaria. Entre otros se recomiendan: los artículos en prensa o las revistas internas, aunque la acción de comunicación más valorada en estos casos son los comunicados emitidos por parte de los beneficiarios (las ONG) que cuentan con una gran credibilidad por parte del público.

Frente a los que han optado por no recurrir a ningún tipo de publicidad para sus acciones sociales, los promotores de éste tipo de actividades dentro de las empresas tienden a defender la necesidad de no renunciar a la comunicación

<sup>8</sup> El caso de *Body Shop* puede ser ilustrativo en este sentido. Se trata de una empresa británica dedicada a la producción y comercialización de productos para el cuidado del cuerpo. Este negocio «verde» comenzó en 1976, con una tienda abierta en Brighton (Reino Unido). Entonces vendían 15 productos. En la actualidad, la compañía asegura contar 400 productos para el cuidado del cuerpo, basados en sustancias naturales. Han abierto más de 670 tiendas y dan empleo a 5.850 personas, entre ellas 4.000 adjudicatarias de franquicias. Los compromisos «éticos» asumidos en este negocio son los siguientes: un compromiso social con los más desfavorecidos desde una postura «no paternalista»; colaborar con otras instituciones «éticamente» firmes; asumir el «respeto a los derechos de los animales» no utilizándolos –como hacen otras organizaciones competidoras– para la comprobación de los efectos de los productos ni para su fabricación; en relación a los sistemas de marketing la organización ha tomado una postura radical ante las campañas publicitarias que les lleva –diferenciándose de sus competidores– a recortar los gastos de envases y evitar mensajes publicitarios engañosos.

y sí a gestionarla, otra vez, *estratégicamente*. Con algunas de las características que hemos indicado.

## 5. Para una valoración ética

El objetivo de ésta comunicación es sólo dar algunas pinceladas del *status questionis*. Entiendo que:

1. Las ONG tienen que encontrar fuentes estables de financiación, precisamente en un momento en el que están creciendo y asentándose en la realidad social.
2. Las ONG buscan medios para que sus mensajes, sean éstos los más concretos de sus actividades (o causas) o los más generales (la solidaridad, la pobreza), lleguen a la sociedad.
3. La financiación aparece como un «momento de coherencia» para las ONG. La financiación es un área muy sensible en cualquier organización, y por supuesto en las ONG, para éstas la independencia es un valor fundamental. Pero no se puede ocultar la relevancia del debate moral entre lo público y lo privado también aquí. Del mismo modo que las ONG no condicionan la aceptación de contribuciones según la moralidad de los individuos (p.e. para comprar un décimo de lotería en el sorteo de la *Cruz Rojo* hace falta demostrar estar al corriente de los pagos con Hacienda), ¿debe exigirse mayor rigor para aceptar contribuciones de empresas?
4. En las empresas existe una preocupación por su implicación concreta con la sociedad, no sólo vía impuestos. Esta preocupación puede provenir o de los directivos o de una parte del personal, pero en cualquier caso, parece legítimo que las empresas puedan ocupar un lugar dentro de la *sociedad civil*, tan reivindicada hoy en día.
5. Es más difícil aceptar la incorporación de valores del tipo *causa social* como diferenciadores de las marcas. Los «valores sociales» convertidos en «valores añadidos a un producto» parecen fácilmente manipulables, no precisamente por los beneficiarios de las causas sociales (que tampoco son las ONG) sino por los intereses de las empresas implicadas: qué causas se seleccionan, hacia dónde se dirigen esos recursos...
6. Una vez más la transparencia parece un criterio evidente para regir el comportamiento de los agentes implicados. Las empresas deben dar a conocer exactamente cómo han recaudado el dinero, y a quien se lo entregan, y por parte de las ONG corresponde hacer públicas este tipo de asociaciones.

## Bibliografía

- CARDONA, M. (1999), «Una herramienta poderosa para diferenciarse y comunicar», *MK Marketing + Ventas* 133, 44–47
- CONGDE (Coordinadora de Organizaciones No Gubernamentales para el Desarrollo de España). *Código de Conducta de las ONG de desarrollo de la CONGDE*, [www.congde.org/codigo.htm](http://www.congde.org/codigo.htm).
- CONGDE (1989), (Coordinadora de Organizaciones No Gubernamentales para el Desarrollo de España). *Código de Conducta. Imágenes y mensajes a propósito del Tercer Mundo*, CONGDE, Madrid.
- CORREDOR, P. (1998), «La acción social de la empresa ¿filantropía, inversión o gasto?», *MK-Marketing + Ventas* 125, 36–42.
- GUARDIA MASSÓ, R. (1999), *El beneficio de compartir valores, marketing social corporativo*, Deusto, Bilbao.
- MOLINER TENA, M. A. (1999), *Marketing social, la gestión de las causas sociales*, Esic, Madrid.
- (1998), «El marketing social: una aproximación teórica», *Información Comercial Española* 774, 179–191.



*Revista de Fomento Social*, 55 (2000), 113-123

# San Vicente Ferrer y las Ciencias Económicas: «razones» de un patronazgo

---

*Juan M. ARJONA FUENTES*

---

## 1. INTRODUCCIÓN

El sentido del presente trabajo es presentar los resultados y reflexiones a los que me han conducido la satisfacción de una curiosidad de ámbito exclusivamente personal.

¿Cuál fue esa curiosidad? Como docente de una Facultad de Ciencias Empresariales, un cinco de abril de un determinado curso escolar me pregunté por qué San Vicente Ferrer era patrón de Ciencias Económicas y Empresariales. Personalmente la idea de un patrón es la de un santo que en vida realizó obras que de alguna manera están relacionadas con la profesión que lo escoge. Bajo esta premisa, debía suponer que San Vicente realizó o dijo algo relevante en relación con la economía que hizo que algún organismo, con la potestad suficiente, lo escogiera como patrón de esta disciplina académica, con lo cual, puesto a resolver todos los aspectos del tema, debía incluir cuando se produjo dicho nombramiento y quién fue ese organismo.

La solución a dichas curiosidades se me antojaba sencilla: bastaba con preguntar a compañeros mayores que yo, puesto que alguno ya se habría hecho esta misma pregunta y la habría resuelto. Cuál fue mi sorpresa al comprobar que nadie conocía la respuesta a mis interrogantes y en la mayoría de los casos no se habían planteado nunca el tema, y el patrón no era más que una fecha festiva. Eso sí, todos me pidieron que si resolvía esta cuestión se lo comunicara.

Agotada la vía del “comité de sabios” sólo cabían dos posibilidades: dejar el tema y no darle mas vueltas a un asunto que no tenía especial trascendencia académica o investigar por mi cuenta. Como para algo se nos inculca el ánimo investigador, la posibilidad de dejar una duda de conocimiento sin resolver no tenía cabida, así que decidí tomarlo como afición y en mis escasos ratos libres resolver el enigma. En fin, después de un período de investigación, presento las soluciones a las cuestiones y mis reflexiones sobre San Vicente Ferrer, su vida y su relación con las Ciencias Económicas<sup>1</sup>.

## **2. Nombramiento de San Vicente Ferrer como patrón de las Ciencias Económicas**

Buscar la respuesta a lo que plantea el título de la pregunta ha sido la labor principal de la investigación y no ha sido fácil. A continuación se van a ir desgranando cada uno de los pasos que han ido llevando a la solución.

El primer paso fue cometer un error de planteamiento. Dicho error consistió en creer que San Vicente era el patrón de los economistas y no es así. San Vicente es el patrón de los estudiantes de Ciencias Económicas y Empresariales. El estudiante al terminar su carrera y si se colegia pasa a tener como patrón a San Pablo que sí es el patrón de los Colegios de Economistas.

Este error de planteamiento dirigió la investigación hacia la historia de los colegios de economistas en España. Por el Decreto de 11 de agosto de 1953 se crea el primer colegio de economistas, y se hace en unión del colegio de licenciados en ciencias políticas. Concretamente el nombre oficial era *Colegio de Doctores y Licenciados en Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales*, estableciéndose dos secciones, la de Ciencias Políticas y la de Ciencias Económicas y Comerciales. En este decreto en su artículo 4º se establece que dicho colegio se acogía al patronazgo de San Vicente Ferrer, lo cual en un principio concordaba con el planteamiento presentado inicialmente. Sin embargo en un Decreto posterior, de 26 de marzo de 1954, se establecen estatutos particulares

<sup>1</sup> Deseo elevar públicamente mi agradecimiento a todo el personal de la biblioteca de ETEA, sin cuya paciente ayuda y profesionalidad este trabajo jamás hubiera visto la luz.

para cada una de las dos secciones del Colegio y en el artículo 4º de los estatutos de la sección de Económicas y Comerciales se establece que el patrón de esta sección es San Pablo, mientras que la sección de Políticas mantiene como patrón a San Vicente Ferrer.

Finalmente por Decreto de 12 de noviembre de 1959 se divide el Colegio anterior en dos, coincidiendo con las secciones de las que disponía, por lo que se crea con vida propia el Colegio de Licenciados en Ciencias Económicas y Comerciales independiente del Colegio de Licenciados en Ciencias Políticas, y en el articulado inicial de sus estatutos, en su artículo 4º, se sigue acogiendo el Colegio al patrocinio de San Pablo. El por qué del cambio de santo patrón y por qué San Pablo son dos preguntas que tienen a mi entender una trascendencia más grande de la que pudiera parecer en un principio y a las que volveré con posterioridad.

En la reforma de los estatutos del Colegio de Economistas por Decreto de 22 de diciembre de 1960 se sigue manteniendo, de nuevo en su artículo 4º, el patrocinio de San Pablo. Con posterioridad se realizan distintas reformas pero en ningún caso se encuentra nueva mención al santo patrón de los colegiados por lo que queda como definitivo San Pablo<sup>2</sup>.

Todo lo anterior llevaba a replantar el sentido de la búsqueda y por lo tanto dirigirlo hacia el ámbito académico.

Respecto de la regulación de las Facultades de Ciencias Económicas y Empresariales en España hemos de remontarnos al Decreto de 7 de julio de 1944 emitido a instancia del Ministerio de Educación Nacional donde se crea y regula la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas. La primera Facultad de Ciencias Económicas se crea en conjunción a Ciencias Políticas, dividida en dos secciones.

A los amantes de la historia reciente de España les será de interés leer los antecedentes de hecho de dicho Decreto, donde el régimen de Franco hace una encendida defensa de la tradición política y económica española y termina justificando la creación de la nueva facultad en su primer artículo cuyo contenido literal es: *“La Facultad de Ciencias Políticas y Económicas, como parte integrante de la Universidad española tiene como misión la enseñanza de las ciencias político-administrativas y económicas, el fomento de la investigación científica y la formación de sus alumnos para el posterior ejercicio profesional; todo ello al servicio de los fines espirituales y del engrandecimiento de España”*.

<sup>2</sup> En consulta directa al Consejo de los Colegios de Economistas de España se respondió afirmativamente al hecho de que San Pablo es el santo patrón de los Colegios de Economistas de España.

Volviendo al tema que nos ocupa en este Decreto, en su Capítulo II, artículo 5º se dice: “*La Facultad de Ciencias Políticas y Económicas se coloca bajo la advocación de San Vicente Ferrer, cuya fiesta se celebrará con solemnidades religiosas y académicas*”. No existe, ni en otro artículo ni en los antecedentes anteriormente citados, referencia o justificación alguna de por qué se escoge a San Vicente.

Como hemos mencionado la Facultad creada aúna a Ciencias Políticas y Económicas, con dos secciones correspondientes a cada una de las materias, pero mientras que en el caso del Colegio de licenciados al año siguiente de su creación ya establece para cada una de sus secciones sus propios estatutos, con sus respectivos patrones, y en seis años se produce la escisión definitiva de ambas secciones en sendos Colegios, en el caso de la Facultad no se produce la escisión de ambas secciones en dos Facultades independientes hasta 1971 en que el Decreto de 17 de septiembre establece dicha división para la Facultad de la Universidad de Madrid, y posteriormente y dentro del mismo año, a través de Órdenes legislativas, se produce la misma división para el resto de Facultades de Ciencias Políticas y Económicas que estaban creadas en toda España, y a partir de este momento las nuevas Facultades que se crean ya lo hacen bajo la denominación de Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

La cuestión es que en el Decreto que regula la escisión de la Facultad original en dos sólo se establece que las nuevas Facultades creadas deben de aprobar sus planes de estudios antes del comienzo del curso 1971–72 dando por válido para ambas el resto del articulado del Decreto de creación de la Facultad de Ciencias Políticas, Económicas y Comerciales del año 1944. Por lo que para ambas Facultades se sigue manteniendo como patrón a San Vicente Ferrer.

Las razones por las que el legislador no estableciera más cambios en la regulación de ambas Facultades que el de los planes de estudio, a falta de más información, sólo pueden ser las siguientes:

1. Urgencia en la aprobación del Decreto, puesto que se aprobó en septiembre de 1971 y las nuevas Facultades debían empezar a funcionar para el curso siguiente.
2. Que todo lo legislado, excepto los planes de estudio, era considerado válido para ambas Facultades, incluyendo el patrón.

Puesto que en ningún lugar se justifican las razones por las que en el Decreto de 1944 se establece a San Vicente Ferrer como patrón de la Facultad entonces creada, no queda más remedio que bucear en la vida de San Vicente para saber si su vida y obra justifican ser patrón de ambas disciplinas académicas.

### 3. Biografía de San Vicente Ferrer

La obra de San Vicente está bien documentada y existen numerosos libros sobre su vida y enseñanzas. En este apartado, sin embargo, vamos a resaltar solamente los aspectos más importantes de su biografía, obviando intencionalmente todo lo relativo a política y economía sobre lo que se tratará más profundamente en posteriores capítulos.

San Vicente Ferrer nació en Valencia el 23 de enero de 1350 en el seno de una familia acomodada que en vida del santo desempeñó cargos importantes en la administración de la ciudad y el reino.

Ingresó en el convento de los dominicos de su ciudad natal en 1367 donde comenzó los estudios de teología; cursó Lógica en Barcelona (1368) y Filosofía en Lérida (1369). En 1376 fue a Toulouse como estudiante de Teología y como lector de Filosofía, y entre 1385 y 1390 fue lector de Teología en la catedral de Valencia. Antes, en 1380, escribió un libro, *De moderno Ecclesiae Schismate*, demostrando que en el problema del cisma papal que se estaba viviendo el verdadero Papa era Clemente VII (el Papa de Aviñón) y no Urbano VI (el Papa de Roma). En 1394 es elegido Papa de Aviñón Pedro de Luna que se lo lleva a la corte pontificia como confesor papal y representante oficial llegando a ofrecerle el capelo cardenalicio que rechazó.

El exceso de trabajo en la corte papal hizo que cayera gravemente enfermo y tras tres días al borde de la muerte una visión lo curó instantáneamente: Jesucristo acompañado de Santo Domingo y de San Francisco, se le apareció, y tocándole en la mejilla, le mandó predicar por todo el mundo la proximidad del juicio final. A esta misión se dedicó de lleno desde 1399 al 1412 recorriendo el Delfinado, Saboya, Lombardía, Monferrato, el Piamonte, Suiza, las cercanías de Lyon y Génova, Flandes, Galicia, Sevilla, Toledo, País Vasco, Rosellón, Valencia, Murcia y Castilla, predicando a diario y a veces hasta más de una vez diaria.

La predicación de San Vicente se enmarca dentro de la promulgación de un mensaje de conversión, en un panorama de profunda decadencia moral en todos los estamentos sociales (incluido el clero donde buscaba una reforma profunda de la iglesia). San Vicente, tomando como ejemplo la vida de Jesucristo, denunciaba vicios, enseñaba virtudes e incitaba a la práctica asidua de los sacramentos y la oración, para ello recurría frecuentemente a la idea de la llegada del juicio final y el cumplimiento de lo expresado en el libro del Apocalipsis, llegando a presentarse a los miles de oyentes que siempre congregaba como el ángel apocalíptico anunciado para predicar el juicio de Dios.

En estos sermones se producía un prodigio que era el don de lenguas, pues predicando en su lengua natal, el valenciano, era entendido perfectamente allá

donde predicara.

En estas predicaciones eran normales las conversiones al cristianismo de miles de judíos a los que se dirigía particularmente y a los que protegió en más de una ocasión de las iras del populacho, por lo que también era conocido como el apóstol de los judíos.

Asimismo queda constancia en este peregrinar de muchos milagros, así como de que era seguido por su “compañía”, conjunto de penitentes, hombres, mujeres y niños, de toda clase y condición. Dicha compañía llegó a contar hasta con diez mil personas que vivían de la limosna. Dentro de esta compañía se encontraban una serie de escribientes que recogían los sermones del santo con la mayor fidelidad posible; estos sermones se han conservado y son la principal fuente de conocimiento de su obra apostólica y de su opinión sobre los temas político, social y económico.

A principios de 1416 pronunció en Perpiñan un sermón en el que anunció al rey Fernando I que rectificaba su actitud Avionesa de años anteriores y que se había sustraído a la obediencia a Benedicto XIII, por lo que el rey (principal valedor político del Papa de Aviñón), y con el asesoramiento de San Vicente, también lo abandonó políticamente, lo que dejó al Papa sin apoyos, retirándose al castillo de Peñíscola, sin dejar de creerse único y verdadero Papa hasta su muerte.

En su último y largo viaje misional, recorrió el Languedoc, el centro de Francia, Borgoña y se encaminó a Bretaña. Entró en Vannes el 6 de marzo de 1418 donde muere el 5 de abril de 1419, siendo enterrado en la Catedral de esta ciudad. Fue canonizado por Calixto III en 1455.

#### **4. San Vicente Ferrer y su implicación en la política**

Ya hemos apuntado algunas notas sobre la implicación de San Vicente en la vida política de su tiempo. La fuerza de su oratoria, su poder de congregación y conversión hizo que tanto los poderes sociales, monarcas incluidos, como los religiosos (el papa Benedicto XIII) se disputaran su presencia y consejo en la resolución de múltiples conflictos a sabiendas que sus resoluciones eran acatadas por todas las partes en litigio.

Pero si existe un hecho político donde la influencia de San Vicente fue determinante, hasta el punto de que muchos historiadores coinciden que fue el germen de la creación del Reino de España tal como lo hemos conocido, es el Compromiso de Caspe.

Cuando en julio de 1409 moría en Sicilia Martín el Joven, hijo único de Martín el Humano, rey de Aragón, se inicia en dicho reino una carrera frenética contra

el tiempo para restablecer la línea sucesoria de la monarquía. Cuando un año después muere el rey Martín sin haber podido engendrar un heredero se abre en Aragón la mayor crisis dinástica de su historia, puesto que además el rey Martín no nombró sucesor y dejó dicha sucesión “a quien en justicia deba”.

Esta crisis afectaba no sólo a Aragón, sino a la totalidad de países constituyentes de la Corona (Cataluña, Valencia, Mallorca y Sicilia) y por ello la solución había que buscarla entre todos, a riesgo de que una solución no adoptada unánimemente no fuera aceptada y rompiera la unidad del reino. No sólo esto sino que incluso a nivel eclesiástico el cisma abierto en la iglesia por la dualidad papal se podía ver seriamente afectada por el apoyo que diera el nuevo rey de Aragón.

Todo esto provoca dos años de interregno donde las injerencias extranjeras y los apoyos de los grupos rivales del interior a los diferentes candidatos al trono van a provocar enfrentamientos armados que no desembocarán en guerra civil abierta por la actuación y cordura de grupos moderados y personalidades que imponen la negociación como única salida válida al conflicto.

Los candidatos que se presentaban eran cinco, se distinguían por su mayor fuerza tres: Jaime de Urgel, Luis de Anjou y Fernando Trastámara, regente de Castilla, también conocido como Fernando el de Antequera por haber tomado esta plaza a los moros. Los otros dos eran Alfonso de Gandía y Federico de Luna.

Simplificando mucho lo ocurrido en estos dos años podemos decir que tanto Urgelistas como Anjevinos se enfrentaron en guerra abierta lo que benefició a Fernando de Antequera que apostaba por la vía de la resolución pacífica según el dictamen de una comisión de juristas. La evolución de la guerra entre Urgelistas y Anjevinos hizo que los partidarios de este último abandonaran a su pretendiente y pasaran a apoyar a Fernando de Antequera.

A finales de 1411 la lucha entre los diferentes bandos se reduce y toma fuerza la opción del acuerdo por la vía legal y jurídica. Esta postura lleva a la propuesta conocida como Concordia de Alcañiz (15 de febrero de 1412) de la que, entre otros puntos, destacamos como principales:

- Nombramiento de nueve personas “de pura conciencia, buena fama e idóneos”, a los que se encomendará la revisión de los derechos de cada uno de los candidatos.
- En estas nueve personas habrá tres de cada reino (Aragón, Cataluña y Valencia).
- La decisión final se adoptará por unanimidad, o por un mínimo de seis votos favorables siempre que haya al menos uno de cada reino.
- El fallo será inapelable y deberá ser emitido antes del 29 de mayo, plazo prorrogable en dos meses.
- La reunión se realizará en la villa de Caspe.

En el grupo de tres personas enviadas por el reino de Valencia se encuentra San Vicente Ferrer elegido por su fama y virtudes, siendo considerado como suprema garantía de justicia y acierto en la resolución del pleito sucesorio.

Dicen los biógrafos de San Vicente que fue él quien resolvió a favor del infante de Castilla pues fue el primero en votar de los nueve jueces, a pesar de encontrarse entre ellos el arzobispo de Tarragona y el obispo de Huesca, que eran superiores en dignidad, consiguiendo además la adhesión a su voto de seis votos con composición de los tres reinos como marcaban las normas de la Concordia de Alcañiz.

El 28 de julio, en la plaza de Caspe, San Vicente Ferrer, en una ceremonia que mezcla lo religioso con lo político, leía al pueblo la resolución adoptada por los nueve compromisarios en la que se nombraba rey de Aragón, Valencia, Conde de Barcelona y soberano de los territorios de Aragón a Fernando de Antequera, de la dinastía castellana de Trastámara.

Al pueblo de Aragón no le gustó en exceso el nombramiento de un infante de Castilla como rey de Aragón, pues lo consideraban persona extranjera y que existían candidatos aragoneses con más derecho. Para evitar un levantamiento generalizado volvió a salir ante el pueblo San Vicente Ferrer al día siguiente dando razones tanto dinásticas como de actitud y aptitud sobre el nuevo rey que, aunque no terminaron de convencer, sí aplacaron el malestar existente.

Como puede verse la actuación de San Vicente Ferrer fue decisiva en la elección del rey de Aragón y, aunque existen controversias, parece que lo ocurrido en Caspe también fue decisivo para llegar a la posterior unión de los reinos de España y desembocar en nuestra historia posterior como un solo país. Por lo tanto no es de extrañar que el legislador pensara en San Vicente como patrón de los estudiantes de Ciencias Políticas.

## **5. San Vicente Ferrer y su visión sobre la economía**

Si bien existe bibliografía abundante que documenta todos los hechos de la vida de San Vicente, no ocurre lo mismo en relación a su opinión sobre temas económicos, ya que los estudios relativos a este aspecto de la predicación vicentina son pocos y recientes. Bajo esta premisa baso el grueso de la exposición y opinión en los estudios realizados por D. Miguel Llop Catalá, recogidos en su libro *San Vicente Ferrer y los aspectos socioeconómicos del mundo medieval*.

Para poder comprender mejor la doctrina vicentina en el campo económico debemos dar unas notas sobre la realidad socioeconómica que vivió San Vicente. Hemos de situarnos en una época donde se vive la transición de una economía rural a una economía urbana, donde los mercaderes empiezan a

tener un poder económico superior al del señor feudal y donde el comercio marítimo mueve importantes cantidades de dinero. Se empiezan a utilizar nuevos instrumentos financieros que permiten la disponibilidad de dinero para emprender negocios como las letras de cambio y los censales por lo que la actividad y posición social de cambistas y prestamistas está en auge.

Lo que hay que dejar claro es que el mundo de la economía no era la principal preocupación de San Vicente; lo que buscaba con su predicación no era exponer una teoría sobre la moral económica sino promover el abandono de la avaricia, la usura y de toda injusticia, y crear un ambiente evangélico en lo que al uso y manejo del dinero se refiere.

En este sentido San Vicente en el campo económico no aporta ideas especialmente originales o innovadoras, sino que insiste en el cumplimiento por parte de los cristianos de las normas que marcaba la doctrina oficial de la Iglesia de su época. Este posicionamiento ha hecho que se haya tachado a San Vicente como inmovilista comparándolo con otros predicadores que defendían abiertamente las nuevas prácticas económicas y comerciales.

Tampoco es muy amplio el abanico de temas económicos que San Vicente tocaba en sus sermones, centrandó dichas referencias en los principales instrumentos financieros que en su época se utilizaban como los préstamos y los censales y en la actitud de cambistas y prestamistas bajo un punto de vista de la moral.

En relación a los préstamos San Vicente diferencia entre dos tipos: el préstamo personal solicitado para hacer frente a situaciones de penuria económica del solicitante, y el préstamo comercial orientado a la iniciación o continuidad de actividades comerciales.

En el primer caso San Vicente defiende con ardor la no aplicación de ningún tipo de interés a dicho préstamo, puesto que la concesión de este tipo de préstamos lo clasifica como obra de misericordia, convirtiéndose en acto de crueldad al añadir a la devolución del dinero un plus o interés. En este sentido debemos recordar que San Vicente no hacía otra cosa que reflejar la doctrina oficial de la Iglesia que prohibía expresamente cualquier tipo de interés en el préstamo, denominando usura a la exigencia de cualquier otra cantidad de dinero distinta al capital; será en el siglo XVI cuando se autorice oficialmente el interés de los préstamos. No obstante la jerarquía eclesiástica no era especialmente crítica en la denuncia de las nuevas actividades y actitudes comerciales que se alejaban claramente de la norma de la Iglesia; por eso, a veces choca la actitud de San Vicente en estos temas, más rígida que la de sus contemporáneos. Esta actitud se comprende en cuanto se enmarca dicha opinión dentro de su planteamiento apocalíptico de la situación social que vivía y su objetivo de

conversión cristiana.

En el caso del préstamo comercial San Vicente admite la aplicación de un cierto interés que no debe superar el 5%, puesto que a partir de esta cifra el préstamo pasa a ser inmoral realizado con crueldad y usura frente al solicitante.

Respecto a los censos (“obligación que se tiene de pagar un rédito anual por una propiedad productiva”, considerado como un contrato de compraventa en el que el objeto primordial era el derecho a la percepción de la renta), San Vicente los admite y considera buenos, siempre y cuando cumplan dos condiciones: la primera que se trate de una compraventa real y no una forma encubierta de realizar un préstamo y en segundo lugar que el precio sea justo.

En cuanto a los principales agentes económicos de esta nueva economía, los cambistas y prestamistas, también consideraba su actividad buena y lícita siempre y cuando cumplieran con todo lo dicho anteriormente; es decir, no buscaran el enriquecimiento a costa de practicar la avaricia y la usura con los clientes.

Conviene destacar por último que, al ser San Vicente un hombre considerado justo y santo, era llamado asiduamente para dirimir en muchos problemas que enfrentaban a grupos de ciudadanos, entre cuyas causas muchas veces se encontraba el disfrute de derechos económicos, pero sin ser un motor principal o de importancia en su predicación y obra.

## **6. Conclusiones**

A la vista de la bibliografía y la documentación consultada me atrevo a lanzar la siguiente conclusión: San Vicente Ferrer es patrón de los estudiantes de Ciencias Económicas y Empresariales por pura casualidad histórica.

El hecho de que las Ciencias Económicas comenzaran su andadura universitaria moderna junto a las Ciencias Políticas conllevó la asunción de San Vicente como patrón al haber sido elegido patrón de la nueva titulación universitaria pero por la trascendencia de su obra tan sólo en el campo de la política, no de la economía.

Cuando ambas disciplinas se separaron en carreras independientes, el proceso se realizó con gran urgencia puesto que el Decreto se aprobó para septiembre de 1971 disponiendo la puesta en marcha de ambas carreras de forma independiente para el curso que comenzaba en octubre de ese mismo año, por lo que el legislador basó el grueso del contenido del Decreto de separación en la delimitación de los planes de estudio y no en temas menores como podía ser el patrón de ambas carreras por lo que para las dos quedaba válido lo dispuesto hasta ese momento en la titulación unificada anterior.

La poca trascendencia dada posteriormente al tema del patrón de los estudiantes de Ciencias Económicas y Empresariales ha determinado que nadie se haya molestado en revisar ese tema. De haber sido así, al igual que San Vicente podrían haber tenido opciones de ser nuestra guía espiritual San Pablo, patrón de los economistas ya titulados, con lo cual se unificaba la festividad en una sola fecha para todas las personas relacionadas con la economía, bien sean estudiantes o titulados, como ocurre en la mayoría de las disciplinas académicas, o bien cualquier otro santo que en su época se hubiera distinguido por dar una especial trascendencia a los aspectos económicos dentro de la moral cristiana.

En fin todo un cúmulo de circunstancias han permitido que San Vicente haya llegado hasta hoy vigilando nuestros pasos en nuestro caminar universitario económico y empresarial.

## **Bibliografía**

- CANELLAS LÓPEZ, A. (Dir.) (1980), *Aragón en su historia*, Ed. Caja de Ahorros de la Inmaculada.
- ENCICLOPEDIA UNIVERSAL ILUSTRADO (1930), Ed. Espasa Calpe.
- GRAN ENCICLOPEDIA LAROUSSE (1991), Ed. Planeta
- HISTORIA DE ESPAÑA (1999), Ed. Espasa Calpe.
- LLOP CATALÁ, M. (1998), *San Vicente Ferrer y los aspectos socioeconómicos del mundo medieval*, Ed. Ayuntamiento de Valencia
- REPERTORIO CRONOLÓGICO DE LEGISLACIÓN, años 1944, 1950, 1952, 1953, 1954, 1955, 1956, 1964, 1969, 1970, 1971, 1977, 1997, 1998, Ed. Aranzadi.





*Revista de Fomento Social*, 55 (2000), 125-131

---

## RECENSIONES

---

### CONSTRUCCIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA. ESPAÑA

---

ROMERO, J.J. y RODERO, A. (Directores) (1999), *España en la Unión Europea. Más allá del Euro*, Publicaciones ETEA, Colección Monografías, Córdoba, 442 págs.

---

#### Advertencia

Acepto con gusto la invitación del Consejo de Redacción de la **Revista de Fomento Social** para hacer la recensión de un libro que he leído con interés. No pido más contrapartida que la licencia de dar a este escrito un formato, a los efectos, poco al uso, ágil y casi periodístico, con la intención expresa de servir de reclamo hacia un trabajo que considero socialmente relevante.

Se trata de una obra del 2000, con tinta fresca. Habla de la Unión Europea: trayectoria, retos, tareas pendientes. Su público: estudiantes universitarios, profesores de Secundaria, agentes sociales, políticos "con ganas y tiempo disponi-

ble",... ¡Veremos!

#### El marco que da sentido

##### *El Sistema-Mundo*

El mundo en que habitamos está articulado en distintos niveles de vida social (desde lo local hasta lo mundial) como ámbitos específicos en los que se deja sentir el peso del sistema y desde los que hay que dar respuesta efectiva a los desafíos que el mismo nos plantea.

##### *El Estado-Nación no nos basta.*

Ya nos va resultando a todos conocida la tesis de que el Estado-Nación –como fórmula de organización política para resolver democráticamente nuestros problemas– aun siendo legítima y válida, es demasiado grande para atender a las situaciones más cercanas y demasiado chico para encarar otras que nos trascienden, aunque nos afecten de modo evidente.

##### *La Unión Europea...*

Es en este marco en el que hay que considerar el proceso de construcción de

la Unión Europea porque éste se convierte en:

el escenario en el que los países de esta parte del mundo hemos de resolver democráticamente muchos de los problemas que hoy trascienden a los Estados que forman la Unión

un campo de experimentación de alcance histórico para otras regiones y para el ensayo de un gobierno democrático del mundo, reclamado hoy desde tantos frentes.

*...un asunto importante...*

Derivar de lo anterior que estamos ante un asunto *importante* no requiere un esfuerzo lógico especial. Quiero, sin embargo, recuperar la fuerza etimológica del término para hacernos caer en la cuenta de que *importante* es “aquello que nos importa”, algo en lo que nos va algo serio de nuestra vida personal y social.

Los ciudadanos no podemos estar ausentes de la dirección que tome el proceso de construcción de la Unión Europea.

*...que hemos de seguir de cerca.*

Por ello es necesaria la información, la documentación y su estudio. Poco pensable sería una intervención social en el tema si se arranca de un ramplón desconocimiento del mismo.

Ya va habiendo medios para ilustrarse sobre el asunto (textos divulgativos, publicaciones rigurosas, cursos...). Las mismas dinámicas sociales (pensemos en muchos de nuestros agricultores, industriales, jóvenes...) han empujado a su utilización. Ciertamente es, sin embargo, que son diversos los niveles que estos recursos ofrecen de respuesta a las distintas preocupaciones.

## **El libro: detalles, contenido y título**

La Colección Monografías de Publicaciones ETEA, con *tinta fresca* y *fe de erratas*, nos brinda una *producción valiosa* y con *un título tal vez más sugestivo que significativo*. Me explico:

Pretensiones serias de brindar actualidad, así como razones editoriales de economía y de conveniente sometimiento a plazos, explican que a nuestras manos llegue un texto valioso, con la frescura de lo formalmente perfectible, para una más que probable segunda edición.

Mi declaración respecto del título no se hace con pretensión alguna de entrar en disquisiciones semánticas. Me sirve más bien de excusa y recurso para iniciar una referencia precisa al contenido de la obra.

La 1ª parte del título –*España en la Unión Europea*– pudiera dar a entender que la prioridad temática es España, a la que se considera –eso sí– en el marco de la UE. Verdad es que en la segunda de las cinco partes del libro se aborda expresamente el asunto desde una perspectiva nítidamente económica y que, a lo largo del texto, aparecen referencias en esa dirección temática; pero lo cierto es que la sustantividad del contenido versa sobre la Unión Europea como proceso, visto éste desde perspectivas diversas (histórica, económica, social y política). Tal vez hubiera sido mejor haber tomado para el título aquella otra formulación recogida en una producción audiovisual reciente de la misma Facultad: *La construcción de la UE. Una perspectiva española*. A esto sí que –efectivamente– responde la obra.

La 2ª parte del título –*Más allá del Euro*– es una expresión “con gancho” para expresar, en realidad, dos asuntos

distintos:

- *aunque la esfera de lo económico haya ocupado primeros planos, el proceso de construcción de la UE es algo más complejo y ambicioso*

- lograda la implantación del Euro, hasta en el dominio de la Economía –pero más allá de él– “hay tarea para rato”

A ambos enfoques da cumplida respuesta la obra y con insistencia. Es un síntoma patente de la amplitud de miras de sus directores, los autores de los trabajos y de la propia Área de Economía Aplicada de la Facultad.

No podían faltar –como es obvio– análisis rigurosos y empíricamente contrastados sobre la lógica y mecánica de la Unión Monetaria ni sobre la incidencia de ésta en el proceso de convergencia español. Pero el libro no se circunscribe a este orden temático.

Ahí quedan los amplios capítulos dedicados al *proceso de integración y a las políticas agraria, regional y social*. Ahí quedan los dedicados a *la democracia europea y a la Europa pendiente para el Siglo XXI*.

### Talante y pretensiones

Si el lector de esta recensión me lo permitiera, le insistiría en el interés de la práctica común de tantos y tantos buenos ojeadores: acercarse con detenimiento al prólogo del libro. En este caso tiene especial relevancia por cuanto que en él se nos ofrece no sólo una inmejorable síntesis de su contenido, sino un apunte sobre el perfil de sus autores y hasta honestas pinceladas de autocrítica. Es –como se ve y por mi parte– un truco tanto para insistir en la conveniencia de acercarse al libro como para economizar algunas líneas en la extensión de este trabajo.

Voy a pedir también autorización para presentar la relación de personas que han escrito este trabajo, buena parte de los cuales me resulta especialmente entrañable y sin duda familiares para no pocos de sus lectores: *Ildefonso Camacho, Javier Pereda, Vicente González, Francisco Aldecoa, Gabriel Pérez Alcalá, José Juan Romero, Eduardo Ramos, Mary Luz Ortega, Pedro Caldentey, Gaspar Rullán, Adolfo Rodero, Mary Carmen López Martín y Antonio Porras Nadales*

Hago muy mío –para terminar– el conocido deseo de sus directores de que la aportación que al conocimiento del proceso de construcción de la UE pueda suponer esta obra tenga algún calado entre el público universitario, pero que –como “el mensaje en la botella”– pueda también ser capturado por una embarcación en la que navegaran políticos, agentes sociales y otras personas, a quienes llegara a prestar un servicio de orientación en el rumbo actual de nuestro pequeño pero complejo mundo.

Carlos Álvarez de Sotomayor Reina

### PENSAMIENTO SOCIAL CRISTIANO

---

VALETTE, R. (1999), *Catolicismo y demografía. Iglesia, población mundial, control de natalidad*, Mensajero, Bilbao, 218 págs.

---

René Valette es demógrafo y vicedirector de la Universidad Católica de Lyon; además participó en la Conferencia Mundial sobre Población y Desarrollo (El Cairo, 1994) como miembro de la delega-

ción francesa. En este libro analiza los problemas demográficos mundiales desde una perspectiva ética. Y lo hace con tres rasgos, en cuya armonización radica el valor de la obra: la seriedad del científico, la sensibilidad del creyente, la claridad del pedagogo.

La primera parte de la obra (“Algunos problemas demográficos de nuestro tiempo”) analiza las tendencias demográficas del pasado y las proyecciones futuras. Llega a dos conclusiones. La primera se refiere a los peligros que pueden seguirse en el siglo XXI del crecimiento de la población mundial. Su conclusión es que la superpoblación del planeta no es un peligro, porque la natalidad tiende a descender y la población casi se estabilizaría al mediados del siglo que estamos para comenzar. La segunda conclusión toca al equilibrio población-recursos. Después de las previsiones catastrofistas del Informe al Club de Roma a comienzos de los 70 (*Limites al crecimiento*), hoy es más extendida la convicción de que nuestro planeta es capaz de alimentar dignamente a sus habitantes (hasta 10.000 millones). Si hoy existe pobreza y malnutrición, esto no se debe a obstáculos físicos, sino a la manera cómo la sociedad produce, reparte y consume su producción: las causas son de orden político, no físico.

Con esto se puede entrar en el análisis de las relaciones entre crecimiento demográfico y pobreza, punto central de los debates actuales. Tres posturas analiza el autor. Para los primeros (A. Sauvy fue un buen representante de este grupo), un fuerte crecimiento demográfico favorece el desarrollo, ya que aumenta la mano de obra, aumenta la demanda de bienes, obliga a emplear todos los recursos y a innovar. Para los segundos, un fuerte crecimiento demográfico es una de las

causas principales de la pobreza (neomalthusianismo): es la postura que adoptan los países desarrollados occidentales en la II Conferencia Mundial sobre la Población (Bucarest 1974), que les lleva a comprometerse, con donaciones y préstamos, en la financiación de las políticas de planificación de nacimientos. Una tercera postura, cada vez más extendida hoy, afirma que el fuerte crecimiento demográfico es consecuencia, no causa, de la pobreza: este enfoque fue central en la Conferencia Mundial sobre Población y Desarrollo (El Cairo 1994), aunque otras cuestiones atrajeran más la atención de la opinión pública. Los que comparten esta tercera postura están convencidos que la pobreza del tercer mundo no se superará sin resolver el problema demográfico, ni éste último se resolverá si no se reduce la pobreza mediante una mejor satisfacción de las necesidades básicas de la población. Esto implica: lucha contra la mortalidad infantil, escolarización de los niños (en particular de las niñas), promoción de la mujer, sistemas de protección social (para que las vicisitudes de la vida [enfermedad, vejez, etc.?] no caigan sólo sobre la familia). Porque las altas tasas de natalidad están relacionadas con la inseguridad de las familias ante el futuro y la falta de promoción de la mujer.

En la segunda parte (“El contencioso demográfico”) se ocupa directamente de la postura oficial de la Iglesia ante las cuestiones demográficas. El desarrollo de la ética cristiana en este campo es escaso y está excesivamente marcado, en los últimos tiempos, por una orientación natalista, que no es compartida por muchos creyentes ni por algunos importantes organismos eclesiales. Últimamente, además, la postura oficial de la Santa Sede ha tenido un eco público especial

con motivo de la Conferencia de El Cairo. Sin embargo ésta viene manteniéndose constante desde Bucarest y México.

René Valette analiza los puntos de discrepancia de la Santa Sede con los textos que se discutieron en El Cairo. Cuatro fueron los más significativos: el aborto, la planificación de nacimientos, la legitimidad de la decisión de los adolescentes de tener una vida sexual activa, la naturaleza y el papel de la familia. Y constata cómo muchos católicos, que defienden sin reservas el derecho de la pareja a decidir libremente el número de hijos, estarían también dispuestos a promover la diversidad de métodos de limitación de nacimientos, a desarrollar acciones de información para los adolescentes con vida sexual activa y a admitir la legislación del aborto en ciertos casos. Por último, subraya la dificultad que encierra la distinción entre métodos naturales y métodos artificiales de control de natalidad, tema que viene suscitando serias reservas entre científicos y mora-

listas desde los años 60.

La obra concluye con "Ocho preguntas a la Iglesia", en las que René Valette formula respetuosamente su deseo de que la jerarquía eclesiástica admita un debate sincero y abierto en el interior de la Iglesia que permita una revisión y enriquecimiento de la ética demográfica, partiendo de una declaración hecha por el Cardenal Ratzinger en 1991, en la que manifestaba su convicción de que la Iglesia ha dicho pocas cosas de interés en los problemas de la población mundial.

El lector quedará sorprendido leyendo estas páginas por la claridad y el rigor en los planteamientos y por el equilibrio en la toma de posición. La obra quiere ser ya un primer paso en ese diálogo enriquecedor que el autor desea y pide: un diálogo inicialmente intraeclesial, pero en el que están llamados a participar y del que se beneficiarán personas de muy diferentes convicciones y creencias.

Ildefonso Camacho Laraña S.J.

## ÉTICA

VV.AA. *Dicionário de Ética Económica*, (1997), Editora da Universidade do Vale do Rio dos Sinos, São Leopoldo, Rio Grande do Sul, Brasil, 748 págs.

La *Universidade do Vale do Rio dos Sinos*, del Sur de Brasil, ha emprendido la tarea de traducir al portugués este diccionario (*Lexikon der Wirtschaftsethik*), que publicó la editorial Herder en Alemania en 1993. A los 200 artículos del original alemán se han añadido una veintena para abordar algunas cuestiones más relevantes en el tercer mundo, o completar otras desde la perspectiva de esta región.

A primera vista el título podría desorientar al lector, si lo interpreta como un diccionario de términos éticos. Los hay, pero no son los más numerosos. Abundan más bien los términos económicos, que son tratados con la preocupación de destacar la dimensión ética que en ellos se esconde. Esta circunstancia es digna de ser subrayada porque implica toda una forma de entender la ética aplicada, en este caso al campo de la economía. De este modo se huye de una concepción demasiado extrínseca de la ética, como si ésta fuese un conjunto de principios previamente elaborados que luego se imponen a la realidad económica para marcarle las pautas de funcionamiento. Esta postura es tan insuficiente como la que se escuda en la objetividad científica de la economía para rechazar cualquier pretensión de reflexión ética.

en contraposición a esas dos formas de entender la ética económica, el enfoque que aquí se adopta parte, en la mayoría de los casos, del análisis de la realidad económica para descubrir en ella los aspectos éticos, que le son inherente aunque muchas veces se ignoren o se nieguen. Consecuentemente con este enfoque los autores de este diccionario son, en su mayor parte, economistas. Sin embargo, se echa de menos una información más detallada sobre quiénes son los colaboradores, tanto alemanes como latinoamericanos.

Una palabra merece también la bibliografía –abundante, por cierto, al final de cada artículo–: ni los autores del texto alemán han sabido salir de la literatura de su ámbito cultural (cosa bien frecuente en libros producidos en Centroeuropa), ni los traductores han sido capaces de adaptarla al lector brasileño. Esto le hace perder gran parte de su utilidad.

Estos dos defectos no son óbice para cuestionar la utilidad general de la obra. Naturalmente no es un libro para leerlo de corrido. Pero ciertamente aprovecharía a muchas personas que se mueven en el mundo de la economía tener este libro a mano como ayuda para mantener viva la sensibilidad hacia la dimensión ética de su actividad.

Ildelfonso Camacho Laraña S.J.

---

DUART, J.M. (1999), *La organización ética de la escuela y la transmisión de valores*. Paidós, Papeles de Pedagogía, Barcelona, 160 págs.

---

*“No hay educación sin valores”*  
(Reboul)

La toma de decisiones es el acto más relevante en las organizaciones e implica libertad para decidir, es decir, para optar según fines, lo que le convierte en un acto ético. La escuela es una organización que educa éticamente a los alumnos, de acuerdo con su proyecto educativo; pero al mismo tiempo es un colectivo de personas que debe reflejar como institución un comportamiento ético, a fin de dar coherencia al proyecto educativo y de madurar como institución. La configuración de ese comportamiento ha de concretarse en la gestión ética de la escuela. Estas son las ideas centrales que sustenta el autor en la presente obra, concebidas en el seno de la escuela, aunque nos parecen perfectamente aplicables a la Universidad considerada como institución educativa.

La **educación es una praxis ética** institucionalizada destinada a conseguir la formación integral de los alumnos. El proyecto educativo fija los principios ideológicos y los valores que definen el carácter específico del centro (principios y valores que han de ser dinámicos, variables a lo largo del tiempo); la concreción del proyecto se materializa en un currículum escolar multidimensional (métodos, contenidos, agentes educativos, espacio-tiempo, evaluación), facilitador del aprendizaje y concebido ante todo como un ejercicio permanente de acciones de

valoración que conducen a la maduración de la personalidad del alumno.

Ahora bien, la **escuela es una organización inteligente**, no sólo capaz de enseñar, sino también de aprender colectivamente, y en la medida en que la escuela sea capaz de aprender podrá educar mejor como organización, optimizará su acción educativa. El **aprendizaje organizativo** no ha de basarse únicamente en las finalidades sociales (ética de las organizaciones), sino en una **acción ética comprometida** (ética en las organizaciones), que se fundamenta en dos ejes: **actuación** según valores (modelo de centro compartido, con un proyecto de futuro, un estilo de liderazgo y una cultura aceptados), y **reflexión** permanente sobre sus finalidades y sobre la cultura de la organización.

El resultado del aprendizaje organizativo se traduce en una **gestión ética de la escuela**. Pero ¿cuáles son los valores básicos de la institución escolar? ¿Qué es lo que hay que gestionar en la escuela? La definición de los valores fundamentales de la escuela se derivan del análisis de la dinámica del aprendizaje, en la que confluyen tres dimensiones: La personal (el yo), caracterizada por el valor **libertad** de los individuos dentro de la escuela; la colectiva (el nosotros), caracterizada por el valor **cooperación** en el seno de la comunidad educativa; la estructural (la cultura), caracterizada por el valor **experiencia** de la organización. Las tres dimensiones anteriores definen cuatro intersecciones o espacios de interacción: El yo-cultura da lugar al valor **coherencia** entre los intereses de los individuos y los valores de la cultura; el yo-nosotros da lugar al valor **respeto** entre el individuo y la comunidad; el nosotros-cultura da lugar al valor **adaptación** de las aporta-

ciones de la comunidad a la cultura; el yo-nosotros-cultura da lugar al valor supremo de la institución, la **responsabilidad**, que determina el aprendizaje institucional, tanto del individuo como de la organización.

Es preciso reconocer que los valores que se acaban de identificar, entendidos como horizontes de sentido, no pueden ser gestionados directamente, pero sí pueden serlo sus manifestaciones en la conducta, en el comportamiento ético de la organización. ¿Cuáles son los elementos de análisis o de valoración que hacen posible la gestión ética de la escuela? Según el autor se pueden reducir a tres ejes conceptuales que generan acciones mensurables: El eje de **visión compartida**, fruto de la interacción entre las vivencias individuales de los distintos miembros de la comunidad, genera **acciones responsables**; el eje de **acción compartida**, fruto de la participación de todos los miembros de la comunidad, genera **acciones cooperativas**; el eje de **autoridad compartida**, fruto de un estilo de liderazgo democrático (dirección responsable, delegación y capacidad de decisión a todos los niveles), genera **acciones justas**.

La gestión ética de la escuela favorece la creación de una imagen global positiva de la organización, el aprendizaje, la participación, la coherencia, el sentido de la responsabilidad y la autonomía de los centros. Para su puesta en marcha e implementación, hay que vencer ciertas barreras, como son: La predisposición negativa de los profesores ante las tareas de gestión, la dificultad para entender la gestión como un servicio, la rigidez estructural de los centros educativos, la falta de formación específica de las escuelas de Magisterio en materias de di-

rección y gestión de centros y la necesidad de vivir la ética como creencia, no como humanismo.

Alfonso Pascual Gañán

---

## CIENCIA POLÍTICA

---

PANIAGUA, J.L., MONERO, J.C. (1999), (editores). *En torno a la democracia en España. Temas abiertos del sistema político español*, Tecnos, Madrid, 501 págs.

---

El libro recoge las conferencias o ponencias de una serie de profesores de la Universidad Complutense de Madrid que constituyeron un curso de la Escuela de Verano de Segovia en 1989. Son un total de 12 contribuciones sobre temas muy diversos pues van desde el recuerdo de la gestación de la Constitución (G. Cisneros) a la integración del sistema español en Europa (Closa). Los prof. Garcés y Monedero analizan la transición. Hay tres contribuciones sobre las tres principales fuerzas políticas: PP (Lourdes López Nieto), PSOE (Paloma Román) e IU (Taibo). El sistema electoral es analizado por A. Penadés. El siguiente bloque de contribuciones trata del conflictivo tema de la estructuración del Estado: el nacionalismo (Elorza) y dos propuestas sobre un futuro Estado federal español (E. Alvarado y J. Pastor). Otro bloque lo forman los temas parlamentarios con un estudio sobre la experiencia parlamentaria española (E. Guerrero) y otro sobre la reforma del Senado (Paniagua). Es, pues, un verdadero panorama de la problemática política del Reino de España.

En cuanto a la valoración de las contribuciones es imposible entrar en el detalle en esta breve nota. Como el lector puede suponer, las hay de muy diversa calidad. Todas son fundamentalmente divulgativas como corresponde a cursos abiertos de Escuelas de Verano. Ello hace que no se encuentren en ellas análisis detallados de los problemas ni propuestas nuevas (con algunas excepciones), pero ello hace también que el libro pueda interesar a un público más amplio. Su lectura es muy recomendable siempre que el lector adopte una actitud crítica porque es evidente que la mayor parte de los profesores, al explicar, toman partido.

Fernando Prieto Martínez

## RELACIONES LABORALES

J. J. CASTILLO (1999), (ed.), *El trabajo del futuro*, Editorial Complutense, Madrid, 162 págs.

El presupuesto de base que comparan todos los colaboradores de este libro es su oposición a la tesis que popularizó hace unos años J. RIFKIN en su obra *El fin del trabajo. El declive de la fuerza de trabajo global y el nacimiento de la era posmercado* (traducción española de 1996). Pero reconocer que no estamos a las puertas de la desaparición del trabajo no implica negar que el trabajo ha sufrido cambios sustanciales en estos últimos años. Esta convicción justifica el título de la obra (*El futuro del trabajo*), que fue también el de las sesiones organizadas

por el "Seminario Charles Babbage de Investigación en Ciencias Sociales del Trabajo", domiciliado en el Departamento de Sociología III de la Universidad Complutense. En las sesiones, que se desarrollaron en junio de 1998, participaron un grupo de destacados especialistas de diferentes países europeos y latinoamericanos.

El eje de sus investigaciones es el alcance y consecuencias del nuevo concepto de trabajo, que estos cambios inducen. No podemos seguir aferrados al concepto que se impuso en la época dorada del Estado de bienestar. En este sentido, es ahora el tercer mundo el que se adelanta al primero, porque es la forma de trabajo dominante allí la que parece generalizarse a todos los países: trabajo precario e inestable, flexible, informal...

Dos de los autores que se dan cita en el volumen analizan el problema desde la perspectiva de Gran Bretaña y de Alemania respectivamente. De Gran Bretaña (R. BROWN, de la Universidad de Durham) se adelantan algunos elementos de un ambicioso programa de investigación sobre "El futuro del trabajo", a través del cual se pretende dar respuesta a preguntas tales como: ¿qué contenido puede darse en las nuevas circunstancias al concepto de "pleno empleo"? ¿cuáles deben considerarse condiciones "normales" de empleo? ¿qué puede considerarse un "buen" trabajo desde donde criticar las condiciones de trabajo que muchas veces se dan en la realidad? Por su parte, M. SCHUMANN, de la Universidad de Göttingen, expone la política innovadora de trabajo ("Innovative Arbeitspolitik"), puesta en acción en los años 80 en Alemania y sometida ya a cuestionamiento en los 90 por la tendencia emergente a

buscar ante todo la rentabilidad a corto plazo. Este último texto tiene el valor de no limitarse a describir la situación (precarización creciente del trabajo en aras de una rentabilidad más inmediata); se pregunta además si es previsible que esta tendencia se mantenga en los países más avanzados frente a la competencia de los países del tercer mundo.

En todo caso estos cambios en el trabajo afectan no sólo al ámbito estrictamente laboral, sino a otros muchos aspectos de la vida humana y de las relaciones sociales. Flexibilidad del trabajo, di-

visión del trabajo, el trabajo como factor de estructuración social son otros tantos temas abordados en sendos capítulos...

La literatura sobre el trabajo va si alcanzando dimensiones que la hacen casi inabarcable. Este libro pretende hacer un balance: la crisis del trabajo no afecta tanto a su cantidad cuanto a su calidad. En este sentido ayuda a precisar los diagnósticos y polemiza con afirmaciones que se hacen a veces con excesiva precipitación.

Ildelfonso Camacho Laraña S.J.