

Julio · Septiembre 2004

**REVISTA**

de  
**Fomento Social**

***De nuevo el petróleo***

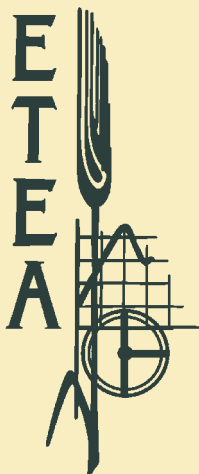
*La teología de la liberación vista desde el "imperio"*

*Responsabilidad social de la empresa*

*En defensa de los indios*

*La quinta ampliación de la Unión Europea*

*Universidad y Cooperación al Desarrollo*





---

# REVISTA DE FOMENTO SOCIAL

---

Nº 235 – VOLUMEN 59

---

JULIO–SEPTIEMBRE 2004

---

---

**RESÚMENES / ABSTRACTS** ..... 487

---

## EDITORIAL

---

– *De nuevo el petróleo* ..... 491

---

## ESTUDIOS

---

- Daniel IZUZQUIZA SJ: *De la liberación a la resistencia. Una mirada a la teología de la liberación desde el corazón del imperio* ..... 521
- Rafael Ángel ARAQUE PADILLA: *Factores condicionantes de la responsabilidad social de la empresa: los límites de lo posible* ..... 553
- Gaspar RUL–LÁN BUADES: *En defensa de los indios* ..... 593
- 

## NOTAS

---

- Luis Javier MARTÍN PEDRAZA: *Efectos de la quinta ampliación de la Unión Europea* ..... 639
- Ildelfonso CAMACHO LARAÑA SJ: *"De la liberación a la resistencia". Un comentario* ..... 671
- 

## DOCUMENTOS

---

- UNIJES: *Universidad y Cooperación al Desarrollo* ..... 685
- 

## BIBLIOGRAFÍA

---

- *Recensiones* ..... 699
- RIFKIN, J., *El sueño europeo. Cómo la visión europea del futuro está eclipsando el sueño americano* (José J. ROMERO RODRÍGUEZ) ..... 699
- ALCAIDE INCHAUSTI, J., *Evolución económica de las regiones y provincias españolas en el siglo XX* (Adolfo RODERO FRANGANILLO) ..... 705
- AURIOLAS MARTÍN, J. y MANZANERA DÍAZ, E. (Coord), *Economía y sociedad andaluza. Análisis avanzado de las causas del desarrollo relativo* (Adolfo RODERO FRANGANILLO) ... 708
- MARSHALL, K. y KEOUGH, L., *Mind, Heart and Soul in the Fight against Poverty* (José J. ROMERO RODRÍGUEZ) ..... 711
- *Reseñas* ..... 714
- 

**SUMARIO**

---

La Revista de Fomento Social se encuentra indexada al menos en las siguientes bases de datos internacionales y nacionales

- **IBSS**, de la **London School of Economics and Politics**
- **ECONDOC** y **ECONIS (Universidad de Kiel)** en **Alemania**
- **RAS, Russian Academy of Sciences Bibliographies (RAS)**
- **LATINDEX, Sistema de Información para revistas científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal**
- **ISOC, Centro Superior de Investigaciones Científicas (CSIC)**
- **CBUC, Consorcio de Bibliotecas Universitarias de Cataluña.**
- **COMPLUDOC, de la Universidad Complutense de Madrid**
- **DIALNET, de la Universidad de La Rioja**
- **CIDEC, Centro de Información y Documentación Europea de Economía Pública, Social y Cooperativa de la Universidad de Valencia .**
- **Summarev, de la Universidad de Sevilla.**

## Estadística de los artículos recibidos en la Revista de Fomento Social durante el año 2003

Originales recibidos.....	37
Procedentes de España.....	34
Procedentes de otros países .....	3
Originales aceptados sin modificaciones .....	5
Originales aceptados con modificaciones .....	21
Originales rechazados .....	11



*Revista de Fomento Social*, 59 (2004), 487–490

## RESÚMENES–ABSTRACTS Nº 235

### EDITORIAL

#### *Consejo de Redacción*

#### **De nuevo el petróleo**

En esta ocasión, hemos decidido centrar nuestra reflexión editorial en un problema que, lejos de ser coyuntural, afecta a la estructura misma de nuestro sistema económico. Intentamos ofrecer una explicación coherente de la evolución reciente de los precios del petróleo, que no se puede comprender sin hacer una incursión, por breve que sea, en los aspectos relativos a la demanda y a la oferta. Nos detendremos especialmente en los procesos más recientes marcados por dinámicas mundiales que difícilmente van a cambiar de orientación en el próximo futuro. Dedicamos finalmente sendos breves apartados a analizar la influencia del petróleo en la macroeconomía, en las guerras, y en la ecología. Concluimos con un decálogo que puede ayudar a sintetizar los fenómenos más importantes del problema.

#### *Editorial Board*

#### **Oil again**

*On this occasion we have decided to focus our editorial on a problem that, far from being circumstantial, affects the very structure of our economic situation. We endeavour to offer a coherent explanation for the recent evolution of oil prices, which cannot be understood without dipping into aspects related to offer and demand. We will look especially at the latest events marked by world-wide tendencies that are unlikely to change direction in the near future. Finally we dedicate a brief coverage*

*to an analysis of the influence of oil on macro-economics, on wars and on ecology. We conclude with a decalogue that may help to synthesise the most important phenomena of this problem.*

#### ESTUDIOS / PAPERS

*Daniel IZUZQUIZA*

#### **De la liberación a la resistencia. Una mirada a la teología de la liberación desde el corazón del imperio**

Conjugando el enfoque teológico con el sociológico, el autor ofrece un balance crítico de la teología de la liberación y de su manera de concebir la transformación social, apoyándose sobre todo en la reflexión de autores norteamericanos. Fruto de este análisis y centrándose en el contexto del primer mundo (Europa y EEUU), el artículo propone otorgar prioridad al papel de las comunidades cristianas radicales en contraste con el sistema liberal-capitalista dominante. De esta manera la Iglesia podrá configurarse como espacio de resistencia al imperio.

#### ***From Liberation to Resistance. A look at Liberation Theology from the heart of the empire***

*The author offers a critical survey of the evolution of Latin American liberation theology and its understanding of social transformation. He combines theological and sociological approaches, especially from North American authors. From this perspective, and focusing on the First World context (Europe and USA), this essay proposes to strengthen the role of radical Christian communities in contrast to the dominant liberal-capitalist system. That way the Church can embody a social space of resistance to the empire.*

*Rafael Ángel ARAQUE PADILLA*

#### **Factores condicionantes de la responsabilidad social de la empresa: los límites de lo posible**

El interés suscitado por la idea de Responsabilidad Social de la Empresa (RSE) se está traduciendo en un sinnúmero de iniciativas para ponerla en práctica que parten de diferentes ámbitos de la sociedad. Las realizaciones que se produzcan en el ámbito de la RSE dependerán en último término de las posibilidades de actuación que tenga la empresa, así como de la percepción que ésta se forme al respecto. Sin embargo, estos aspectos son a menudo soslayados en las iniciativas surgentes. A partir de un estudio de casos, en este artículo se indagan algunos de los factores que pueden ser

---

más influyentes a la hora de entender el planteamiento que hace una organización concreta sobre la RSE.

***Factors that condition a company's social responsibility: limits to what is possible***

*Interested aroused by the idea of Company Social Responsibility (CSR) is throwing up endless initiatives for putting this into practice in different sectors of society. Actions that happen within the area of CSR actually depend on the possibilities for action on the part of the company, as well as the view taken by them in this respect. However, these aspects are often avoided in the initiatives that emerge. Based on case studies, this article looks into certain aspects that can most influence the understanding of how a specific organisation acts about CSR.*

Gaspar RUL-LÁN BUADES

**En defensa de los indios**

El artículo analiza las distintas políticas que, conocidas con el genérico nombre de “indigenismo”, han desarrollado, a través de seis siglos los no-indios, para intentar someter, amparar, segregar, aniquilar, asimilar o integrar a las poblaciones indígenas de Latinoamérica. Luego se presenta el nuevo movimiento liderado por los propios indios, conocido como “indianismo”, que se opone a los “indigenismos” y propugna el derecho de autodeterminación de los pueblos aborígenes del Nuevo Mundo.

***Defending the Indians***

*This article analyses various policies that, under the general term “native”, have been developed throughout the last six centuries by non-Indians, to attempt to subjugate, shelter, segregate, annihilate, assimilate or integrate the native peoples of Latin America. Later, a new movement appeared, led by the Indians themselves, known as “Indian”, as against “native”, which advocates the right to self-determination by the indigenous peoples of the New World.*

NOTAS

Luis Javier MARTÍN PEDRAZA

**Efectos de la quinta ampliación de la Unión Europea**

El pasado 1 de mayo se llevó a cabo la quinta ampliación de la Unión Europea. La República Checa, Chipre, la República Eslovaca, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta y Polonia entraron a formar parte del club europeo. Este hecho

ha conllevado una amplia gama de consecuencias para todos. El presente artículo pretende explorar y cuantificar los efectos que esta ampliación de la UE tiene para todos los miembros.

***Effects of the fifth enlargement of the European Union***

*On the first of May this year the fifth enlargement of the European Union took place. The Czech and Slovak Republics, Slovenia, Estonia, Hungary, Letonia, Malta and Poland became members of the European club. The consequences of this event have been wide-spread for all concerned. This article endeavours to explore and quantify the effects that this enlargement of the EU has had on all the members countries.*

Ildefonso CAMACHO LARAÑA

**“De la liberación a la resistencia”. Un comentario**

El autor comenta críticamente algunos aspectos desarrollados en el artículo de referencia que aparece en este mismo número.

***From Liberation to Resistance. A comment***

*The author makes some critical remarks to the arguments included in the previous article of this number.*



*Revista de Fomento Social*, 59 (2004), 491-520

# De nuevo el petróleo

---

*Consejo de Redacción<sup>1</sup>*

---

*(PALABRAS CLAVE: ECONOMÍA MUNDIAL, PRECIOS DEL PETRÓLEO, GUERRA, ECOLOGÍA...*

*KEY WORDS: WORLD ECONOMY, OIL PRICES, WAR, ECOLOGY)*

## **1. Introducción**

*En el momento de redactar estas líneas (octubre de 2004), el precio del petróleo en todos los mercados está batiendo récords absolutos de cotización: el barril de petróleo Brent del mar del Norte, referencia en Europa, ha sobrepasado los 50 dólares. El petróleo se ha encarecido entre un 45 y un 60% en un año, dependiendo de las cotizaciones relativas de las distintas monedas con respecto al dólar.*

*¿Estamos ante una nueva crisis? A pesar de la importancia de las subidas y del valor absoluto alcanzado, no podemos hablar de una nueva crisis del*

---

<sup>1</sup> Para esta reflexión hemos contado con la ayuda especial de nuestro colega el Profesor Gabriel M<sup>º</sup> Pérez Alcalá, a quien agradecemos su valiosa colaboración.

*petróleo. La naturaleza de esta escalada del petróleo es muy diferente a las anteriores, así como sus posibles consecuencias sobre las economías desarrolladas. Y, aunque hay similitudes, hay nuevos hechos que es necesario tener en cuenta: la historia no se repite, ni siquiera se plagia.*

*Nuestra propuesta de reflexión quiere articular un análisis del mercado del petróleo (y, por sinécdoque, el de la energía en general<sup>2</sup>) de una forma deductiva y clásica. Analizamos, primero, los agentes que intervienen en el mercado de petróleo, estudiando la formación de la demanda y de la oferta, subrayando que todos somos consumidores de petróleo y los intereses contrapuestos de los agentes que componen la oferta. Analizamos, en segundo lugar, la evolución de los precios en una perspectiva histórica y deteniéndonos, con mayor detalle, en el cúmulo de circunstancias que explican la actualidad de los precios. Estudiamos, en tercer lugar, las consecuencias que la evolución del precio del petróleo tiene sobre las distintas economías a la luz de la teoría económica y de la historia. En cuarto lugar, señalamos, brevemente, la íntima interrelación entre las variables políticas y las económicas del mercado de petróleo. En quinto lugar, sugerimos los límites ecológicos del uso del petróleo. Y, por último y finalmente, resumimos los elementos centrales del mercado de petróleo en un decálogo de ideas básicas a tener en cuenta siempre que se hable de tan importante mercado.*

*Hemos evitado entrar en detalles acerca de los aspectos tecnológicos<sup>3</sup>, aunque reconocemos su importancia, así como nos hemos centrado más en los aspectos económicos y menos en los políticos. Y no hemos querido entrar en el análisis de las soluciones, reales o utópicas, que podrían valorarse y que condicionarían la evolución futura del mercado en el largo plazo, por escapar a nuestras pretensiones.*

## **2. Las fuerzas del mercado: la demanda y la oferta de petróleo**

*El análisis de cualquier mercado ha de empezar por analizar la demanda y la oferta. El análisis de la demanda nos permite explicar porqué un determina-*

---

<sup>2</sup> El análisis del mercado del gas natural, con la salvedad de que habría que incluir a Rusia como líder, es muy similar al del petróleo.

<sup>3</sup> En E. PARRA IGLESIAS, (2003), *Petróleo y Gas natural: industria, mercados y precios*. Madrid: Akal, se puede encontrar un buen análisis de todos los aspectos esenciales del mercado de petróleo. Su glosario y su bibliografía nos evitan más referencias.

*do bien o servicio es necesario o importante, mientras que el de la oferta nos ayuda a comprender cómo se satisface esa necesidad. Este doble y necesario análisis permite elucidar los intereses de los agentes que intervienen en el mercado y sus posibilidades de acción.*

**La demanda de petróleo** ha crecido a lo largo de la historia en varias fases diferenciadas que se han solapado temporalmente. La primera fase se inició a mediados del siglo XIX, fecha en la que el aceite de roca se empezó a utilizar como fuente barata de iluminación, especialmente en los Estados Unidos e Inglaterra. Este uso generó una primera demanda de petróleo que decayó al ser desplazado, a finales del siglo XIX, por la electricidad. Sin embargo, antes de que se produjera este desplazamiento del petróleo como bien final y pasara a ser materia prima esencial de la producción de electricidad, la demanda de petróleo vivió un segundo impulso con la invención del motor de combustión interna. La invención y el desarrollo de los automóviles, en especial a partir de la I Guerra Mundial en la que demostrarían su mayor flexibilidad frente a los ferrocarriles, así como la generalización de los motores en otros medios de transporte, como en los barcos, y su imprescindible concurso para la aviación, determinaron un espectacular crecimiento de la demanda de petróleo. Crecimiento que se vio favorecido, al mismo tiempo, por la Segunda Revolución Industrial que se produce a lo largo del siglo XX. La demanda de petróleo tuvo, pues, un segundo crecimiento con la revolución del transporte que todas las sociedades industriales han vivido a lo largo del siglo XX. La motorización de las sociedades modernas generalizó, entonces, el uso del petróleo y convirtió el empleo de sus derivados en una parte esencial de la vida de las sociedades desarrolladas. Al mismo tiempo que las sociedades industriales generalizaron el uso del motor de explosión, se iniciarán nuevos usos del petróleo, esta vez como materia prima de procesos productivos nuevos. La aparición de los plásticos con toda su variedad de usos y formas, de la fibra sintética (nailon, lycra, etc.), de pegamentos, de disolventes que utilizan el petróleo como materia prima determinó un nuevo crecimiento de la demanda y una nueva extensión de sus usos.

*El petróleo, pues, será un bien de primera necesidad para los consumidores de las economías desarrolladas porque, además de ser energía primaria para la producción de electricidad y calor, es imprescindible para el transporte y es básico para la industria petroquímica y del plástico, interviniendo en una inmensa variedad de procesos como materia prima. El crecimiento de la demanda de petróleo está, en primer lugar, directamente relacionado con la diversidad de procesos productivos en los que interviene, es decir, con la tecnología disponible en cada momento.*

*El bienestar de todos los ciudadanos de las economías desarrolladas y, con ellos, de una parte importante del mundo, está íntimamente ligado al consumo de petróleo. Y, por lo mismo, el desarrollo de cualquier economía implica, dada la tecnología industrial que conocemos, el crecimiento de la demanda de petróleo.*

*Pero estos constantes crecimientos de la demanda de petróleo en el mundo hubieran sido menores si no hubiera sido una materia prima relativamente barata. En efecto, el precio del petróleo<sup>4</sup> fue relativamente estable desde los primeros años de formación del mercado hasta 1973, por supuesto con las excepciones lógicas de las guerras mundiales. De hecho, el precio<sup>5</sup> del petróleo, en el periodo 1948–70, el de la recuperación económica tras la Segunda Guerra Mundial, se mantuvo en un intervalo medio de 12–14 \$/barril. Un precio bajo y relativamente estable hasta el último cuarto del siglo XX que influyó en la expansión de la demanda de petróleo en todos sus usos. En comparación con el carbón, energía de la Primera Revolución Industrial, el petróleo tuvo, añadidas, unas innegables ventajas, económicas y políticas, que contribuyeron a su éxito. La segunda causa, pues, del éxito del petróleo como fuente de energía, y en íntima relación con la gran variedad de usos en los que es insustituible, fue, a lo largo de más de setenta años del siglo XX, su relativo bajo precio. La consecuencia añadida de este crecimiento de los usos y de estos precios bajos y estables, durante la mayoría del siglo XX, ha sido que la estructura económica resultante de la Segunda Revolución Industrial sea dependiente del petróleo, pues el stock de capital acumulado está basado en esta tecnología. Este hecho determina la estabilidad y la insensibilidad ante las variaciones de los precios, en el corto plazo, de la demanda de petróleo.*

*La demanda de petróleo mundial la formamos millones de consumidores que usamos el transporte, la electricidad, los plásticos. Miles de usos para miles de millones de consumidores. Por eso es estable y gigantesca la demanda de petróleo. Y lo será en las próximas décadas. En otras palabras, dado que el bienestar económico depende del petróleo, el petróleo es objetivo político permanentemente. Todos los países tienen políticas energéticas que garanticen su supervivencia. Porque todos somos consumidores de petróleo.*

---

<sup>4</sup> Véase WTRG Economics, [www.wtrg.com/prices.htm](http://www.wtrg.com/prices.htm)

<sup>5</sup> Para facilitar la comparación de precios del petróleo y sin entrar en detalles técnicos de la estadística, todos los datos de precios, salvo especificación en contrario, los damos en dólares constantes del año 2000. Quitamos así el efecto que la inflación causa sobre los precios.

*El desarrollo de la oferta de petróleo ha tenido una evolución paralela a la de su demanda. La fortaleza de la demanda debería haber dado lugar a un aumento de los precios; sin embargo el desarrollo de la tecnología de perforación en la mitad del siglo XIX, la posibilidad de almacenamiento y el inicio de los primeros procesos de refino condicionó la estructura de la oferta y su localización, lo que permitió una estabilidad de los precios. Fue en los Estados Unidos donde se inició la explotación del petróleo de forma masiva. En Europa, la inexistencia accesible (con la tecnología de la época) de petróleo dentro de las fronteras de las potencias (Reino Unido, Francia, Alemania), hizo que éstas lo buscaran bien en sus colonias, bien a través de empresas que operaban en el Imperio Zarista. De cualquier forma, la producción norteamericana fue más de la mitad de la producción mundial del petróleo hasta después de la 2ª Guerra Mundial.*

*Hay, en la evolución de la oferta de petróleo, tres grandes fases, según el protagonismo que los distintos agentes que intervienen en la oferta han tenido a lo largo del tiempo. Podemos hablar, así, de una primera etapa en la que triunfaron las empresas monopolísticas, de una segunda etapa protagonizada por los estados petroleros y, finalmente, de una tercera etapa en la que el mercado ha estado dominado por el cártel petrolero de la OPEP. La etapa actual, finalmente, es una fase en la que los tres agentes (empresas multinacionales, estados petroleros y la OPEP) comparten intereses, estableciéndose una competencia de poder entre ellos.*

*En un primer momento, y puesto que el mercado principal fue y es el norteamericano, serán sus compañías las que dominen el mercado, produciéndose un fenómeno de crecimiento y concentración de la oferta sumamente relevante. En una economía de mercado tan sumamente abierta y liberal como la norteamericana en la segunda mitad del siglo XIX, la explotación del petróleo supuso una oportunidad de rápido beneficio que atrajo a muchos e importantes capitalistas, evolucionando rápidamente de una estructura de mercado de una competencia cuasi perfecta a una estructura oligopólica y, de ésta, a un monopolio puro. En el caso norteamericano, la visión de Rockefeller llevó a la Standard Oil of New Jersey a una posición de cuasimonopolio en los Estados Unidos. Posición que fue desarmada judicialmente mediante la partición de la compañía, en 1911, en Exxon, Mobil, Chevron, etc., en un proceso que ha marcado la historia económica norteamericana. Sin embargo, la demanda norteamericana fue suficiente como para permitir el desarrollo de las nuevas compañías, aunque las forzó a salir de su mercado natural, expandiéndose por Latinoamérica y Oriente Próximo, y condicionando, así, el mercado mundial de petróleo.*

*En Europa, mientras tanto, la oferta se desarrolló por unos cauces diferentes. Los europeos, en general, fueron más reacios al uso del petróleo como fuente de energía porque la mayoría del stock de capital instalado (en la industria, en el transporte o en el alumbrado público) usaba carbón como fuente de energía, y porque, al carecer de petróleo dentro de sus fronteras, dependían en precio y suministros del exterior. Los yacimientos se encontraban en las colonias o en estados menos desarrollados más o menos amistosos (Rusia, Indias Orientales, Irán) lo que implicaba riesgos a los que sólo se podía hacer frente si existían rentas monopólicas. Las empresas europeas, frente a las norteamericanas, nacerán, pues, con claras conexiones con el poder político (el caso de Shell o British Petroleum en la muy liberal Gran Bretaña es claro) o bien directamente auspiciado por él (Elf, Total, Fina). Y, desde su nacimiento serán empresas de grandes dimensiones. Las dos más grandes serán Royal Dutch–Shell y British Petroleum (ex–Anglo–Iranian Petroleum Company).*

*En una segunda fase, que se inicia tras la 2ª Guerra Mundial, el petróleo se convertirá en un asunto de estado. Todos los países establecerán políticas energéticas y será un objetivo de política exterior el conseguir yacimientos y de política interior el desarrollar una industria propia. La era de las compañías omnipotentes empieza a declinar al tener que compartir el poder en el mercado con los estados de las economías a las que abastecen y, sobre todo, con los viejos y nuevos estados que controlan los yacimientos. El petróleo, con las demandas de los países industrializados muy desarrolladas, será, a partir de esta etapa, una cuestión política.*

*La tercera etapa en la conformación de la oferta de petróleo se inicia allá por los sesenta y tarda en madurar. Avanzado ya el proceso descolonizador y constituidos nuevos estados, con fuertes connotaciones nacionalistas y antiimperialistas, pero dependientes de la demanda de los países industrializados, el control del mercado se va traspasando de las grandes compañías multinacionales occidentales (especialmente las Siete Hermanas<sup>6</sup>: Exxon, Gulf, Texaco, Mobil, Shell, BP y Chevron) hacia compañías estatales<sup>7</sup>, al tiempo que se va fraguando la idea de una organización mundial de países exportadores de*

---

<sup>6</sup> El grupo de las *Siete Hermanas* debe su mote al reparto que se hizo del petróleo de Oriente Próximo entre las distintas compañías. Aunque también se usa el nombre para las compañías en las que se dividió el imperio Rockefeller.

<sup>7</sup> Hubo países que muy pronto nacionalizaron el petróleo. El presidente Lázaro Cárdenas nacionalizó el petróleo mexicano en 1938. En aquella época, México era el segundo productor del mundo. Argelia, Indonesia, Libia, etc. lo hicieron al poco de alcanzar la independencia.

*petróleo. Así, si en 1969 el 73% de los yacimientos se encontraba en manos de las siete grandes, en 1980 sólo controlaban el 25% del total.*

*La organización que aglutinaría los intereses de los estados petroleros nació en abril de 1959, pero no se institucionalizaría como protagonista del mercado mundial hasta que, en octubre de 1973, toma la decisión de colapsar la oferta mundial. Será la hora de los países productores, del control, o el intento al menos, de la oferta mundial por parte de los dueños de las reservas.*

*La Organización de Países Exportadores de Petróleo, OPEP, agrupa a 11 países productores de cuatro continentes. A los socios fundadores, Arabia Saudí, Irak, Irán, Kuwait y Venezuela, se les unirían más tarde, Emiratos Árabes Unidos, Qatar, Libia, Argelia, Nigeria, e Indonesia. Ni los Estados Unidos, ni México, ni la URSS participaron por razones políticas, y los demás, pequeños productores en su inmensa mayoría, no se integraron por presiones de Occidente y de la URSS. Su funcionamiento es el de un cártel, esto es, los países miembros coordinan, al menos en el papel, sus producciones para influir sobre los precios. La oferta total acordada, objeto de permanente negociación multilateral entre ellos, se divide en cuotas de producción de cada uno de los países. Cuotas que no son fijas, pues han ido evolucionando en función de las necesidades especiales de cada uno de los países a lo largo de los años. De cualquier forma, la clave en la política de la OPEP es la política energética saudí, debido al peso que su producción y reservas suponen sobre el total del cártel.*

*La OPEP fue un cártel exitoso en los setenta, pero la guerra irano-irakí (1980-88) lo llevó al fracaso durante bastante tiempo. Ambos contendientes incumplieron sistemáticamente las cuotas que tenían asignadas y Arabia Saudí y el resto de los socios no pudieron reequilibrar las cuotas. El resultado fue una disminución significativa del precio del petróleo que, ante las necesidades financieras de los socios, llevó a una espiral descendente de precios que produjo profundas disensiones entre ellos. Disensiones que se prolongarían durante la década de los noventa. En los últimos años, la OPEP está teniendo un papel más equilibrado en el mercado y es un importante regulador del mismo, aunque no logra controlarlo como lo hizo en otro tiempo.*

*La oferta en el mercado de petróleo está, pues, determinada por la actuación de tres grandes grupos de agentes que conforman la cadena de transformación del petróleo: los grandes operadores internacionales (Exxon-Mobil, BP, Shell, Total-Fina-Elf, Chevron-Exxon) y las empresas especializadas locales que operan con ellas en cada uno de los pasos (propietarios de campos, propietarios locales de refinerías,*

*transportistas, grupos de distribución, etc.); los gobiernos de los países dentro de cuyas fronteras se encuentran los yacimientos y sus organizaciones como la OPEP, u organizaciones internacionales tales como la Agencia Internacional de la Energía; y, finalmente, las instituciones de mercado, tales como creadores de precios, intermediarios, aseguradoras y financieros, por ejemplo los intermediarios en futuros y otros. La oferta de petróleo es un complejo mundo de agentes con intereses dispares que generan incertidumbre en un mercado vital. El mercado mundial de petróleo es un claro ejemplo de globalización de un mercado con fallos de coordinación.*

### **3. Los precios del petróleo: un breve análisis histórico<sup>8</sup>**

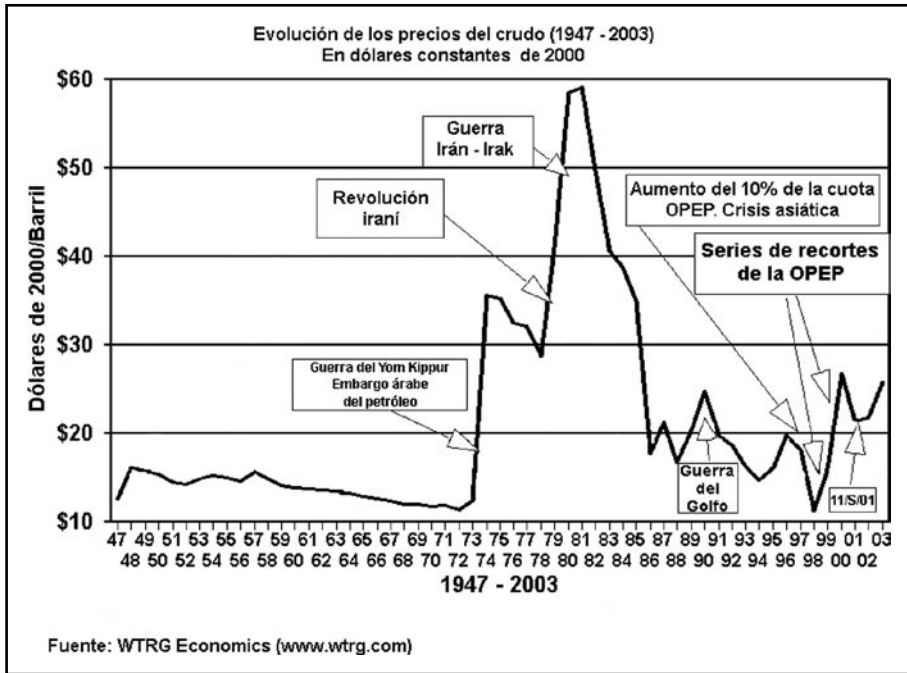
*La evolución de los precios del petróleo está condicionada, en el largo plazo, por las diferencias de las expectativas de crecimiento entre la demanda y la oferta y, a corto plazo, por las expectativas de los desajustes que pueden producirse entre la demanda y la oferta. Las expectativas tienen una influencia radical sobre la formación de los precios porque el precio del petróleo en un momento determinado, como el de todas las materias primas, se refiere a la entrega de una mercancía en el futuro, entre uno y tres meses, desde la fecha de compra. El precio, pues, corriente contiene toda la información relevante que, sobre la evolución a muy corto plazo, tienen las empresas distribuidoras y productoras de la demanda y la producción, lo cual no impide que en ocasiones se manejen informaciones erróneas o insuficientes.*

*Para explicar el precio del petróleo en un momento concreto es necesario tener en cuenta cuatro hechos que lo condicionan. En primer lugar, el precio medio del petróleo, como el de otras materias primas no renovables, tiende al alza, debido a que el crecimiento de la demanda es mayor que el crecimiento de las reservas conocidas. En segundo lugar, y a pesar de esta tendencia, el precio del petróleo tiene altibajos alrededor del precio medio, altibajos que llamamos ciclos<sup>9</sup>, causados por los ciclos del crecimiento económico y por los periodos de maduración y agotamiento de la inversión de la industria petrolera. En tercer lugar, hay una estacionalidad anual en la demanda de petróleo que afecta a los precios: en veintitrés de los veinticinco últimos veranos, y las dos*

---

<sup>8</sup> Véase el gráfico adjunto.

<sup>9</sup> Ciclo en el sentido moderno de que tiene altibajos, no en el sentido clásico y determinista de que las alzas y las bajas se repiten cada cierto tiempo fijo. No hay ciclos determinados en el mercado de petróleo.



*excepciones son significativas, se produjo un alza de los precios sobre el valor medio de los seis primeros meses del año, por los aprovisionamientos para el invierno en el Hemisferio Norte. Y, finalmente, y en cuarto lugar, para explicar los precios del petróleo es necesario analizar las circunstancias que en cada momento determinan la oferta y la demanda de petróleo: circunstancias políticas y sociales que reducen o aumentan la producción o la demanda de determinados países. Circunstancias tales como guerras, crisis políticas, expansiones productivas, hallazgos geológicos, revoluciones tecnológicas o decisiones o informaciones erróneas, etc. que son las variables que realmente condicionan el precio en cada momento y que, frente a los tres hechos anteriores, tienen la particularidad de ser impredecibles.*

*La historia de los hechos que casi nadie podía prever en su momento, que han afectado al precio del petróleo y que explican la coyuntura en cada caso, es relativamente conocida. El precio del petróleo fue, hasta el inicio de la década de los 70, estable. Esta estabilidad se vio truncada en el otoño de 1973 cuando los países árabes decretaron el embargo petrolero para aquellos países*

*aliados o amigos de Israel en la guerra del Yom-Kippur. Entre octubre de 1973 y marzo de 1974 el precio medio del petróleo, en dólares constantes del año 2000, subió desde algo menos de 11\$ a casi 35 \$, alcanzando el record del momento. En poco más seis meses el precio se había multiplicado por más de 3. A esta primera subida, conocida como el Primer Choque del Petróleo, se le vendría a sumar, poco después, el Segundo Choque, provocado esta vez por los problemas derivados del cambio de régimen en Irán y el inicio de la ocupación soviética de Afganistán. El precio estaría, durante la mayoría de los años 1980 y 1981 por encima de 58 \$ (en dólares constantes del 2000), el precio en términos reales más alto nunca alcanzado (y, aún hoy, precio relativo record). Las dos primeras crisis del petróleo se habían consumado.*

*A partir de 1982, se inicia, sin embargo, un descenso de los precios debido a un fuerte incremento de la oferta en todos aquellos países petroleros que tenían fuertes necesidades de financiación. Irán, Irak y la Unión Soviética por estar inmersos en guerras, y Venezuela y México por los problemas de su deuda externa, inundarán el mercado de petróleo y se iniciará una espiral de caída de precios por la competencia entre los productores: para 1986 se habían acabado los factores de incertidumbre y los precios con ellos aparejados, pero no se volvió al precio de antes de las crisis, y hasta la invasión iraquí de Kuwait, en el verano de 1990, hubo un cierto periodo de estabilidad de los precios en la banda de los 17–20 \$, constantes del 2000, casi el doble que el de antes de las crisis y de la bajada ocurrida a partir de 1982.*

*La amenaza irakí sobre Kuwait, a finales de julio de 1990, y la guerra, en los primeros meses de 1991, llevaron el precio del barril de petróleo hasta los 40 \$ de entonces, 25\$ del año 2000. Una situación de precios que se mantuvo durante unos meses tras la guerra por los daños producidos en las infraestructuras irakíes, pero que rápidamente se corrigió, por la mejora de las expectativas para las empresas occidentales de los ricos yacimientos kuwaitíes y saudíes. La recesión postguerra de todas las economías desarrolladas debilitaron la demanda y llevaron a unos bajos niveles de precios en 1994. En el verano de 1994, los precios del petróleo estaban por debajo de los 15\$, en dólares del 2000, debajo incluso de la banda de la segunda mitad de los ochenta. Unos precios tan bajos, en términos relativos, implicaron el cierre de los yacimientos marginales y la congelación de algunas inversiones, lo que sumado al importante crecimiento de la demanda norteamericana por la recuperación de 1993, y las nuevas necesidades de la economía china, elevó el precio hasta los niveles de 19\$. De cualquier forma, y ante la pérdida de protagonismo de la OPEP, el control de los países del Golfo por parte de los Estados Unidos, las crecientes*

*producciones rusas y un crecimiento basado en una tecnología no intensiva en petróleo, el mercado se mantuvo estable, en el entorno de los 19 \$, durante los años centrales de la década de los noventa.*

*En el verano de 1997, el mercado del petróleo interpretó negativamente la firma del Protocolo de Kyoto por los altos costes que su aplicación supondría para los operadores en el mercado y por la recesión que, en teoría, iba a provocar su ratificación, lo que llevó a un ligero incremento de los precios. Para estabilizar el mercado y desincentivar el inicio de la reconversión hacia tecnologías menos contaminantes, la OPEP incrementó las cuotas de producción un 10%, lo que supuso una disminución significativa de los precios. Una disminución que se acentuaría, en la primavera de 1998, por el inicio de la crisis asiática. El precio del petróleo en 1998 se desplomó por debajo de los 10 \$ nominales, algo más de 11 \$ del año 2000: el nivel más bajo de precios desde los primeros años 70.*

*Ante esta situación, la OPEP inicia un continuo proceso de recortes de la producción que tienen como efecto una paulatina subida del precio del petróleo: a lo largo de 1999, del año 2000 y los primeros meses del 2001, el precio se irá recuperando hasta situarse, con una cierta estabilidad, en el entorno de los 25\$ de ese año.*

*Los acontecimientos del 11 de Septiembre de 2001, sin embargo, determinaron una nueva caída del precio debido a la posibilidad de que las expectativas del consumo norteamericano cayeran de tal forma que se entrara en recesión. Sin embargo, la rápida reacción de las autoridades norteamericanas para estabilizar las expectativas sobre su economía, debería haber funcionado en sentido creciente sobre los precios, sin embargo, la orden del Presidente Bush de liberar las reservas estratégicas supusieron una caída de los precios del petróleo hasta los 15 \$ a finales de año. Ante estos precios, la OPEP decidió un fuerte recorte de producción que, por el alejamiento de los fantasmas de recesión mundial por la recuperación del crecimiento norteamericano y, sobre todo, por el imparable crecimiento de la demanda china, llevaron a los precios por encima de los 22 \$ en dólares constantes del 2000. Precio alrededor del cual se mantuvieron a lo largo de casi todo el año 2002. En diciembre del 2002 se inician, sin embargo, una serie de hechos, de consecuencias no previstas entonces, que determinan la dinámica actual de los precios. Hecho este análisis histórico, a este último periodo le dedicamos un apartado específico, dada su importancia.*

#### **4. ¿Un nuevo choque de precios?**

*La huelga de los trabajadores del sector de petróleos en Venezuela para forzar a la renuncia del presidente Chavez (pseudogolpe de estado incluido) y las amenazas de una invasión en Irak, con el corte de producción que eso supondría, llevaron a un crecimiento del precio por encima de los 30 \$. Precio que, tras la decisión del Presidente Bush de iniciar la guerra de Irak y la sobreactuación de la OPEP, cayó hasta 19 \$ en el verano de 2003. Este nivel de precios llevó a la OPEP a nuevos anuncios de recortes que, materializados a principios del otoño de 2003, inició un suave crecimiento de los precios hasta los casi 30 \$ corrientes de marzo de 2004 (25\$ de 2000).*

*A partir de marzo de este año, en que los precios superaron los 30 \$ corrientes (algo menos de 27 \$ constantes del 2000) se ha iniciado una escalada en la que, en los días en los que escribimos estas líneas, aún estamos inmersos. Como señalábamos en las líneas iniciales de este editorial, el petróleo está en máximos históricos en dólares corrientes, en el entorno de los 50\$. Lo que supone, en dólares del año 2000, unos 44,42 \$ (deflactados por la inflación media mundial). Aún muy lejos del máximo histórico de los casi 60 dólares de 1982 y ligeramente por encima de la primera crisis de 1973.*

*Pero, ¿cuáles son las causas del precio actual del petróleo?*

*En la coyuntura del mercado del petróleo, desde el lado de la oferta, han concurrido, a lo largo del último año, distintos hechos que explican, con distinta importancia, parte de los precios del petróleo. De hecho, cinco grandes países productores de petróleo, cuatro de ellos el 50% de la producción OPEP, y el mayor productor del mundo, Rusia (21% de la producción no OPEP), han tenido, y algunos aún tienen, problemas políticos o económicos que afectan a la producción. Problemas no tanto de volumen de producción, como de crecimiento de esa producción y de incumplimiento de los objetivos de producción que habían anunciado, y sobre los que el mercado había formado sus expectativas. Así, en Arabia Saudí, el segundo mayor productor de petróleo del mundo, pero el de mayor capacidad, los atentados terroristas de los últimos meses han dificultado las operaciones de producción y han reducido, en unos meses clave, su capacidad productiva en casi 1,5 millones de barriles diarios sobre una capacidad máxima de 11 millones. Por otro lado, en Venezuela, el mayor productor sudamericano y uno de los proveedores de los Estados Unidos, el referéndum para la revocación del presidente Chavez ha causado una profunda inestabilidad política, que no ha permitido llevar la producción hasta sus niveles históricos: de una producción media de 2,5 millones de barriles diarios antes de su crisis*

*interna, y a pesar de las nuevas inversiones, se ha pasado, en agosto de este año, a sólo 2,22 millones, con una caída del 11,2% y una desviación sobre lo previsto del 25%. En Nigeria, el mayor productor africano, los problemas de violencia étnica y religiosa han llevado al sabotaje de sus oleoductos y de sus puertos de embarque, y aunque su producción media se sitúa por encima de su producción de 2003, está lejos de la producción prevista. Finalmente, el cuarto país OPEP con problemas, y mucho más graves, es Irak. En Irak, la inacabada guerra se traduce en ataques a la infraestructura productiva, lo que implica una caída de producción sobre los niveles de preguerra. Antes de la guerra, Irak vendía en el mercado negro, a pesar del embargo, 1,7 millones de barriles. Y aunque la guerra afectó en muy poco a las ya deterioradas instalaciones irakíes, las expectativas de una rápida reconstrucción, que el gobierno norteamericano se encargó de formar, no se están cumpliendo. Irak produce, en la actualidad, 1,8 millones de barriles, prácticamente igual que en la época del embargo, y muy lejos de lo esperado. Más aún, las expectativas juegan ahora en contra: no se espera que la producción irakí supere los 2,5 millones de barriles hasta mediados de 2005. Y eso siempre que se mantenga la actual situación y los 150.000 soldados norteamericanos sobre el terreno.*

*Los problemas de producción de estos cuatro países OPEP han hecho que la producción del conjunto de la organización haya sido de 27,92 millones de barriles en el primer trimestre de 2004 y de 28,08 millones en el segundo, con un crecimiento de sólo 1,3 millones, el 4,8% sobre la producción de 2003. Las expectativas del año pasado fueron, sin embargo, de que la producción del conjunto crecería por encima de 3 millones de barriles, casi un 10%, en parte, por el control que sobre una parte de esa producción tiene Estados Unidos por su presencia en Irak.*

*En el grupo de países productores no pertenecientes a la OPEP, que con una producción de casi 50 millones de barriles suponen más del 60% del total mundial, también ha habido problemas. Especialmente en Rusia, actual mayor productor del mundo con más de 10 millones de barriles diarios, lo que representa en torno al 20% del total de la producción no OPEP y el 12,5% del total mundial. Los problemas en Rusia han venido motivados por la lucha por el control del grupo Yukos. Esta lucha ha producido la práctica bancarrota de la mayor petrolera rusa y la paralización, a lo largo de los meses de verano, de la puesta en funcionamiento de nuevos pozos. Sin embargo, el caso Yukos no ha hecho descender la producción rusa sobre el año 2003, sino que no ha crecido según lo previsto: se preveía un incremento de la capacidad productiva en 700.000 barriles diarios, sobre los más de 10 millones de producción media*

en 2003, lo que hubiera supuesto un incremento del 1% de la oferta media mundial. Sin embargo, en agosto de este año, sólo se había conseguido incrementar la oferta en 400.000 barriles diarios, lejos de lo previsto.

Incluso pequeños y medianos productores, tales como Australia, Brasil, Argentina, Colombia y Bolivia han planteado, por diversas y muy locales causas, problemas de crecimiento de la oferta en este año. También en este grupo de países los distintos problemas han hecho que la producción media a lo largo de 2004 haya crecido sólo en un 2,6%, frente a unas expectativas de crecimiento de un 4%.

El primer gran factor, pues, que explica la situación actual de precios es que la oferta sólo está creciendo por debajo del 3% sobre las producciones medias del año 2003, cuando las expectativas de crecimiento de esta oferta, formadas a lo largo del último trimestre del año pasado, fueron del 5 al 6%. Un error en los planes que no hubieran afectado tan determinadamente al mercado si no fuera por el paralelo comportamiento de la demanda.

Por donde se han producido más tensiones es por el lado de la demanda mundial. Dichas tensiones que se han debido, en gran medida, a la reactivación del crecimiento en la economía mundial en este año de 2004. Según el último informe del Fondo Monetario Internacional, el crecimiento económico real previsto para este año 2004 para el conjunto de la economía mundial será del 5%, la cifra más alta de la última década y muy por encima del crecimiento de los tres últimos años. Un crecimiento que, como casi todo en economía, no se reparte igualitariamente entre las distintas economías, lo que determina un mayor crecimiento de unas zonas que otras. Puesto que la demanda de petróleo es muy sensible a los crecimientos de renta, podemos explicar el crecimiento de la demanda de petróleo por ese mayor crecimiento. El crecimiento de la demanda china, la reactivación en el resto de la zona del Pacífico (incluido Japón), el mantenimiento del crecimiento norteamericano, y crecimiento en Rusia y en el Este, la mejoría en Oriente Próximo y en Latinoamérica, etc. explican, cada uno en una pequeña parte, el crecimiento de la demanda de petróleo.

De todos estos crecimientos de la demanda tres son esenciales bien por su magnitud, bien por su imprevisto comportamiento: el crecimiento de la demanda china, el incremento de las necesidades norteamericanas y el crecimiento de las demandas de las economías asiáticas.

La demanda china ha pasado de 4,97 millones de barriles diarios, en 2002, a 6,36 millones en la actualidad, un crecimiento del 27% en sólo dos años. China

*demanda hoy 1,39 millones de barriles diarios más que hace dos años, pero la mayoría de este crecimiento, 973.000 barriles, se ha producido este año. La demanda china de petróleo ha crecido en este año el 15%. Este crecimiento tiene su explicación en su proceso de crecimiento económico y en su industrialización: la economía china está creciendo, desde hace casi veinte años, a ritmos superiores al 7%, lo que la ha llevado a ser la tercera economía del planeta por tamaño y una de las más importantes por su tasa de crecimiento. Una economía en la que, por la fase de desarrollo en la que se encuentra, todo crecimiento de su renta implica un fuerte crecimiento de la demanda de petróleo: por cada punto de crecimiento de la economía china, su demanda de petróleo crece un 1,8%.*

*El crecimiento chino ha introducido tensión en el mercado de petróleo porque ni las más optimistas previsiones esperaban que la economía china creciera este año por encima del 9% (y en el segundo trimestre el ¡14%!): la economía china está desbordando en más de 4 puntos las expectativas de crecimiento para este año. Lo que implica, necesariamente, que también esté desbordando las expectativas de crecimiento de su demanda de petróleo. En otras palabras, China está demandando alrededor de 400.000 barriles diarios de petróleo más de lo que se esperaba. Una demanda inesperada que influye en el mercado de petróleo y lo condiciona porque, además, China ha pasado, en muy pocos años, de ser autosuficiente a ser dependiente del exterior en sus abastecimientos de petróleo. Con una producción interior de 3,5 millones de barriles diarios, lo que la convierte en uno de los productores mundiales de tamaño medio<sup>10</sup>, ha pasado en poco menos de una década a tener sólo una cobertura de sus necesidades del 54%. China importa el 46% del petróleo que consume, lo que la hace, dado el tamaño de su mercado y su tasa de crecimiento en el medio plazo, en la economía que más está presionando a los precios en los mercados internacionales.*

*El otro 50% del crecimiento de la demanda mundial de petróleo estaba relativamente previsto y es debido al crecimiento de dos grandes economías, la economía norteamericana y la economía de los países industrializados de Asia.*

*La economía norteamericana está creciendo por encima del 4%, lo que determina un crecimiento de su demanda de petróleo de alrededor del 2,2%.*

---

<sup>10</sup> Por ejemplo, de los 11 países OPEP sólo Arabia Saudí e Irán producen más. Su producción es más importante que la de México o Venezuela.

*Este crecimiento de la demanda norteamericana, modesto en comparación con el chino, es, sin embargo, importante en su valor absoluto, porque los Estados Unidos son el principal consumidor de petróleo del mundo, con una demanda de más de 20 millones de barriles diarios, lo que hace que pequeñas variaciones, especialmente imprevistas, en el crecimiento de su demanda, provoquen importantes variaciones en los precios. El crecimiento esperado de la demanda norteamericana para 2004, a mediados de 2003, fue del 1,8%. Sin embargo, la economía norteamericana está creciendo por encima de las previsiones, con fuertes desequilibrios en sus cuentas públicas y exteriores, lo que traducido en demanda de petróleo inesperada supone unos 100.000 barriles de más en términos medios y, para el próximo trimestre, unos 200.000 barriles diarios más.*

*Algo parecido se puede sostener de las economías asiáticas y, entre ellas, India y, desde luego, Japón. La India está viviendo un proceso de crecimiento económico que, según sus cifras, es sólo ligeramente inferior al chino, pero que aún tiene poca influencia en el mercado de petróleo porque la demanda india es pequeña: sólo consume 2,4 millones de barriles diarios, que importa en su mayor parte. El resto de las economías asiáticas también están creciendo por encima de lo previsto, movidas por el crecimiento norteamericano y por su creciente presencia en el gigantesco mercado chino, por lo que también han incrementado su demanda de forma sorpresiva.*

*Por el lado de la demanda, pues, hay también distintos factores que explican la coyuntura de los precios del petróleo. Fundamentalmente tres factores que se resuelven en uno: la mayoría de las previsiones del pasado año no pudieron anticipar las mejores tasas de crecimiento de China, Estados Unidos y las demás economías del Pacífico. Incluso no pudieron anticipar el mayor crecimiento de algunos países del Este y de otros continentes.*

*Junto a estas expectativas defraudadas en cuanto a la producción y ese exceso de demanda, se han sumado **tres elementos nuevos**: la estrategia de las empresas petroleras de gestión de stocks, la disminución de las reservas estratégicas de muchos gobiernos y la entrada de fondos financieros en la intermediación de precios en el mercado petrolero.*

*Las empresas petroleras han vivido, como muchos otros sectores abiertos a la competencia mundial, un progresivo deterioro de su margen debido a la pérdida de su situación de monopolio o cuasimonopolio en algunas economías. Una de las estrategias que han seguido estas compañías para abaratar costes, y puesto que controlan yacimientos, refinerías, oleoductos y grupos de gasolineras, ha sido*

*reducir los stocks de petróleo, tanto en tanques como en refinerías, por el alto coste que supone. De ahí que se esté observando una nueva política de pequeños stocks en muchas grandes empresas. Una nueva política que ha abaratado los costes pero que tiene el peligro de dejar desabastecido el mercado en algún momento, con el consiguiente incremento del precio. Los stocks de petróleo y derivados, por ejemplo, han sido, a mediados de septiembre, un 40% más bajos que hace un año y más de un 60% más bajos que hace dos. Estos niveles hacen difícil la reacción ante un desabastecimiento en el mercado mundial. Pero no sólo han sido las petroleras las que han decidido mantener un menor nivel de inventarios. También los gobiernos han reducido, desde que en septiembre de 2001 el presidente Bush decidiera liberar una parte de sus reservas estratégicas, el monto total de éstas. En la actualidad los días de abastecimiento garantizado de los países de la OCDE es de unos 80 días (el equivalente a 29 directamente controlados por los gobiernos), mientras que en los años de mediados de los noventa, el abastecimiento medio garantizado era de 110 días (de los cuales 45 estaban directamente controlados por los gobiernos).*

*Señalemos, finalmente, un último factor que explica parte del crecimiento coyuntural del precio del petróleo: la entrada en el mercado de futuros de los fondos de inversión internacionales que han “huido” de la bolsa y de los mercados de valores de renta fija dada su nula, o incluso negativa, rentabilidad. Efectivamente, al igual que ha pasado con el mercado de la soja y con otros mercados de materias primas en los que no se había previsto la explosión de la demanda china, en el mercado de petróleo han estado, a lo largo de 2003, entrando numerosos fondos de inversión de renta fija a corto plazo. El resultado de esta entrada ha sido el aumento de la volatilidad en el mercado y la generación de expectativas de crecimiento de los precios que se han autoalimentado. Sin embargo, la influencia real que estos nuevos agentes están teniendo en el mercado no es posible, hasta donde nosotros conocemos, evaluarla.*

*En definitiva, el mercado del petróleo está viviendo un momento de crecimiento de los precios debido esencialmente a una tendencia general histórica y también a distintos factores imprevistos, tanto en la oferta como en la demanda, y nuevos comportamientos y agentes que están interviniendo en el mercado. La magnitud de los actuales precios del petróleo es, desde una perspectiva histórica, preocupante, pero, en ningún caso, comparable a cualquiera de los episodios de crisis energética de los setenta, ni siquiera estamos cerca, aunque ya dura más, de la situación que se vivió en 1991 en la primera Guerra del Golfo. Para estar en la misma situación, recordemos que alcanzó los 40 \$ de 1991, o sea, unos 75 \$ actuales. Y para estar, en dólares corrientes, cerca de*

*los precios de la segunda crisis del petróleo, debería sobrepasar los 90 \$. No se puede afirmar con rotundidad que estemos realmente ante una nueva crisis de dimensiones semejantes a las anteriores.*

*La cuestión relevante, una vez explicado lo que pasa, es la duración de esta situación de precios. Siendo conscientes de que lo que puede hacer subir más el precio serían factores hoy improbables, pero posibles (tales como un ataque terrorista a una de las grandes refinerías del Golfo o una amenaza creíble sobre Irán por parte de Estados Unidos, etc.) o factores económicos sorprendidos, se puede afirmar, con un muy subjetivo margen de error, que el precio del petróleo se mantendrá en la banda de los 45 a 55 \$ corrientes los próximos dos o tres meses<sup>11</sup>; en todo caso, se espera un descenso para la primavera del 2005, y estabilizándose en la banda de 37 a 45 dólares en el verano del próximo año. Hacer pronóstico más allá del verano del año próximo es demasiado poco fiable dada la volatilidad que aún muestra el mercado de futuros.*

## **5. Petróleo y macroeconomía**

*Las variaciones en el precio de un bien insustituible como es el petróleo tienen efectos, normalmente profundos, sobre cualquier economía. Efectos que se reflejan en la mayoría de las variables que representan la coyuntura económica.*

*Las crisis de los setenta enseñaron la importante relación entre petróleo y crecimiento. En esa época, se hicieron los primeros modelos en los que se relacionaba causalmente el precio del petróleo y las tasas de crecimiento y se estableció la íntima relación que existe entre ambas variables. Desde entonces, se considera que el precio del petróleo está estrechamente y biunívocamente relacionado con el crecimiento de las economías desarrolladas, y, dado el peso que las tres grandes economías industrializadas (USA, UE y Japón) tienen en la economía mundial (alrededor del 60% del Producto Mundial Bruto), con el crecimiento del conjunto de la economía mundial. De ahí que las escaladas de los precios hayan sido consideradas como momentos de crisis económicas en estas economías, a pesar de que, al mismo tiempo, los países exportadores de petróleo vivían un boom económico. Analicemos, brevemente, los efectos de una subida del precio sobre una economía industrializada totalmente de-*

---

<sup>11</sup> Sin embargo, en el mes de noviembre de 2004, se ha producido una bajada importante de su cotización que parece haber tenido un carácter transitorio.

*pendiente del exterior (España es un buen ejemplo), y sobre una economía monoexportadora de petróleo (Argelia, por ejemplo), bien entendido que una disminución del precio produce efectos contrarios a los que describimos.*

*Una subida de precios del petróleo que se considere relativamente permanente tiene dos efectos inmediatos en cualquier economía industrializada: en primer lugar, un incremento de los precios en los sectores intensivos en el uso del petróleo, como, por ejemplo, transporte, petroquímica, energía, etc.; y, en segundo lugar, una disminución en la tasa de crecimiento económico por el deterioro de la balanza de pagos. Inflación y disminución del crecimiento son, pues, las dos primeras consecuencias de un choque de precios petroleros.*

*La intensidad de estos dos efectos, inflación y estancamiento, en el corto plazo y en su proyección dinámica, depende de múltiples factores estructurales y coyunturales de la economía que consideremos. Entre los factores estructurales podemos señalar el peso relativo del sector industrial, la red de infraestructuras del transporte y la flexibilidad de los mercados en la formación de los precios, mientras que como factores coyunturales podemos considerar la intensidad relativa de la subida, las expectativas de permanencia del choque o variables políticas de estabilidad o inestabilidad. En cada economía operan múltiples parámetros idiosincrásicos que hacen que, en un momento determinado, la misma situación en el mercado de petróleo produzca efectos perceptiblemente diferentes. Así, por ejemplo, una subida del precio del petróleo provoca una menor inflación en Francia o Alemania que en España o Italia porque, ante similares pesos industriales, los dos primeros países usan una mayor proporción de energía nuclear e hidroeléctrica que los dos últimos, al mismo tiempo que tienen redes de transporte ferroviario y vial más desarrolladas y parques de automóviles más jóvenes.*

*Los efectos en el medio y largo plazo de un incremento en el precio del petróleo dependen, a su vez, de la intensidad y de la sorpresa del choque, de la capacidad de absorción de los mayores costes por parte de las empresas y de los mercados y, finalmente, de las políticas económicas, macroeconómicas y sectoriales, que se sigan. La experiencia de las dos crisis de los setenta es reveladora. El primer choque del petróleo, octubre 1973 a marzo 1974, fue de alta intensidad y no anticipado, por lo que las economías industrializadas no estaban preparadas para hacerle frente y la mayoría de ellas tenían estructuras productivas sumamente rígidas. La escalada de precios del petróleo influyó negativa en sus balanzas comerciales e inició una espiral precios-salarios, alimentada también por unas políticas de corte keynesiano que pretendían*

*luchar contra el paro a corto plazo, lo que sumió a estas economías en un importante estancamiento con inflación y paro, al tiempo que se alimentaba un fuerte déficit público que obligaba a un incremento de los tipos de interés y hacía difícil invertir la tendencia. Este primer choque, por ejemplo, redujo el crecimiento medio en la OCDE a menos de la mitad, y multiplicó por dos la inflación media, la tasa de paro y el déficit público. Las economías más flexibles, o que reconvirtieron más rápidamente su industria a la nueva estructura de costes, Estados Unidos y Japón, por ejemplo, sufrieron con menor intensidad la crisis. Francia y Alemania tardaron más y su coste fue mayor. El segundo choque del petróleo, noviembre de 1978–junio de 1979, fue de menor intensidad que el primero, pero sus consecuencias fueron similares a las del primer choque para la mayoría de los países por la proximidad de la anterior crisis. Es decir, el choque fue menor, pero las economías tenían pautas de crecimiento más débiles. De cualquier forma, sus efectos directos fueron menos duraderos porque, de la experiencia de la primera crisis, las economías habían diagnosticado, correctamente, que la principal enfermedad económica que causa un choque del petróleo es una persistente tasa de inflación. Las economías industrializadas reaccionaron con reconversiones, liberalizaciones de mercados e integración, al tiempo que iniciaron una política monetaria mucho más ortodoxa, de altos tipos de interés y control bancario. La caída del precio del petróleo a partir de 1983 ayudó a limitar los efectos de esta segunda crisis.*

*El tercer choque del petróleo, motivado por la I Guerra del Golfo de 1991, tuvo unos efectos menos intensos y duraderos que las dos primeras. En primer lugar, porque el choque fue relativamente menos intenso; en segundo lugar, porque las economías desarrolladas eran menos dependientes y más flexibles; y, finalmente, porque se mantuvo una política económica antiinflacionista, a pesar de las presiones políticas sobre el déficit público y el empleo. La estabilidad monetaria mundial ayudó significativamente a minimizar los efectos. El fin de la guerra trajo como consecuencia, como ya hemos visto más arriba, la caída del precio del petróleo, con unos muy beneficiosos efectos sobre las economías industrializadas. Los Estados Unidos han vivido en los noventa la mayor expansión económica en tiempos de paz de su historia reciente: crecimiento medio del 4%, pleno empleo, inflación controlada en el entorno del 3%, superávit público, etc. En Europa, sin igualar las cifras norteamericanas, se ha vivido un periodo de moderado crecimiento y de profundas reformas políticas y económicas. De hecho, el sueño de la moneda única fue posible, en gran medida, porque la caída de los precios del petróleo de finales de 1997 y*

*principios de 1998 permitió controlar la inflación y alcanzar la convergencia en relación con el principal criterio de Maastricht.*

*En los países petroleros una subida del precio del petróleo se vive de una forma radicalmente diferente que en un país industrializado. En la mayoría de ellos, especialmente en los países del Golfo, un incremento de precios del petróleo provoca una expansión del PIB, tanto mayor cuanto más participación tenga el petróleo en la composición de su oferta, al tiempo que se produce un importante superávit de la balanza de pagos y, en general, una fuerte incremento de los ingresos públicos. En los años setenta, muchos países petroleros vivieron lo que se conoce en macroeconomía como la enfermedad holandesa, que se produce porque el incremento de renta, debido al mayor valor de las exportaciones, genera una fuerte apreciación de la moneda y un proceso inflacionario interior, que degenera en una pérdida de competitividad de todos los sectores (recordemos que se trata de países con una escasa producción de otros bienes, podríamos decir que son economías “de monocultivo”); ello provoca el consiguiente aumento del paro y de la inactividad, y en una mayor dependencia de las importaciones. Pérdida de competitividad y aumento de la dependencia que, a largo plazo, desemboca en una estructura económica débil y vulnerable ante eventuales caídas de precios. Casos llamativos de países contagiados por la enfermedad holandesa son la mayoría de los países del Golfo. En otros casos, el petróleo y la riqueza de los booms ha sido más una plaga que una bendición. Durante los años posteriores a 1973, diversos países productores de petróleo se encontraron con unos ingresos procedentes de la exportación, que ante la falta de otras posibles inversiones, colocaron en los mercados internacionales de capital (los famosos “petrodólares”), los cuales causaron una crisis financiera internacional, al tiempo que no llevaron a una mejora sustancial del bienestar de las poblaciones de algunos de ellos. En contraste, algunos gobiernos, cayeron en la tentación de legitimarse y perpetuarse en el poder mediante una amplia expansión del gasto público (la mayoría de los del Golfo, Venezuela, etc.), lo que creó unas amplias estructuras de subvenciones y servicios públicos que, a medio plazo, sólo fueron sostenibles mediante el recurso a la deuda externa. En otros casos, se desincentivó el trabajo de los nacionales y se recurrió a la inmigración, generando sociedades duales en las ya muy duales sociedades petroleras pobres. En la mayoría de los casos, y es muy rara la excepción, se produjo una inmensa concentración de renta en manos de las élites, aristocráticas o republicanas, mientras la mayoría de la población aumentaba su nivel de vida en los booms, para verse abocados a la miseria en los períodos*

*de bajos precios<sup>12</sup>. Una corrupción generalizada es otra de las características de los países petroleros con bajo nivel de desarrollo. Y, en este sentido, los países africanos son los paradigmas de este modelo: en Guinea Ecuatorial los ingresos petroleros que gasta el estado representan un monto similar al saldo de la cuenta personal del presidente Obiang.*

*Las consecuencias económicas, pues, de las variaciones de los precios del petróleo son diversas y desiguales, pero indudablemente importantes. Sin embargo, en la coyuntura actual, es muy improbable que, salvo una subida sorpresiva del petróleo hasta los 90 o 100\$/barril, se pueda producir, en las economías industrializadas, y especialmente la más dependientes de la importación de petróleo como Europa y Japón, unas consecuencias parecidas a las de las crisis anteriores. Por múltiples razones: porque el crecimiento económico de las sociedades postindustriales no es tan intensivo en energía (se crece especialmente en el sector servicios), porque la inflación está controlada a unos niveles que nunca lo estuvo en todo el siglo XX "corto" (desde la II Guerra Mundial), porque los gobiernos han aprendido a no precipitarse, porque hay más competencia entre países productores; por último, en el caso de los países del área del euro, la elevación de su cotización frente al dólar ha compensado en parte la subida del precio del crudo, la cual no se trasladó totalmente sobre los precios interiores. Las consecuencias económicas más graves son, como siempre, para los países pobres no productores porque, sin acceso a unos niveles mínimos de energía, todo desarrollo es imposible. Máxime si están fuertemente endeudados. De ahí se deriva que un choque del petróleo tiene, en consecuencia, efectos sobre la distribución de la renta en el mundo: los países ricos, aunque sean dependientes, pueden hacer frente a la situación, mientras que los países pobres sufren más. La estabilidad de los precios del petróleo en una banda razonable es condición sine qua non para luchar contra la pobreza.*

---

<sup>12</sup> Un paradigma de lo que podríamos llamar la maldición del petróleo es Argelia. El gobierno argelino aprovechó el primer *boom* del petróleo (1974-1984) para crear un incipiente estado del bienestar que llevó sanidad y educación a la mayoría de la población. La mejora en la sanidad, en una población de raíces culturales musulmanas, tuvo como consecuencia un fuerte crecimiento de la población. Población que, a finales de los ochenta y principios de los noventa, tras la reducción de los ingresos por la caída de los precios que se inicia en 1985, llegó a un mercado laboral en regresión, lo que produjo un fuerte incremento del paro. El resultado final ha sido una inmigración masiva a Francia y un fuerte deterioro de la situación política que llevó a la anulación de las elecciones de 1992 y el inicio de una guerra civil larvada que desangró al país.

## 6. Petróleo y guerra

*Debido a esta importancia que tiene en el bienestar de las poblaciones de todos los países, el petróleo ha sido uno de los motores de la historia política internacional del siglo XX y, con alta probabilidad, seguirá siéndolo en el siglo XXI. Ya se sabe: economía y política están íntimamente relacionadas y la historia económica del siglo XX es, de alguna manera, también la historia del petróleo.*

*El petróleo no sólo ha condicionado la historia económica, sino que ha determinado y determina, en una gran medida, la historia política. Porque por esa necesidad de petróleo se han tomado, y se están tomando, en buena medida, decisiones que han hecho del siglo XX uno de los más sangrientos de la historia y, por los visos que lleva la política internacional en estos albores del siglo XXI, vamos camino de convertirlo en una continuación del anterior. Sin duda, el petróleo es un bien estratégico<sup>13</sup>.*

*En efecto, fue por el petróleo por lo que se hicieron las particiones de los despojos del Imperio Otomano después de la Primera Guerra Mundial, que dieron lugar al nacimiento de las fronteras de Oriente Medio y a los inestables regímenes que gobiernan en estos países. Y fue por petróleo por lo que Rusia mantuvo su dominio sobre las repúblicas caucásicas. Y por petróleo, el del Cáucaso para Alemania y el de Indonesia para Japón, en buena parte la Segunda Guerra Mundial se desarrolló de la forma en que lo hizo.*

*Y no sólo las grandes guerras entre países, sino muchos otros conflictos, con infinito sufrimiento, han estado condicionados por el control del petróleo y las ganancias derivadas de él. La corrupción del petróleo fue una de las causas*

<sup>13</sup> Fue el gobierno francés, allá por la década de los cincuenta, el primero en hacer una evaluación, sin fines militares, de los minerales y recursos naturales insustituibles dado un grado de desarrollo tecnológico. El resultado fue la determinación de 12 minerales y el petróleo como decimotercero como estratégicos. Desde entonces, y especialmente acentuada desde la pérdida de sus colonias, la investigación industrial francesa (y, más adelante, alemana) estuvo orientada en una doble dirección: el desarrollo de procesos alternativos y la búsqueda de técnicas que permitieran la explotación en el mar. Por supuesto, y paralelamente, Francia desarrolló una política de acercamiento a todos los países con grandes yacimientos de estos minerales. Sólo Japón desarrolló, también en los sesenta, un concepto parecido, pero no tenía desde luego, la misma capacidad política que Francia. Los soviéticos no tuvieron que desarrollar este concepto porque en Siberia tienen todos los minerales necesarios. Mientras que los norteamericanos sólo lo desarrollaron a partir de los setenta, tras los informes Meadows de los límites al crecimiento y los choques de precios del petróleo. De cualquier forma, en los ochenta, la doctrina oficial norteamericana, coherente con su ideario liberal, sostenía que los precios incluyen todo el conocimiento relevante sobre el bien en cuestión.

*que provocaron la Revolución Islámica en Irán en el 79, y fue el petróleo por lo que Sadam Hussein recibió el apoyo de Occidente (Europa y Estados Unidos) en la sangrienta guerra irano-irakí de los ochenta. Y también el hundimiento de los precios del petróleo, a finales de los ochenta, influyó en el ascenso islamista y ayudó a prender la mecha de la larvada guerra civil que vive Argelia desde entonces. Fue el control de las reservas de petróleo el que nos llevó a la Primera Guerra del Golfo contra Irak en los noventa<sup>14</sup>. Y el que –de alguna manera– alimenta el problema de Israel, el que provocó la guerra civil en Angola y el que –sin duda– motivó más de diez golpes de estado en Nigeria.*

*El control del transporte del petróleo hasta Occidente parece haber motivado la intervención soviética en Afganistán y, aunque en segundo término, la reciente guerra de todos contra los talibanes. Y la intervención rusa en Chechenia y la permanente situación de emergencia en Azerbaiyán y Armenia tienen mucha explicación en el petróleo. Fue por petróleo por lo que se produjo la llamada “guerra del cóndor” entre Ecuador y Perú. El petróleo no está ajeno, ni mucho menos, al apoyo que tanto Estados Unidos como España prestaron al golpe contra Chávez en Venezuela del año pasado que está marcando el conflicto actual. Y no es aventurado afirmar que, junto a otros motivos, el problema del petróleo (siempre ligado a la política) también en el origen de la actual inacabada guerra de Irak.*

*La guerra fue deseada por los Estados Unidos por varias razones. Razones todas ellas que están en que la situación posterior a la guerra puede ser más ventajosa para los Estados Unidos que la situación de partida. Los Estados Unidos fueron a la guerra porque creen firmemente que controlando Irak logran dos objetivos importantes y algunos secundarios. En primer lugar, controlando Irak con presencia militar de ocupación y/o un régimen aliado, los Estados Unidos tendrán un mayor control sobre tres países que son claves en el terrorismo islámico internacional, a saber, Irán, Siria y Arabia Saudí. Es un hecho conocido que Irán y Siria han financiado y sostienen a grupos fundamentalistas que operan en Argelia, en Palestina, en Líbano, en Yemen, en Sudán, en Nigeria y en Indonesia. Como es igualmente conocido que Arabia Saudí es el origen del dinero y de la mayoría de los ideólogos que produjeron la dictadura de los talibanes en Afganistán y organizaron la Al-qaeda de Bin Laden. Controlando Irak*

---

<sup>14</sup> Véase nuestras reflexiones editoriales: Consejo de Redacción (1991), “La guerra del Golfo ¿ha terminado?”, en *Revista de Fomento Social*, nº 182, abril-junio, pp.117-120. Consejo de Redacción (2003), “Economía mundial: bajo el signo de la incertidumbre”, en *Revista de Fomento Social*, nº 230, abril-junio, pp. 237-252.

*se tiene un control casi absoluto de las fronteras iraníes, sirias y saudíes.*

*La paradoja es que ha sufrido la guerra el único país de los cuatro grandes que no tiene una relación probada con el terrorismo islámico, pero es el más débil y sobre el que más fácilmente se puede justificar la guerra. En segundo lugar, y relacionado con el anterior, controlando Irak, los Estados Unidos controlarán las segundas reservas de petróleo más grandes del mundo, lo que sumado al dominio que ejercen sobre las kuwaitíes y saudíes, en pago por la anterior guerra, facilitará a los norteamericanos el control sobre el muy inestable y político mercado del petróleo. Se garantizan, así, un mercado estratégico que no podían manejar sólo con sus multinacionales y que estaba al albur de problemas como los de Venezuela. Además, la financiación que los países antes citados dedican al terrorismo está vinculada a este mercado, por lo que el control de las finanzas ligadas al petróleo, además de sus beneficios económicos, cumple un objetivo político de seguridad. Finalmente, y como objetivos secundarios, el control de Irak permite a los norteamericanos tener presencia en una zona relativamente cercana a China, a Rusia y a la Unión Europea. Además, y por la forma en que se ha llevado la estrategia y por el conocimiento que tiene la inteligencia norteamericana (¿procedente del espionaje a sus aliados?) de las disensiones europeas, los norteamericanos han conseguido un objetivo colateral: acentuar las diferencias europeas en un momento probablemente decisivo en la construcción de un posible futuro Estado Europeo, el del debate sobre la Constitución. Un estado que, por múltiples razones, puede ser un competidor incómodo en el mundo del siglo XXI.*

*Y las mismas razones, aunque con matices y algunas al contrario, son las que explican las posiciones de Francia, Alemania y Rusia, que también quieren el control de Irak, un control que no puede ser militar como el norteamericano, porque ninguno de los tres países tiene la potencia militar de los USA. Ellos quieren lo mismo, pero por la diplomacia y el comercio y con tiempo, mientras que los Estados Unidos lo han querido ahora que estaba caliente el patriotismo nacionalista americano, y había tiempo para que una victoria tuviese rendimientos en las elecciones presidenciales de noviembre de 2004. Al fin y al cabo la guerra es, como sostenía von Clausewitz, la política exterior por otros medios.*

*Irak es, pues, la pieza clave y la más débil en la actualidad de Oriente Próximo. Y su control aminora lejanos peligros que se perciben en el mundo islámico y desactiva el arma del petróleo que es la principal arma de este mundo en el largo plazo.*

*Sin embargo, la búsqueda de petróleo también generará nuevos problemas políticos en el largo plazo. Especialmente porque, conocidas con bastante exactitud las reservas que se pueden explotar en la tierra firme, y desarrollada la tecnología para la extracción en aguas cada vez más profundas y en condiciones climatológicas extremas, los países y las multinacionales se han lanzado a la producción en aguas internacionales. Aguas que, basadas en regulaciones antiguas, están viendo crecer la presión política sobre ellas. El problema del Sáhara español y la no delimitación de aguas entre Canarias y la costa sahariana, por ejemplo, tienen que ver con la posibilidad de que existan yacimientos de petróleo en esa plataforma continental. Yacimientos cuya concesión ha dado el gobierno de España a Repsol y el gobierno de Marruecos a Elf. Yacimientos que habrán de ser objeto de negociación entre España y Marruecos y que, por ejemplo, orientan también la política española hacia Marruecos.*

*Otro ejemplo es el interés científico por la Antártida. Porque estimadas las reservas minerales del continente blanco, en el largo plazo su explotación, si no hay cambio tecnológico, será necesaria. Por eso, por el desarrollo de tecnologías de extracción en temperaturas extremas es por lo que todos los países industrializados que no tienen zonas de intenso frío mantienen una misión científica en la Antártida, a la que se le acaba el convenio de protección dentro de 45 años, en un momento en el que no sabemos a cómo estará el petróleo y cuánto necesitaremos y dónde lo podremos conseguir.*

*Concluyendo este apartado, el petróleo, mejor, el control del petróleo, ha sido –en mayor o menor medida– una de las razones de no pocas guerras y conflictos y lo seguirá siendo en el futuro. Algunas de las guerras y conflictos del futuro tendrán que ver, como lo tuvo en el pasado y lo tiene en el presente, con el mercado de petróleo. La búsqueda de alternativas al petróleo es, pues, también promover la paz en el futuro.*

## **7. Petróleo y ecología**

*El mercado de petróleo no sólo contamina las relaciones entre las naciones haciéndolas potencialmente conflictivas. La explotación y uso del petróleo, la dependencia tecnológica que la economía mundial tiene del petróleo plantea, en el medio y largo plazo, otro problema de gran importancia en el devenir histórico de la Humanidad; porque la explotación y uso del petróleo tiene importantes consecuencias medioambientales.*

*La explotación del petróleo incide sobre el entorno natural de distinta forma dependiendo de la fase de producción. La alteración de bioespacios por las obras de infraestructura (por ejemplo, en la selva amazónica o en los bosques de Alaska) para los yacimientos y el transporte, la contaminación del agua por su uso como impulsor geológico o la provocada por el transporte marítimo en petroleros (que, además, en caso de accidente pueden llegar a ser casi irreparables como atestiguan los casos del Exxon Valdez o del Prestige), la contaminación del aire de las refinerías, etc. son sólo algunas de los principales problemas ecológicos que genera el petróleo. Pero, con ser graves, estos problemas no son los más importantes. La combustión del petróleo en motores para el transporte o en la generación de energía eléctrica es la responsable directa, por la emisión de dióxido de carbono, anhídrido sulfuroso, etc. de una parte importante de los gases invernaderos que provocan el calentamiento global del planeta, el cambio climático. Petróleo y equilibrio ecológico están, pues, íntimamente relacionados.*

*A pesar de que ya en los setenta se hicieron los primeros estudios sobre esta realidad, con los informes del Club de Roma, y se lanzaron las primeras iniciativas, en la primera conferencia de las Naciones Unidas sobre Medio Ambiente (1972), no será hasta la década de los noventa que la opinión pública y los responsables políticos de una mayoría de países tomen conciencia del problema y empiecen a aplicar soluciones prácticas. En la Cumbre de la Tierra, celebrada en Río de Janeiro en 1992, se adoptaron dos medidas, no vinculantes pero importantes, la Declaración de Río y la Agenda 21, y se aprobó un conjunto de Convenios vinculantes sobre Cambio Climático y Biodiversidad. Sin embargo, el paso más importante fue la firma en diciembre de 1997, del Protocolo de Kyoto sobre el Cambio Climático por el que se adoptaban medidas concretas para alcanzar los objetivos de reducciones de emisiones. Este protocolo, con un largo proceso de ratificaciones que ha culminado el 23 de octubre de este año con la ratificación de Rusia, es un salto adelante, al menos formal, al obligar a los países que lo han ratificado a implementar medidas muy concretas de limitación del volumen de emisiones contaminantes.*

*Sin embargo, el avance que supone Kyoto no permite dar por resuelto el problema. En primer lugar, porque es un acuerdo que no ha sido ratificado, por razones políticas y económicas, por el mayor emisor mundial, los Estados Unidos. En segundo lugar, porque es un acuerdo que no limita las emisiones de países que están incrementando sus emisiones de forma espectacular, como China e India. Y, en tercer lugar, porque incluso en los países con mayor conciencia ecológica (Europa y Japón), el modelo de desarrollo y la competencia*

*que supone la globalización, generan resistencia en su puesta en marcha. En España, por ejemplo, vamos despacio; no se espera que antes de 2008 haya medidas significativas de contención y reducción de las emisiones de agentes que provocan ese cambio.*

*De cualquier forma, la mejora tecnológica y la creciente conciencia del problema operan a favor de un cambio tecnológico que limite las consecuencias ecológicas de una tecnología intensiva en petróleo. El petróleo es una fuente de bienestar hoy, pero al mismo tiempo es fuente de graves problemas; cabe plantearse que estos problemas generados por su uso intensivo habrán de ser resueltos con valentía si la Humanidad no quiere encontrarse en un futuro próximo en un callejón sin salida.*

### **8. Un decálogo de ideas básicas sobre el mercado del petróleo**

*Resumamos, en un decálogo de ideas básicas, todo lo que hemos sostenido en las páginas anteriores. Un decálogo de ideas básicas que es necesario tener en cuenta en cualquier explicación de este importante y vital mercado.*

*1. El petróleo es la fuente primordial de energía en el mundo. Su participación media, a lo largo de las dos últimas décadas, en el balance final de energía en el mundo es del 40%. El gas natural alcanza algo menos del 30%, mientras que el carbón supone alrededor del 20%. El resto de fuentes de energía tienen cuotas de participación media inferiores al 10%.*

*2. La tecnología sobre la que se asienta la estructura productiva mundial, especialmente la de los países desarrollados, es intensiva en el uso del petróleo desde los años 60 y lo seguirá siendo en los próximos veinte o treinta años. Más aún, el petróleo es insustituible a gran escala en algunos usos, fundamentalmente, en el transporte (la mitad del destino del petróleo), y como materia prima de la industria petroquímica (plásticos, detergentes, etc.). De igual forma, la tecnología para la explotación del petróleo es una tecnología avanzada que exige la inversión de ingentes recursos sólo movilizables por unos pocos países o empresas.*

*3. El petróleo seguirá siendo, pues, la principal fuente de energía en los próximos años. De ahí su importancia económica. Más aún, con la tecnología disponible, no es posible un nivel de desarrollo significativo sin el uso del petróleo.*

*4. El petróleo se halla desigualitariamente repartido en la corteza terrestre.*

*Los cinco países con mayores reservas<sup>15</sup> (Arabia Saudí, Irak, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait e Irán, todos en el Golfo Pérsico) concentran más del 63% del total de las reservas probadas. Los cinco siguientes (Venezuela, Rusia, Estados Unidos, Libia y México) sólo el 18%. Los veinte primeros países por reservas suponen alrededor del 95% del total de ellas.*

*6. Los mayores productores de crudo no son los mayores consumidores. La demanda total de los cinco mayores consumidores (Estados Unidos, Unión Europea, China, Japón y Rusia) supone el 60% de la demanda total, mientras que su producción y reservas totales no llegan al 10%. De ahí, la importancia del petróleo sobre el volumen del comercio de materias primas (alrededor del 40%) y el valor (en media de los últimos diez años, el 46%) del comercio mundial. De ahí el tamaño y la internacionalización de las empresas que operan en este mercado.*

*7. Las subidas de los precios del petróleo tienen efectos sobre la economía mundial diversos, pero importantes. Desde 1973, ha sido la causa de un fenómeno desconocido con anterioridad: la inflación unida al estancamiento (lo que llaman los economistas las “estanflación”), al mismo tiempo se ha producido un cambio radical de la estructura económica mundial, un debilitamiento del estado del bienestar, etc. El mundo ha cambiado desde aquella fecha. Todo esto exige un nuevo enfoque de la economía, que ya se ha venido realizando durante estos últimos treinta años.*

*8. El petróleo es una energía no renovable. Por tanto, hay un límite natural, desconocido en estos momentos, aunque hay estimaciones optimistas y pesimistas, en cuanto al tiempo en el que la humanidad podrá seguir usando petróleo en la forma en la que ahora lo hace. Al mismo tiempo, el uso del petróleo es uno de los factores más contaminantes, en una acepción amplia del término. En un contexto de límite ecológico el uso del petróleo plantea serios problemas. Pero las energías alternativas también. Sin embargo, el límite ecológico, tanto*

---

<sup>15</sup> Según el grado de fiabilidad técnica de los datos, las reservas pueden ser de tres tipos: probadas, probables y posibles. Se llaman reservas probadas a la cantidad de petróleo que se calcula recuperar en un campo petrolífero conocido según las condiciones tecnológicas y económicas (coste) de cada momento. Se estima, tanto por las agencias oficiales (Agencia Internacional de la Energía, etc.) como por los consultores privados (DEA, Platt; etc.) que una reserva probada se puede dar por fiable en un 90%. La cifra de reservas de un país o campo petrolero puede cambiar elevándose por una mejora tecnológica. Las reservas probables son las cifras de primeras estimaciones de un campo, tras una exploración geológica *in situ* con una perforación de prueba. Las reservas posibles son estimaciones de reservas a partir de datos geológicos y comparaciones analógicas más indirectas.

*por el carácter no renovable del petróleo, como por los residuos que genera, es una variable a tener en cuenta en la demanda a largo plazo.*

*9. Dada la dependencia que las economías industrializadas tienen de las tecnologías basadas en el uso del petróleo y la distribución de las reservas de petróleo en el mundo, el petróleo es considerado como uno de los 13 minerales estratégicos para el crecimiento, y por tanto el bienestar, de cualquier sociedad y, en especial, de aquellas que son más intensivas en su uso o que no lo poseen dentro de sus fronteras. Por esta consideración de necesidad es por lo que el mercado del petróleo tiene una dimensión política que trasciende su peso económico, al tiempo que explica la visión y los objetivos políticos de no pocos estados en sus relaciones internacionales. Dicho de otra forma, el petróleo es uno de los motores de las decisiones que condicionan la historia y la geopolítica, al menos, desde la Segunda Guerra Mundial hasta la fecha. Y lo seguirá siendo en un futuro cercano.*

*10. El petróleo es, pues, una materia prima fundamental para el bienestar económico de la Humanidad. Su escasez a largo plazo y los problemas ecológicos de su uso plantean un grave lastre sobre su evolución. La existencia de fronteras sobre el subsuelo del que se puede extraer introduce, además, variables políticas, siempre presentes en el intercambio de este bien. Por eso podría decirse que el petróleo tiene una especie de maldición. Pues la historia nos muestra que por petróleo se declaran guerras, se está dispuesto a sacrificar principios éticos, e impecables y racionales creencias políticas. Al uso del petróleo le debemos una parte importante de nuestro bienestar. Pero también le debemos mucho del sufrimiento que la guerra y la corrupción han generado y genera. La cuestión, entonces, es: ¿no hay otra forma más racional de resolver el uso y la explotación de este bien escaso? ¿está la humanidad necesariamente condenada a usar permanentemente la fuerza para alcanzar nuestros fines? ¿de nada nos sirve nuestra ciencia para buscar un sustituto que, además, no contamine? Encontrar respuestas válidas a estas preguntas es uno de los retos más candentes de “nuestro futuro común”<sup>16</sup>.*

---

<sup>16</sup> Tomamos el título del famoso informe Brundtland: Comisión Mundial del Medio Ambiente y del Desarrollo de Naciones Unidas, *Nuestro futuro común*, Madrid, Editorial Alianza, 2ª edición, 1992. Primera edición de 1987.



*Revista de Fomento Social*, 59 (2004), 521-551

# **De la liberación a la resistencia. Una mirada a la teología de la liberación desde el corazón del imperio**

---

***Daniel IZUZQUIZA SJ\****

---

*(PALABRAS CLAVE: TEOLOGÍA DE LA LIBERACIÓN, COMUNIDADES CRISTIANAS RADICALES,  
IMPERIO, RESISTENCIA.*

*KEYWORDS: LIBERATION THEOLOGY, RADICAL CHRISTIAN COMMUNITIES, EMPIRE, RESISTANCE)*

---

\* Jesuita. Estudia teología en *Weston Jesuit School of Theology* (Cambridge, Mass.). El autor agradece a David DeMarco SJ y a Miryam Izuzquiza su ayuda en la redacción de este artículo. Igualmente agradece las sugerencias que, sobre un texto anterior, hicieron los compañeros jesuitas Pablo Alonso, Cipriano Díaz Marcos, Juan A. Guerrero y Gabino Uríbarri, así como las valiosas aportaciones de los miembros del Consejo de Redacción de RFS.

## 1. Introducción

La teología de la liberación (en adelante, TdL) ha sido uno de los movimientos teológicos y sociales más influyentes de los últimos treinta años del siglo XX. Su propia evolución, a lo largo de estas décadas, está pidiendo un análisis más detallado; el hecho de que en estos momentos no se encuentre en el centro de la polémica, permite hacerlo con mayor distancia reflexiva. En este artículo, por razones de sencillez y brevedad, me voy a limitar a la TdL latinoamericana, aunque con un especial interés en lo que puede aportar a la realidad de los países del Norte (Europa y Estados Unidos).

Este artículo se centra en el análisis que hacen autores anglosajones por dos razones: primero, porque aportan un visión poco conocida entre los lectores de lengua española y, segundo, porque su reflexión se realiza desde el corazón del imperio. En realidad, la recepción de la TdL latinoamericana en EEUU fue, desde los primeros momentos, bastante fecunda, extensa y en general positiva. Por ejemplo, ya en agosto de 1975 tuvo lugar la Conferencia de Detroit sobre teología de la liberación, que permitió el encuentro y el diálogo entre teólogos del Estados Unidos y América Latina; por entonces, James Cone y otros estaban desarrollando una teología negra de liberación, y autores como McAfee Brown o Cox estudiaron de cerca y con interés la TdL latinoamericana. Las décadas posteriores vieron surgir teologías de liberación feminista y la teología hispano-latina (en la que destacan Virgilio Elizondo y Roberto Goizueta), que son algunas de las corrientes más dinámicas y creativas de la teología norteamericana del momento. Todo ello, unido al desarrollo de corrientes similares en Asia y África, ha contribuido a que sea más correcto hablar de “teologías de la liberación”, en plural<sup>1</sup>. Curiosamente, en estos momentos la TdL tiene una presencia muy relevante en los ambientes académicos norteamericanos (lo cual hace sospechar, obviamente, si no se ha convertido en una postura “estética”, adecuada para pensadores progresistas en contextos elitistas, pero que no modifica su alianza práctica con el sistema dominante).

En este artículo, sin embargo, no pretendo hacer una presentación general de la recepción de la TdL en EEUU, sino algo más modesto. Quiero ofrecer algunas reflexiones sobre la TdL, y concretamente sobre su visión acerca de la Iglesia y la sociedad, aprovechando algunos de los análisis

---

<sup>1</sup> Véanse, a modo de ilustración, R. MCAFEE BROWN (1993), J. CONE (1990), G. SCHRIJVER (1998), V. ELIZONDO (2000), R. GOIZUETA (1995), E. FERNÁNDEZ (2000) y K. DAVIS (2004).

más incisivos del pensamiento anglosajón actual. Al plantear la pregunta sobre cómo ha evolucionado la TdL durante las últimas décadas, intentaré aclarar sus principales aportaciones y algunos de sus posibles errores o limitaciones. Fruto de este análisis, espero ofrecer algunas sugerencias alternativas y propuestas prácticas en el contexto del primer mundo, es decir, en sociedades ricas, pluralistas y secularizadas. De este modo, este artículo se puede ver como una sencilla contribución al desarrollo de una eclesiología radical para el siglo XXI y sus implicaciones para la transformación social.

## 2. La Iglesia como realidad humano-divina

La Constitución del Concilio Vaticano II, *Lumen Gentium*, incluye en su número 8, un párrafo que ofrece el marco general de este artículo. Afirma el Concilio que en la Iglesia,

*la sociedad provista de sus órganos jerárquicos y el Cuerpo místico de Cristo, la asamblea visible y la comunidad espiritual, la Iglesia terrestre y la Iglesia enriquecida con los bienes celestiales, no deben ser consideradas como dos cosas distintas, sino que más bien forman una realidad compleja que está integrada de un elemento humano y otro divino. Por eso se la compara, por una notable analogía, al misterio del Verbo encarnado, pues así como la naturaleza asumida sirve al Verbo divino como de instrumento vivo de salvación unido indisolublemente a Él, de modo semejante la articulación social de la Iglesia sirve al Espíritu Santo, que la vivifica, para acrecentamiento de su cuerpo.*

Esta unidad de ambos aspectos de la Iglesia es “comparada al misterio del Verbo encarnado” (LG 8) en lo que podría llamarse el “principio calcedoniano en eclesiología” (por su semejanza a la doctrina del Concilio de Calcedonia, que afirma que Jesús es verdadero Dios y verdadero hombre). De acuerdo con este principio, la Iglesia no se puede considerar como una simple institución social, ni meramente como una realidad mística. Ambos polos forman una realidad compleja. Esta afirmación teológico-dogmática proporcionará el marco general de mi reflexión. Cada momento de este artículo estará guiado por la compleja unidad entre lo humano y lo divino, lo místico y lo político, lo temporal y lo espiritual, lo natural y lo sobrenatural, lo teológico y las ciencias sociales, lo horizontal y lo vertical. Cada uno de estos términos podría considerarse como una reflexión en trono a las dos nociones principales aplicadas a la Iglesia en *Lumen Gentium*: la Iglesia como Misterio (capítulo 1) y como Pueblo de Dios (capítulo 2).

No obstante, existe un riesgo en este enfoque, que es el riesgo del dualis-

mo<sup>2</sup>. Se podría (mal)interpretar que el primer elemento es teológico mientras que el segundo es sociológico. Si siguiésemos este enfoque errado, deberíamos relacionar la teología con lo místico, espiritual, intocable y trascendental; mientras aquello relacionado con lo concreto, visible, histórico, organizativo e inmanente quedaría fuera de las reflexiones teológicas. Como el mismo Concilio indica, se trata de dos realidades pero están en una unidad compleja e indivisible. Por ello, es importante entender esta dualidad y vinculación de manera correcta, usando los términos conceptuales adecuados.

A mi modo de entender, una de las mejores conceptualizaciones es la de Ignacio Ellacuría, cuando se refiere a la trascendencia histórica<sup>3</sup> y nos recuerda que la diferencia fundamental no está entre lo natural y lo sobrenatural, sino entre el pecado y la gracia. La salvación cristiana no es sólo una propuesta espiritual para otro mundo, sino que es el plan de Dios, real y activo, para este mundo. La gracia de Dios está activa en nuestra realidad humana transformándola desde dentro y conduciéndola (trascendiendo) más allá de su situación de pecado. Por esta razón es tan importante que la Iglesia sea fiel a su misión, y por ello es preciso que permanezca en un proceso de conversión permanente<sup>4</sup>.

De acuerdo con este modo de acercarse a la realidad, la TdL asumió, adaptó y profundizó el clásico esquema de *ver-juzgar-actuar* de los movimientos de Acción Católica. Su método fue básicamente un proceso triple de mediaciones socio-analíticas, hermenéuticas y prácticas. Éste será también el esquema general de este artículo en las próximas tres secciones, que vamos a llamar momentos descriptivo, crítico y constructivo. Sin embargo, el propósito específico de este artículo es la eclesiología de la liberación y –más concretamente– las implicaciones sociales que tiene esta concepción de Iglesia. Por esta razón y en aras de una mayor claridad, cada sección se dividirá en dos partes (teologal y sociológica) aunque no debemos olvidar

<sup>2</sup> El teólogo alemán Medard Kehl mantiene “un claro rechazo de la dicotomía (todavía corriente) entre la Iglesia como misterio y la Iglesia como institución, y por lo tanto, de la simple división del trabajo entre teología y sociología, por ejemplo. La unidad de ambas dimensiones pertenece a la ‘esencia’ de la Iglesia como sacramento” (M. KEHL, 1996, 121).

<sup>3</sup> I. ELLACURÍA, (1990a).

<sup>4</sup> “La Iglesia sigue su vocación más íntima de ser el “sacramento” de la comunión de Dios cuando su forma empírica responde a lo que debe manifestar” (KEHL, 1996, 120). “Es decisivo que el contenido teológico de la unidad se exprese en una figura de unidad empírico-institucional” (KEHL, 1996, 332).

la unidad compleja de los dos aspectos: no se puede hacer teología sin tener ambos en cuenta.

### 3. Momento descriptivo. La Iglesia según la Teología de la Liberación

En este primer momento, me propongo simplemente ofrecer un resumen de las nociones más importantes en la eclesiología de la liberación, tanto en la reflexión más estrictamente teológica, como en su plasmación concreta en las comunidades de base. En un segundo momento, presentaré algunos análisis más marcadamente sociológicos.

#### 3.1. Polo teológico

Quiroz Magaña menciona tres categorías fundamentales en la eclesiología de la liberación<sup>5</sup>: la Iglesia es sacramento, servidora del reino, pueblo (y pueblo crucificado). Como en otros temas de la TdL, estas nociones recogen intuiciones y formulaciones del Concilio Vaticano II, pero van más allá, aplicándolas al contexto y la praxis latinoamericanas.

- El Concilio dice que “La Iglesia es en Cristo como un sacramento o como un signo e instrumento” (LG 1), “sacramento de salvación universal” (LG 48). Esta potente definición, aunque todavía general y abstracta, ha sido utilizada y reformulada en la TdL como *sacramento de liberación histórica*<sup>6</sup>. Esto significa que la salvación se entiende como liberación histórica – no sólo como salvación para el otro mundo – y que la Iglesia tiene que ofrecer signos e instrumentos para esta liberación histórica e integral.
- La Iglesia también es vista como *servidora del Reino*. Esta noción, por un lado, vincula la eclesiología con la cristología y, por otro, asume el énfasis cristológico en el Reino de Dios. De ello se siguen tres consecuencias principales: en primer lugar, la Iglesia no es un fin en sí misma, sino que está orientada al servicio del Reino de Dios. En segundo lugar, la Iglesia necesita convertirse permanentemente al Reino. Y por último, el papel evangélico y social de la Iglesia es de servicio, no de poder.

<sup>5</sup> A. QUIROZ MAGAÑA, (1990).

<sup>6</sup> I. ELLACURÍA, (1990b).

- El Pueblo de Dios es la imagen más importante de la Iglesia en *Lumen Gentium* (esta metáfora domina todo el capítulo dos) y en la eclesiología postconciliar. A pesar de algunos temores de interpretaciones sociológicas o marxistas, ha sido la definición dominante de Iglesia en estas décadas, y se ha mostrado como un concepto teológico fecundo, bíblico y ortodoxo. La TdL también lo ha utilizado con un énfasis particular en el *pueblo crucificado*<sup>7</sup>.

Esta concepción teológica de la Iglesia ha tomado una forma histórica privilegiada en las llamadas *Comunidades Eclesiales de Base* (en adelante, CEB). Presentes sobre todo entre los pobres de las áreas rurales y en los barrios marginales, las CEB combinan el estudio orante de la Biblia, una fuerte vida comunitaria y el compromiso sociopolítico con la realidad. Las CEB son principalmente comunidades de laicos católicos que comparten una misma situación social y, basados en sus convicciones creyentes, hacen una “opción por los pobres” a través del compromiso por la justicia social. En realidad, es imposible hablar de la eclesiología de la liberación sin referirse siempre a las CEB, ya que el método de la TdL supone dar prioridad a la realidad vivida.

Leonardo Boff, en un estudio ya clásico, considera que las CEB están, de hecho, reinventando la Iglesia hacia una comunidad de servicio, pasando de tener una estructura jerárquica, rígida y vertical hacia una más enfocada al pueblo, más flexible y “circular”. Las comunidades de base configuran una nueva estructura social en la Iglesia, de manera que en realidad ofrecen una alternativa para toda la Iglesia<sup>8</sup>. Por su parte, Marcello Azevedo afirma que las CEB “son un nuevo modo de *vivir* la Iglesia, de *ser* Iglesia y de *actuar* como Iglesia”<sup>9</sup>. Encarnan un auténtico punto de inflexión, puesto que se mueven desde la concepción y práctica pastoral tradicional a una nueva forma de presencia eclesial en el mundo; son una mediación extraordinaria para la evangelización del pueblo, y una fuente dinámica para la revitalización interna de la Iglesia. El enfoque de Azevedo es más integrador y muestra cómo las CEB son un punto de encuentro de diversas eclesiologías (siguiendo a Dulles, se refiere a la Iglesia concretamente como institución, como sacramento, como heraldo, como servidora y como comunión/comunidad).

<sup>7</sup> I. ELLACURÍA, (1990c).

<sup>8</sup> L. BOFF, (1986), 33.

<sup>9</sup> M. AZEVEDO, (1987), 5. Traducción propia.

Podríamos decir que las CEB son la manifestación práctica y privilegiada de la eclesiología de la liberación. Muestran lo que significa ser sacramento histórico de liberación, servidora del Reino de Dios y pueblo crucificado de Dios. Son los sujetos de la liberación, no individualmente o como un mero grupo de individuos, sino como verdadera comunidad. Como tal, pueden ser consideradas los actores principales para la transformación social y la transformación de la propia Iglesia<sup>10</sup>.

### 3.2. *Polo social*

Siguiendo la nueva metodología de la TdL, Leonardo Boff utiliza algunas categorías sociológicas para explicar la nueva experiencia de la Iglesia. En concreto, se refiere al clásico contraste de Tönnies entre sociedad y comunidad, pero lo supera al afirmar la coexistencia de elementos institucionales y comunitarios dentro de la Iglesia<sup>11</sup>. No obstante, en este punto las afirmaciones de Boff se encuentran todavía en el marco de la sociología teórica.

El análisis de Christian Smith se centra más en lo empírico, aunque se apoya en el modelo del proceso político de McAdam sobre los movimientos sociales, que incluye un triple enfoque dinámico. Siguiendo este modelo, Smith considera que es necesario evaluar las oportunidades políticas, la conciencia insurgente, y la intensidad organizativa con el fin de entender la evolución y el desarrollo de la TdL como un movimiento social<sup>12</sup>. En la siguiente tabla se muestra un resumen condensado de su análisis:

TABLE 1  
**Fases de la TdL considerada como movimiento social**

	1930–55	1955–65	1965–68	1968–72	1972–79	1979–90
Oportunidades Políticas	Trasfondo	Expansión	Apertura	Abiertas	“La batalla de Puebla”	Disminuyendo
Conciencia Insurgente	–	Incipiente	Más centrada	Fuerte		Retos
Fuerza Organizativa	Génesis	En aumento	Más potente	Creciendo		–

Fuente: *Elaboración propia, a partir de SMITH, (1991).*

<sup>10</sup> J. COMBLIN, (1999).

<sup>11</sup> L. BOFF, (1986), 5–9.

<sup>12</sup> C. SMITH, (1991).

De acuerdo con Smith, después de 1990 nos hemos encontrado con un futuro incierto, y con tres escenarios posibles: uno favorable, otro que socava la TdL y uno tercero menos definido, que seguirá adaptándose y peleando, encontrando apoyo y éxito en algunas áreas, pero contradicciones y frustraciones en otras. Roberto Oliveros se refiere a esta etapa desde 1990 como a una de consolidación, tendente hacia la maduración en medio de los conflictos<sup>13</sup>. Personalmente, creo que estamos actualmente en un período que podríamos llamar de “estabilización discreta”: la TdL ya no es el tema más controvertido de la Iglesia (como sí pudo serlo en los años 70 y 80) pero sigue viva, creativa e intentando adaptarse a la nueva realidad. En palabras de Pablo Richard, es un tiempo de “re-definición, fortalecimiento y expansión”<sup>14</sup>.

El análisis de Smith es potente, clarificador y de gran ayuda. Insiste en un hecho que en ocasiones se pasa por alto: en la TdL no todo surgió de la base, desde abajo, sino también había mucho que vino “desde arriba” (obispos, teólogos, instituciones). De este modo ofrece una visión más realista y menos ingenua de todo el proceso, incluyendo sus aspectos institucionales. Smith reconoce que las CEB se convirtieron en el principal canal organizativo para la participación del pueblo en el movimiento de la TdL y por los años 60 estaban “extendiéndose como el fuego”, justo antes de Medellín. Incluso en los años 70 la represión política y militar se convirtió, paradójicamente, en una ayuda a su rápida expansión.

No obstante, en mi opinión, Smith no subraya adecuadamente el papel clave de las CEB. Dentro de un entorno de oportunidades políticas cambiantes, las CEB proporcionaron el contexto fundamental para el crecimiento tanto de una conciencia insurgente o revolucionaria como de una organización popular vigorosa. Smith se centra en los obispos, teólogos, grupos de sacerdotes, publicaciones y reuniones, todos ellos aspectos necesarios para entender la emergencia de la TdL. Sin embargo, cualquier análisis de un movimiento popular debería contar principalmente con el papel del pueblo, no sólo de sus líderes o las estrategias institucionales. Con la emergencia de la TdL, algo nuevo estaba surgiendo en los ámbitos político, socio-económico, cultural y pastoral.

<sup>13</sup> R. OLIVEROS, (1990), 43.

<sup>14</sup> P. RICHARD, (2004), 653. En el mismo artículo, dice Richard que la TdL “ha radicalizado a nivel global una espiritualidad de *resistencia* cultural, ética y espiritual al interior del sistema actual” (p. 659, subrayado mío) y que “es hora de mostrar claramente la diferencia y recuperar nuestra capacidad profética, ética y espiritual liberadora” (p. 661).

De acuerdo con las conclusiones de un estudio sociológico de campo en São Paulo, las CEB contribuyen a una nueva manera de ser y actuar por parte de las clases populares brasileñas. “Han hecho mucho más que meramente contribuir a mejorar las infraestructuras. El hecho es que, a través de las reivindicaciones, están implantando entre los pobres un sentido de fuerza (*empowerment*), que a su vez contribuye al establecimiento de la ciudadanía en el más amplio sentido del término”<sup>15</sup>. Es decir, que la propia dinámica de las CEB supuso un aprendizaje de ciudadanía y participación, en la Iglesia y en la sociedad.

Este hecho se puede ver con más claridad si traemos a colación los ejemplos de dos contextos específicos y diferentes. Por un lado, está la situación de Brasil (especialmente São Paulo) donde los obispos apoyaron y estimularon claramente a las CEB. Por otro lado, la oposición en Centroamérica (en contexto más radicalizado y revolucionario) llevó en ocasiones a la creación de una iglesia popular casi paralela en Nicaragua y El Salvador. En ambas situaciones, con fuertes apoyos o fuertes dificultades, las CEB jugaron un papel importante en la configuración de un nuevo contexto social y eclesial.

#### **4. Momento crítico. Límites de la eclesiología “clásica” de la liberación**

El apartado anterior ha ofrecido una descripción de lo que podríamos llamar los planteamientos clásicos de la TdL. Aunque ha querido ser una presentación ecuaníme, podría decirse también que he subrayado el carácter “optimista” y positivo de la TdL (lo cual por otro lado es sensato, pues sus aportaciones son en conjunto novedosas y fecundas). Sin embargo, es evidente que, como en cualquier movimiento teológico y social, no todo es positivo. Nos detenemos en este apartado en una reflexión de tonos algo más críticos.

##### *4.1. Polo teologal*

Durante los años 80, las críticas a la TdL vinieron principalmente de pensadores neoconservadores<sup>16</sup> y de las instituciones vaticanas. En esta última década, sin embargo, ha surgido un nuevo tipo de crítica: una serie

<sup>15</sup> W. HEWITT, (1991), 85. Traducción propia.

<sup>16</sup> El ejemplo más claro y conocido es M. NOVAK, (1986).

de autores, que en un tiempo mostraron simpatías o cercanía con los planteamientos de la TdL, se han distanciado en parte, con el argumento de que la eclesiología de la liberación no es lo suficientemente radical (y, por eso mismo, se muestra incapaz de hacer frente al capitalismo global). Estos autores, aunque con matices, se pueden considerar asociados al grupo de la llamada *Radical Orthodoxy* y a la corriente teológica desarrollada en torno a Stanley Hauerwas<sup>17</sup>.

El grupo *Radical Orthodoxy* es un movimiento o sensibilidad teológica que intenta combinar el análisis del pensamiento contemporáneo con una perspectiva teológica centrada en los orígenes de la Iglesia<sup>18</sup>. En términos generales, el proyecto de la *Radical Orthodoxy* puede considerarse como una combinación de filosofía postmoderna, teología premoderna y política de izquierdas. Su principal autor es el anglicano inglés John Milbank, que ya criticó la TdL en su influyente y controvertido libro *Theology and Social Theory*<sup>19</sup>. Concretamente hay dos aspectos de esta obra que nos interesan para nuestro tema.

En primer lugar, Milbank ofrece un análisis original del debate teológico acerca del “sobrenatural”, es decir, de las relaciones entre la gracia divina y la naturaleza humana. Milbank recoge y valora como positiva la evolución de la teología católica en el siglo XX, en el sentido de superar el dualismo que escindía lo natural y lo sobrenatural. Sin embargo, considera que hay una gran diferencia entre la escuela francesa (de Lubac sobre todo) y la alemana (representada por Rahner) y opta claramente por la primera. Mientras que de Lubac “sobrenaturaliza lo natural” desde una visión teológica, Rahner “naturaliza el sobrenatural” y por ello (en interpretación de Milbank) pierde la garra necesaria para generar alternativas. Cuando la teología política y la TdL aplican la visión rahneriana al compromiso público, se ven obligadas a adoptar una visión “natural” que les hace dependientes de los grupos políticos seculares<sup>20</sup>.

Esto se ve con claridad en el segundo punto que vamos a destacar del análisis de Milbank: su crítica a Clodovis Boff. El teólogo brasileño ha

<sup>17</sup> Los planteamientos de estos autores son cercanos a los del teólogo español Antonio González, aunque no hay relación directa entre ellos. Véase A. GONZÁLEZ, (1999) e id. (2003).

<sup>18</sup> Véase J. MILBANK, C. PICKSTOCK y G. WARD (1999).

<sup>19</sup> J. MILBANK, (1990).

<sup>20</sup> J. MILBANK, (1990), 206–232.

expuesto la metodología de TdL en tres pasos, que denomina mediación socio-analítica, hermenéutica-bíblica y práxica. En la fase socio-analítica, Boff considera imprescindible el recurso a las ciencias sociales; y sólo en un segundo momento, cuando ya hemos analizado y “conocido” la realidad, se introduce la visión de la Palabra de Dios. Pero Milbank piensa que este modo de reflexionar es demasiado acrítico, como si las ciencias sociales nos diesen una descripción aséptica y objetiva de la realidad. Por el contrario, dice el inglés, las teorías de las ciencias sociales pretenden ofrecer una explicación global de la realidad, algo que para un cristiano sólo puede ofrecer la fe (y, en la medida en que es fe articulada racionalmente, la teología). Mientras que las críticas habituales a la TdL se han referido al uso del análisis marxista, Milbank ve el problema en que se asume la mentalidad dualista de la modernidad que surge con Descartes (*res extensa-res cogitans*), pasa por Kant (fenómeno-nómeno) y llega a Weber (hechos-valores). Frente a esta visión, que en el fondo “secuestra” y privatiza la verdad cristiana, Milbank reivindica que sólo en el seno de una cosmovisión cristiana (sobrenatural) se podrá recuperar la aportación técnica de los análisis sociales (“naturales”)<sup>21</sup>.

Como extensión del planteamiento de Milbank, presento a continuación el trabajo de otros dos autores, que de alguna manera comparten esta sensibilidad de la *Radical Orthodoxy*, y que han estudiado la TdL con mayor detenimiento: se trata del laico católico William Cavanaugh y del pastor metodista Daniel Bell Jr. Ambos realizaron sus estudios doctorales bajo la dirección de Stanley Hauerwas, conocido defensor de una ética centrada en la comunidad cristiana como alternativa o contraste a la sociedad liberal. Para Hauerwas, la teología es intrínsecamente social y pública, de manera que la Iglesia es en verdad una “polis” alternativa al sistema dominante<sup>22</sup>. Como veremos a continuación, este planteamiento es central en nuestros autores.

Cavanaugh vivió durante dos años en Chile, en un barrio popular durante la dictadura de Pinochet, y precisamente a partir de esa experiencia escribió su libro más importante hasta ahora, sobre la tortura y la eucaristía. En él defiende la necesidad de una contra-política eucarística que fortalece a la Iglesia como un cuerpo capaz de resistir la opresión y como una alternativa

<sup>21</sup> J. MILBANK, (1990), 232-255. Una aportación menos polémica sobre este mismo asunto se puede ver en el libro del jesuita estadounidense afincado en Centroamérica D. BRACKLEY, (1996).

<sup>22</sup> Su obra seminal (S. HAUERWAS, 1981) debe, en nuestro caso, complementarse con un artículo en el que estudia la categoría de “liberación” en Gustavo Gutiérrez (S. HAUERWAS, 1986).

real que reconfigura radicalmente la dicotomía entre lo público y lo privado (dicotomía a menudo utilizada por el poder para domesticar el evangelio): “la cuestión no es politizar la eucaristía, sino ‘eucaristizar’ el mundo”<sup>23</sup>. Su argumento se desarrolla de esta manera: en primer lugar, considera que la TdL hereda la concepción de Jacques Maritain y su eclesiología de la *nueva cristiandad* (cuyo influjo ciertamente fue muy grande en América Latina, de un modo especial en la Iglesia de Chile). En segundo lugar, insiste en que la visión de Maritain mantiene un cierto dualismo implícito entre natural–sobrenatural, temporal–espiritual, política–moral y Estado–Iglesia. En tercer lugar, subraya que la autonomía de lo temporal, tal como se afirmó en el Concilio Vaticano II y se vivió ingenuamente después, condujo a diluir la especificidad de la Iglesia en el mundo. Por tanto, según Cavanaugh, con el nuevo modelo la Iglesia “cedió” su capacidad de implicarse directamente en los asuntos seculares, favoreciendo en su lugar compromisos meramente individuales o de grupos especializados.

Como consecuencia de todo ello, la TdL y la Iglesia chilena vieron menguada su capacidad de respuesta ante la tortura, precisamente porque no habían logrado superar adecuadamente el dualismo natural–sobrenatural: de acuerdo con esta “división de tareas”, lo natural, corporal y político corresponde al Estado, mientras que la Iglesia se encarga de lo sobrenatural, espiritual y religioso. Debido a este esquema (que es fundamentalmente ilustrado y moderno), la Iglesia había “cedido” el cuerpo a manos del Estado y por eso reaccionó con lentitud excesiva a los ataques de la tortura y la represión. Como alternativa, Cavanaugh propone recuperar la eclesiología del Cuerpo de Cristo, que unifica los dualismos y escisiones modernas bajo una visión sobrenatural. La Iglesia es necesariamente pública, y acoge en su seno toda la realidad, ya sea corporal, material, económica o política. Todo lo natural queda sobrenaturalizado en la visión cristiana y encarnado visiblemente en la Iglesia.

Por su parte, Daniel Bell Jr. se apoya en Michel Foucault y Gilles Deleuze para analizar el capitalismo en el giro de milenio como tecnología del deseo: el capitalismo salvaje ejerce su potente dominio precisamente porque captura y distorsiona el deseo de las personas. Para hacerle frente, lo que se necesita es una verdadera alternativa que libere y sane el deseo. Una alternativa que debe ser, como el consumismo, un estilo de vida encarnado en prácticas cotidianas compartidas. Para hacerlo realidad, Bell sugiere que

---

<sup>23</sup> W. CAVANAUGH, (1998), 14, traducción propia. Véase también W. CAVANAUGH, (1994) y (2002).

la Iglesia debería crear espacios sociales de resistencia que supongan una verdadera alternativa al sistema<sup>24</sup>.

Bell considera que la TdL promovió primero en los años 70 y 80 un compromiso revolucionario, pero que era en realidad indirecto, no verdaderamente eclesial, sino de individuos; más tarde, con el cambio de planteamientos en los años 90, se produjo un giro desde la revolución al énfasis en la sociedad civil. Pero en ambos casos, el problema es que el compromiso cristiano sigue siendo indirecto, y permite a la política secular definir qué es posible y qué no en el ámbito de lo público (de nuevo encontramos la “naturalización del sobrenatural”). Ante esto, Bell indica que la Iglesia no debe ceder al canto de sirena del Estado-nación ni entender la política como “gestión del poder del Estado”, sino que debería rechazar una noción de la política circunscrita al Estado y a la sociedad civil. En este sentido, considera que la noción de “justicia” empleada en la TdL es demasiado dependiente de la mentalidad moderna (dar a cada uno lo suyo) y propone que, sin abandonar la justicia, recuperemos el perdón cristiano como elemento liberador, que además impide olvidar o acallar el sufrimiento de las víctimas<sup>25</sup>.

En resumen, podemos decir que los autores presentados en esta sección reclaman una presencia pública de la Iglesia como alternativa al sistema liberal-capitalista; al hacerlo, critican la estrategia de la TdL, que más bien apostó por una inserción de los cristianos en los movimientos seculares de liberación. La pregunta es, ¿no se trata de una propuesta de cuño neoconservador, que intenta recuperar el influjo de la Iglesia en la política a base de reforzar la identidad cristiana? ¿No estamos ante una iniciativa de restauración? En mi opinión, ese riesgo existe, pero quizá se debe a que seguimos viendo a la Iglesia como aliada de los poderosos. En realidad, lo que estos autores proponen es recuperar el papel de la comunidad creyente en solidaridad con los pobres: afianzar la identidad eclesial como alternativa radical al sistema opresor y consumista, no a su servicio<sup>26</sup>. Veremos algunos

<sup>24</sup> D. BELL, (2001).

<sup>25</sup> Éste es un tema demasiado complejo para ser tratado adecuadamente aquí. Remito al interesante debate entre Daniel Bell y Miroslav Volf en las páginas de *Modern Theology*. (M. VOLF 2003a y 2003b, D. BELL 2003). Un análisis reciente de la polaridad perdón-justicia, a partir del caso salvadoreño, puede verse en S. POPE (2003).

<sup>26</sup> Por ejemplo, G. GIRARDI, (1991), aborda esta misma cuestión, pero su planteamiento queda atrapado en la escisión “o los pobres o la Iglesia”. Sorprendentemente, es incapaz de concebir la Iglesia como el espacio social de los pobres.

ejemplos en las siguientes páginas, pero antes debemos analizar la evolución del entorno social.

#### 4.2. *Polo social*

La década de los años 90 trajo una serie de retos al contexto social en el que la TdL surgió y se desarrolló. Sobre todo, hubo dos acontecimientos en la política internacional que expresan con claridad la nueva situación: en 1989, la caída del muro de Berlín y el consecuente colapso del “socialismo real” en Europa del Este; en 1990, la derrota electoral de los sandinistas en Nicaragua. En esos años, la alternativa sociopolítica que había anhelado la TdL parece desvanecerse, dominada por un capitalismo aparentemente más fuerte que nunca, y sin alternativa. Esta perplejidad continúa, junto con una sensación de crisis o de fracaso, lo que ha llevado a que un gran número de personas (incluidos algunos teólogos) se pregunten “¿ha muerto la TdL?”<sup>27</sup>.

Incluso sabiendo que la realidad es siempre más compleja que nuestro análisis, creo que este nuevo contexto social puede describirse en tres dimensiones, que corresponden al ámbito económico, a la situación social y a la sensibilidad cultural:

- *Globalización neoliberal*: el colapso del régimen soviético dejó al capitalismo occidental como el único sistema viable, aparentemente sin ninguna alternativa real. Este hecho, junto con los nuevos adelantos tecnológicos, ha ofrecido al capitalismo una oportunidad para expandirse globalmente y para exportar su sistema cultural<sup>28</sup>.
- *Urbanización*: siguiendo la tendencia mundial, la población urbana de Latinoamérica ha incrementado desde un 65% en 1980 hasta un 76% en 2001. Algunos teólogos de la liberación, como Comblin, reconocen que la urbanización está demostrando que el problema es la ciudad, pues la ciudad es la política de lo concreto. Éste es el verdadero contexto

<sup>27</sup> C. OLIVEIRA RIBEIRO, (1999).

<sup>28</sup> Un escrito significativo, desde la TdL, puede verse en F. HINKELAMMERT, (1991). Por otro lado, algunas comunidades cristianas están jugando un papel muy activo en la oposición a la globalización capitalista; por ejemplo, recuérdese el papel de François Houtart, sacerdote belga muy cercano a la TdL desde los años 60 y en la actualidad director del *Centre Tricontinental*, o la postura de los obispos brasileños en el Foro Social Mundial y en la oposición al ALCA.

en el que se puede desarrollar la TdL en el siglo XXI, en cualquier parte del mundo<sup>29</sup>.

— *La postmodernidad* es un movimiento filosófico surgido en las últimas décadas, pero, incluso más que eso, se podría decir que es una sensibilidad cultural. Enfatiza los pequeños relatos en lugar de grandes proyectos, rechaza el optimismo universal y recuerda los aspectos humanos no-racionales, en ocasiones casi olvidados por la tradición ilustrada de la modernidad<sup>30</sup>.

El sociólogo Manuel Castells ha identificado en este período histórico de capitalismo informacional dos fuerzas que crean diferentes espacios: el espacio de los flujos que domina la economía, la tecnología y la información a través de redes rápidas y flexibles; y el espacio de la identidad que ofrece un refugio para relaciones interpersonales, la acción cultural y los asuntos locales. La globalización viene de la mano de algún tipo de localización<sup>31</sup>. Desde otro punto de vista, el filósofo marxista Pietro Barcellona ha subrayado el hecho de que el capitalismo postmoderno está dando fuerza a lo que él llama “el regreso de la vinculación social”, precisamente como una reacción a los contextos urbanos inhumanos e individualistas<sup>32</sup>. Por nuestra parte, hemos analizado recientemente el fenómeno de la exclusión social en las sociedades occidentales contemporáneas, sugiriendo que tanto la raíz del problema como su solución son de tipo antropológico. Los intentos de entender y solucionar la exclusión social dentro del marco de comprensión liberal-moderno (aunque pretendan ser progresistas) quedan limitados a ser meros retoques superficiales. La propuesta alternativa es radical, orientada a la creación de un mundo común en el que, de verdad, no sobre nadie; ello supone otra manera de entender la acción pública y unos vínculos constitutivos de la libertad que permitan integrar a los distintos<sup>33</sup>.

En este contexto general, Manuel Vásquez ha analizado la crisis de la TdL, las CEB y la eclesiología popular en relación a la crisis de la modernidad<sup>34</sup>.

<sup>29</sup> A. DAVEY, (2003).

<sup>30</sup> Se pueden encontrar reflexiones profundas y sugerentes sobre postmodernidad y TdL en G. SCHRUIJVER, (1998), 3– 83; 251–332.

<sup>31</sup> M. CASTELLS, (1999).

<sup>32</sup> P. BARCELLONA, (1992).

<sup>33</sup> J. GUERRERO y D. IZUZQUIZA, (2004).

<sup>34</sup> M. VÁSQUEZ, (1998).

El nuevo capitalismo ha supuesto un aumento del sector económico informal, una disminución de la influencia de los sindicatos, menos tiempo libre y posibilidades de participación, así como otros cambios profundos que reestructuran la vida cotidiana de los pobres. Las CEB no lograron afrontar adecuada y efectivamente estos cambios. Vásquez considera que, en último término, la crisis de la TdL guarda una conexión directa con la pérdida de plausibilidad de los proyectos modernos de emancipación y de la epistemología social postilustrada, especialmente en los niveles de base, entre los pobres. Por esta razón, concluye ofreciendo una doble sugerencia: por un lado, “las CEB deben seguir trabajando para cambiar la sociedad; aunque deben hacerlo sin buscar una transformación total e inmediata de estructuras injustas sino ‘sirviendo a sus comunidades locales’”. Por otro lado, “la trascendencia histórica es más que nunca la tarea principal para nuestros tiempos, cuando los cambios socio-económicos y culturales amenazan con imponer la lógica atomizada del mercado en la vida cotidiana, y con continuar limitando las capacidad de reacción de las mayorías populares”<sup>35</sup>.

Resumiendo esta sección de una manera diferente y más directa, el nuevo contexto parece estar pidiendo un cambio de enfoque o de énfasis, *desde la liberación a la resistencia*<sup>36</sup>. En los años 60 y 70, había una fuerza que claramente empujaba hacia la liberación en varios aspectos de la vida, con una sensación generalizada de que el cambio no sólo era deseable, sino también posible. En nuestra situación actual, sin embargo, da la impresión de que los pobres del mundo están dominados por un imperio enorme y poderoso. Parece que no tiene ningún sentido pretender vencerlo directamente, sino más bien parece que la estrategia más adecuada (tanto desde el punto de vista evangélico y teológico, como desde el punto de vista sociopolítico) debe ser la de crear espacios alternativos de resistencia al imperio.

## 5. Momento constructivo. Hacia una eclesiología radical

En esta sección nos preguntamos: ¿Cómo podemos aplicar estas lecciones de la eclesiología de la liberación a nuestra nueva situación? ¿Qué clase de configuración eclesial es la más apropiada para enfrentarse al capitalismo neoliberal, al contexto urbano y a las condiciones post-modernas? ¿Cuál es el

<sup>35</sup> M. VÁSQUEZ, (1998), 249; 283. Traducción propia.

<sup>36</sup> J. GONZÁLEZ FAUS, (1995), ya presentó una sugerencia parecida, en el número de la revista *Sal Terrae* dedicado al futuro de la TdL.

papel de las comunidades cristianas en la transformación social? ¿Qué puede hacer la Iglesia para alimentar espacios de resistencia social al capitalismo global en el comienzo de este siglo XXI? ¿Cómo podemos imaginar y vivir como Iglesia en los contextos post-industriales europeos y norteamericanos? Para contestar a estas preguntas, consideraré tanto la propuesta de la TdL y las CEB, como las críticas y los nuevos contextos que acabo de analizar.

### 5.1. Comunidades radicales

Las principales intuiciones, reflexiones y realizaciones históricas de las CEB y la eclesiología de la liberación son válidas y permanecen vivas. Sería un paso negativo y hacia atrás olvidar temas como la centralidad de los pobres, los laicos, la Biblia, el compromiso social, el método de la teología, las relaciones fraternales entre laicos/as-clérigos-religiosos/as-obispos, el concepto de liberación integral, la creatividad pastoral, la noción de Dios-de-los-oprimidos, etc. Todo ello forma ya parte de la tradición de la Iglesia, gracias entre otros factores a la TdL.

Al mismo tiempo, estas décadas nos han dado la oportunidad de aprender de algunos errores prácticos o de ciertos aspectos que la TdL ha enfatizado (por exceso o por defecto). Mencionaré sólo tres de ellos, que son, en mi opinión, los más importantes. Primero, la Iglesia nunca debería olvidar o infravalorar la importancia de las vías de expresión no-rationales, especialmente la liturgia y la religiosidad popular. Segundo, es necesario reconsiderar, con más cuidado y quizá con mayor distancia crítica, la noción del progreso histórico y del Reino en la tierra, así como el papel de las vanguardias y las ideologías en la transformación social cristiana. La reserva escatológica es un recordatorio siempre necesario<sup>37</sup>. Tercero, es necesario crear una verdadera Iglesia de los pobres, no sólo para ellos. Esto implica cambios hacia una organización más flexible, que permita potenciar los ministerios laicales y el liderazgo de los pobres, incluyendo un acceso directo, amplio y real al ministerio ordenado<sup>38</sup>.

<sup>37</sup> No propongo abandonar el compromiso social, sino enfocarlo de otra manera. En ocasiones, la presión para lograr la revolución y el hecho del triunfo del capitalismo real ha supuesto una nueva victimización de los pobres. Deberíamos evitar esto poniendo el énfasis tanto en la gratuidad como en la lucha, tanto en la iniciativa de Dios como en el esfuerzo humano. Sobre la noción de “reserva escatológica”, véase G. URIBARRI (2003).

<sup>38</sup> Las iglesias pentecostales han sido criticadas, con razón, por su teología fundamentalista, su espiritualidad evasiva, sus financiación externa desde Estados Unidos, y su papel político

En el primer mundo, ha habido varios intentos de fortalecer el polo comunitario de la vida cristiana, con diferentes énfasis, intereses, contextos y antecedentes teológicos. Está claro que no todos ellos son válidos como alternativa radical del sistema, y que en muchas ocasiones, su efecto real es apoyar la restauración neoconservadora al servicio del poder. Ya que no puedo explicar todos estos intentos, ni siquiera entrar en un análisis de la situación general, me referiré sólo a tres propuestas norteamericanas que encuentro particularmente interesantes en nuestra búsqueda para formular una eclesiología radical adecuada a la transformación social: me refiero al *Catholic Worker Movement*, al proyecto *Ekklesia* y al colectivo *Sojourners*.

El *Catholic Worker Movement*, fundado por Dorothy Day y Peter Maurin, empezó hace unos setenta años. En 1933 publicaron un pequeño periódico llamado *The Catholic Worker*, que se centraba en anunciar la promesa bíblica de justicia y misericordia. Basado en una firme creencia en la dignidad sagrada que Dios otorga a cada persona humana, este movimiento apostaba radicalmente por la no-violencia activa, la pobreza voluntaria y las obras de misericordia como método concreto de vida. No pasó mucho tiempo para que pusieran en práctica sus creencias, abriendo una “casa de hospitalidad” donde las personas sin hogar, hambrientos y abandonados eran y serían siempre bienvenidos. A lo largo de estas décadas, el movimiento ha protestado contra la injusticia, la guerra y cualquier forma de violencia. En la actualidad hay alrededor de 130 comunidades del *Catholic Worker* en los Estados Unidos<sup>39</sup>. En mi opinión, la principal contribución del *Catholic Worker* es su énfasis en la práctica de la no-violencia activa, las obras de misericordia, el trabajo manual, la pobreza voluntaria y la vida comunitaria, entre y con los pobres; su crítica radical hacia la sociedad actual capitalista y burguesa; una explícita, clara y profunda raíz cristiana; y su capacidad

---

en defensa de la injusticia estructural. Sin embargo, me parece sensato reconocer que eso no es todo, que la realidad es más compleja y más cambiante. Por un lado, se ha producido un fenómeno de “izquierdización” en amplios sectores protestantes y evangélicos latinoamericanos. Por ejemplo, en el gobierno de Lula en Brasil, la ministra de medio ambiente y la de asuntos sociales pertenecen a iglesias protestantes (presbiteriana y Asambleas de Dios). Por otro lado, el indudable ascenso numérico de las iglesias pentecostales entre los pobres latinoamericanos ofrece algunos elementos de los que debemos aprender: entre otros, la fuerte identidad personal y grupal, el papel de lo no-discursivo, un compromiso muy local y cercano, una organización flexible, y un verdadero liderazgo de los pobres en la comunidad.

<sup>39</sup> En español se han traducido dos libros de Dorothy Day (D. DAY, 2000 y 2002). Puede verse también [www.catholicworker.org](http://www.catholicworker.org)

de conectar los niveles *micro* y *macro* en las relaciones personales y en el análisis estructural. Algunas de sus debilidades son la falta de coordinación entre sus comunidades, la falta de estabilidad en algunas de las casas y una vida litúrgica débil y más bien privatizada<sup>40</sup>.

Precisamente uno de los énfasis del *proyecto Ekklesia* es la importancia de la liturgia, y no sólo por su significado esencial de culto y alabanza a Dios. Para este grupo, la liturgia supone también la plasmación visible y pública de la alternativa radical cristiana al mundo, la resistencia política al sistema, y una estrategia práctica contra la influencia del capitalismo en la vida personal y social. A partir de algunas intuiciones básicas del teólogo Stanley Hauerwas, han desarrollado una noción de la Iglesia como contracultura que explora, estimula y ejemplifica el poder subversivo de las comunidades cristianas<sup>41</sup>. Al poner el énfasis en la necesidad de prácticas concretas y cotidianas, han podido plasmar y avivar con sencillez algunas consecuencias del discipulado radical, en el ámbito familiar o laboral, en el terreno del consumo o de la organización del tiempo libre. Al mismo tiempo, el deseo de recuperar una presencia eclesial pública ha permitido que encarnen el ser Iglesia como alternativa al imperio, con visibilidad humilde; concretamente, en estos últimos años han podido ofrecer un espacio público de contención al patriotismo desaforado y belicista que se ha desbocado en EEUU después de los atentados terroristas de septiembre de 2001, con firmeza cristiana en la lucha por la paz. En un país que vive envuelto en su bandera (también en los templos), manchada de sangre como si nada importase, y en el que los niños proclaman cada mañana en la escuela la fidelidad patriótica, es muy importante recordar que la primera y fundamental lealtad de los cristianos es a Cristo, a los pobres y a la Iglesia, no al imperio.

El tercer ejemplo práctico que ofrezco es *Sojourners*, una iniciativa que surgió en 1971 para explorar y encarnar la síntesis entre el evangelio, la justicia social, la espiritualidad, la política y las prácticas culturales cotidianas; en este tiempo se ha convertido en un reconocido punto de encuentro y referencia para los llamados “progresistas evangélicos” en sentido amplio. *Sojourners* es sobre todo una revista semanal, pero también incluye una comunidad de vida, algunos proyectos de base en barrios populares, y una serie de

<sup>40</sup> Para una comparación entre el *Catholic Worker* y la TdL, véase C. SMITH, (2001).

<sup>41</sup> Véase su sitio web en [www.ekklesiaproject.org](http://www.ekklesiaproject.org). Una introducción crítica se puede encontrar en el último capítulo de S. BEVANS, 2002. Buenos ejemplos de esta postura, en M. BUDE y R. BRIMLOW, (2000) y D. LAYTHAN, (2004).

iniciativas públicas orientadas a la promoción de la justicia en coherencia con el evangelio. Por ejemplo, se han hecho presentes en la campaña para las elecciones presidenciales americanas de noviembre de 2004, haciendo frente a la ofensiva de la “derecha religiosa” con un manifiesto firmado de momento por más de 100.000 personas y titulado “Dios no es republicano. Ni demócrata”. De este modo han introducido siete cuestiones de índole religiosa en el debate político: la pobreza, el medio ambiente, la guerra, la verdad, los derechos humanos, la respuesta al terrorismo y la ética coherente de la vida. Lo que me interesa destacar en este momento es precisamente el tono religioso y explícitamente bíblico de su argumentación, como puede verse en este extracto: “*Creemos que nuestra respuesta al terrorismo es un tema religioso. ¿Adoptan los candidatos el peligroso lenguaje del imperio justo en la guerra contra el terrorismo, y confunden los papeles de Dios, la iglesia y la nación? (Mateo 6, 33; Proverbios 8, 12–13)*”<sup>42</sup>.

En el contexto cultural y político de Estados Unidos, la teología dominante (aunque sea teóricamente progresista, y aquí se incluye la recepción de la TdL), en su deseo de dialogar con el mundo y la sociedad, acaba adaptándose ingenua o acriticamente al *American way of life*, al sistema capitalista, al consumismo corrosivo, a la mentalidad liberal-moderna. En la práctica, ¿no ocurre lo mismo en Europa? Si nos fijamos en los estilos de vida concretos y cotidianos, ¿en qué se nota la radical diferencia cristiana del evangelio en una sociedad anti-evangélica? En mi opinión, una de las conclusiones más serias y preocupantes de un conocido estudio sociológico sobre la fe en España es que, en las prácticas cotidianas, no hay diferencias significativas entre los creyentes y los no-creyentes<sup>43</sup>. Por ello me parece fundamental escuchar estas voces que subrayan la alternativa cristiana al imperio, y así nos estimulan a desarrollar la creatividad de la comunidad cristiana y su incidencia pública.

Con todo, hay algunos aspectos que necesitan una mayor reflexión y aclaración. Por una parte, no está claro el modo en que estas comunidades viven y entienden su compromiso social y político. ¿Son realmente buena noticia para los pobres, o son simplemente otro grupo estético controlado por el sistema? Por otra parte, las iniciativas que hemos considerado –al menos hasta ahora– comparten un carácter postmoderno de fragmentación, que

<sup>42</sup> Además de su página web, [www.sojno.net](http://www.sojno.net), puede verse J. WALLIS, (1984) e id. (2000).

<sup>43</sup> A. TORNOS y R. APARICIO, (1995).

va en contra de la fuerte unidad de la Iglesia y debilita la posibilidad de su lucha contra el imperio. ¿Sería posible encontrar una imagen y una realidad que unifique y fortalezca estas comunidades radicales? Éste será el tema de las secciones finales de este artículo.

## 5.2. Impacto en la transformación social

Uno de los problemas de las comunidades radicales es que pueden escorarse hacia el lado sectario, sin sopesar las implicaciones políticas de esa retirada del espacio público. Su crítica al modelo constantiano de entender el poder (modelo dominante, al que acusan de estar desenfocado y ser peligroso) es una postura coherente desde el punto de vista cristiano, y coincide con algunos planteamientos recientes de la izquierda alternativa, que proponen cambiar el mundo sin tomar el poder<sup>44</sup>. Siendo, pues, una crítica sensata y necesaria, también es cierto que en ocasiones parece olvidar que una retirada de la política estatal empeoraría la situación, de hecho y especialmente para los pobres. En mi opinión, se deben considerar de una manera simultánea diferentes aspectos y diferentes contextos, que pedirán diversos énfasis.

### 5.2.1. Una propuesta en tres pasos.

Para aclarar mi punto de vista, ofrezco a continuación una propuesta para la contribución cristiana a la transformación social, articulada en tres pasos<sup>45</sup>. En mi opinión, actualmente los cristianos olvidamos muy frecuentemente el primer punto de los tres que voy a indicar, y por esta razón me parece que es, con diferencia, el más importante y el más urgente.

1) *Imaginación política*. Nuestra situación actual muestra una clara necesidad de obtener alternativas reales y radicales a este sistema de capitalismo opresivo. Los cristianos debemos demostrar que es posible pasar de una situación marcada por la propiedad privada y los ejércitos, a un verdadero socialismo no-violento. Tenemos que mostrar y

<sup>44</sup> J. HOLLOWAY, (2002).

<sup>45</sup> Mi propuesta es política en el sentido amplio del término, pero en realidad tiene unas raíces teológicas que no puedo desarrollar aquí: el primer paso se corresponde con la encarnación, mientras que los otros dos responden a la tensión escatológica del “ya sí, pero todavía no”.

encarnar que otro mundo es posible. Cada persona y cada comunidad cristiana, sin excepción alguna, debería involucrarse en esta tarea. No es algo optativo o añadido: se trata de ser fieles a nuestra forma de vida y es la contribución más importante que los cristianos podemos hacer a nuestro mundo. En primer lugar, esta postura creará espacios de resistencia social contra el imperio, y en segundo lugar, podría crear una alternativa global al sistema.

- 2) *Acción directa no-violenta*. En ocasiones, los cristianos tienen que decir un “no” claro y rotundo a algunas decisiones tomadas por los Estados, gobiernos o empresas. En esos casos, es posible que se hagan necesarias algunas acciones de no-cooperación y desobediencia civil. Aunque sólo algunos cristianos se sientan personalmente llamados a realizar este tipo de acciones radicales, la Iglesia como tal y sus respectivas comunidades deben apoyarlos directamente.
- 3) *El bien común y el Estado del Bienestar*. Mientras tanto, las Iglesias cristianas no deberían olvidar la vida política cotidiana ni los procesos legislativos, ya que muchas de las decisiones importantes se toman en esta área (decisiones que tienen gran influencia en la vida de los pobres). Por ejemplo, es muy importante luchar para mantener las (limitadas) conquistas sociales del Estado del Bienestar frente a los actuales ataques neoliberales. En mi opinión, ésta es la faceta más habitual de los cristianos que se involucran en los aspectos socio-políticos. Sin embargo, de acuerdo con el planteamiento seguido hasta aquí, este paso no es el más importante e incluso debería considerarse sólo como una conclusión de los dos primeros. Algunos cristianos con alta formación técnica deberían encargarse de estas propuestas, que vienen de alternativas generadas por *toda* la comunidad (como hemos explicado en el primer paso).

Si profundizamos en esta propuesta, podemos ver que, en realidad, es una adaptación del clásico *principio de subsidiariedad* de la doctrina social de la Iglesia. Todo lo que las comunidades pequeñas y las entidades locales puedan hacer, debe hacerse en ese nivel. Es una injusticia y una distorsión asignar a grandes asociaciones lo que organizaciones más pequeñas pueden realizar. Este debería ser el énfasis principal, especialmente en estos días en los que a menudo se olvida este nivel. Pero a la vez, el mismo principio de subsidiariedad también dice que las entidades socio-políticas de gran envergadura (Estados nacionales o instituciones internacionales) deben

realizar de manera efectiva y con los medios adecuados, todas esas tareas que les pertenecen, porque sólo ellas pueden en realidad realizarlas. Por otro lado, conviene caer en la cuenta de que, de acuerdo con este principio, la iniciativa no debe esperarse de la jerarquía eclesial, sino de las prácticas concretas de las comunidades cristianas.

### 5.2.2. De la propuesta a la acción: tres ejemplos

Los principios enunciados deben vivirse en la práctica cotidiana de las comunidades cristianas. Ocurre con frecuencia en nuestra acción sociopolítica que esperamos respuestas de la jerarquía a lo que en realidad nos corresponde como base social y eclesial (lo cual es un ejemplo más de que vivimos atrapados y entrampados en un modelo de acción política que busca influir desde arriba, desde el poder). A veces buscamos respuestas concretas en las encíclicas papales, sin reconocer que por su mismo carácter éstas deben ser generales, mientras que no ponemos la suficiente energía y creatividad para encarnar alternativas imaginativas en la praxis cotidiana de nuestras comunidades eclesiales. O nos sentimos defraudados porque a la Conferencia Episcopal le falta valentía profética en sus declaraciones públicas, sin darnos cuenta de que la base eclesial no les ha proporcionado la creatividad y alternativa que sólo puede surgir de ella. Por ello, a continuación voy a ilustrar mi propuesta con algunos ejemplos sencillos en los ámbitos político, económico y cultural.

Consideremos, en primer lugar, la *posición ética de los cristianos sobre la violencia, el poder, la guerra y la paz*. Aunque en el siglo XX hemos visto los avances y el éxito (limitado) de la no-violencia política, no ha habido avances significativos hacia la abolición de los ejércitos como modo de resolver los conflictos internacionales. Los cristianos hemos contribuido a la creación de alternativas de no-violencia, pero en realidad no ha habido una opción contundente y global por parte de la Iglesia. ¿Qué pasaría si, por ejemplo, el mismo número de cristianos que en estos momentos trabajan como capellanes militares (en España, hay más de 150, según datos del año 2003) se dedicaran a tiempo completo al estudio, desarrollo y planificación de alternativas de defensa no-violenta durante los próximos cincuenta años? ¿Qué pasaría si todas las parroquias y movimientos eclesiales incluyesen un plan de formación en no-violencia activa para todos sus miembros? Creo que ésta sería la mejor contribución que la Iglesia podría y debería hacer para conseguir la paz mundial. Pero mientras tanto, ¿debería la Iglesia callarse

ante la guerra, la investigación militar, el tráfico de armas, y cosas similares? No, pues estoy convencido de que debería levantar la voz con claridad, rigor y contundencia. Finalmente, esos cristianos que se han visto llamados a participar en acciones directas de desobediencia civil deberían continuar haciéndolo, aunque sus acciones serían mucho más significativas y potentes en el contexto que estoy planteando.

Mi segundo ejemplo se refiere al *terreno socioeconómico* y trata de la posibilidad del *socialismo*. La postura más habitual entre los socialistas cristianos consiste en intentar influir en la política de partidos para que las decisiones que se tomen sean lo más progresistas que se puedan en lo referente al bienestar social, impuestos, servicios públicos, atención social, derechos cívicos, etc. Normalmente estoy de acuerdo con estas propuestas y no tengo ningún inconveniente con este planteamiento (excepto en el hecho de que las discusiones para tomar estas decisiones son tan sofisticadas desde el punto de vista técnico, que la inspiración cristiana puede resultar demasiado difusa a la hora de influir en un punto concreto). En cualquier caso, lo que sí afirmo con claridad es que la contribución más importante de los cristianos socialistas no se sitúa en el terreno de la toma de decisiones de políticas técnicas, sino en el ámbito de crear alternativas reales y públicas al capitalismo. Es decir, debemos hacer hincapié en vivir la práctica cotidiana de propiedad compartida, en generar instituciones que rompan con la lógica del mercado, en plasmar experimentos imaginativos que demuestren que es posible vivir de otra manera. En ocasiones estas personas o grupos necesitarían expresar su “no” al capitalismo con algunas herramientas públicas de la no-cooperación, como los boicots.

El ejemplo *sociocultural* tiene que ver con la *inmigración*. De acuerdo con el marco de análisis que estoy proponiendo, la postura cristiana en este tema debería enfocarse hacia la creación de una comunidad real de *nacionales* e inmigrantes con o sin papeles, sin tener en cuenta su origen, lengua, *status* económico o bagaje cultural. Demostrar que es posible conseguir una comunidad integrada, sin ningún tipo de división, sería nuestra contribución política más importante en el terreno de la inmigración. Esto supone toda una manera diferente de concebir la integración, la educación, la sanidad, las condiciones de trabajo, las condiciones jurídicas, la celebración eucarística, las relaciones de vecindario, la concepción del Estado y la ciudadanía: es decir, una verdadera alternativa real. Por supuesto, también sería deseable que algunos cristianos hicieran propuestas técnicas para mejorar y regular las leyes de inmigración y de las relaciones internacionales; y que otros

cristianos lucharan más directamente oponiéndose a las leyes injustas, incluso planteando campañas de desobediencia civil. De todos modos, me gustaría insistir en que sólo una verdadera alternativa cristiana radical proporcionaría un contexto en el que nuestras propuestas y acciones tuvieran sentido y coherencia.

## 6. Conclusión. El Cuerpo de Cristo como eclesiología radical

Una última fuente de preocupación se refiere a si esta propuesta es tan fragmentaria que es incapaz de hacer frente al imperio, o si incluso puede ser convertida en un instrumento a su servicio. ¿Cómo articular la propuesta? ¿Existe un concepto o una imagen global que pueda unificar las comunidades fragmentadas y que proporcione una alternativa real al sistema capitalista? Estoy convencido de que sí y, además, creo que la respuesta es finalmente teológica. La pregunta, por tanto, suena así: ¿tenemos un marco teológico en el que encarnar nuestras propuestas? ¿Cuál sería la noción básica para esta eclesiología radical?

Como ya hemos visto, la principal imagen eclesiológica del Concilio Vaticano II y de la TdL es el pueblo de Dios. Aunque es un buen concepto que ha resultado fecundo en estas décadas, el problema es que, en mi opinión, en nuestros días sigue vinculado al proyecto moderno ilustrado, que se está mostrando incapaz de resolver nuestros problemas. En los años 60 había una manera optimista de mirar la realidad que creía que el pueblo (y especialmente el pueblo de Dios) sería capaz de obtener una liberación integral. El pueblo era considerado como un sujeto colectivo, lo suficientemente fuerte como para revertir la historia.

Sin embargo, en nuestros días ya no tenemos ese sujeto colectivo o pueblo, especialmente en el cuarto mundo y en los contextos de exclusión<sup>46</sup>. Lo que encontramos allí es un número de personas que sufren un grado de deshumanización tal que difícilmente se pueden considerar como sujetos de ninguna revolución. En este contexto, considero que el término del Cuerpo de Cristo<sup>47</sup> es más realista y más potente.

El Cuerpo de Cristo habla clara y directamente sobre la tortura, la violencia

<sup>46</sup> Sobre este punto, véase A. RODRÍGUEZ TESO, (2001).

<sup>47</sup> A. KYONGSUK MIN, (1998). Véase también J. YODER, (1992), y W. CAVANAUGH, (1998), especialmente pp. 205–281.

doméstica a las mujeres, los corredores de la muerte, los abusos sexuales a menores, el aborto, la anorexia, la bulimia, los embarazos adolescentes, la violación. El Cuerpo de Cristo abraza a *yonquis* que pasean sus cuerpos llenos de SIDA deambulando por las calles de cualquier gran ciudad, a niños con las tripas hinchadas a causa del hambre y la sed, a cuerpos lisiados tras las bombas o las minas, a cuerpos dañados de trabajadores en la economía sumergida, a mendigos tirados en los bancos de la calle, a cuerpos moribundos intentando atravesar el estrecho, a cuerpos de presos en la celda solitaria o hacinada de cualquier cárcel. En palabras de los “Objetivos y Fines” del *Catholic Worker Movement*:

*Esta enseñanza, la doctrina del Cuerpo Místico de Cristo, implica en la actualidad el tema de los sindicatos (en donde todos los hombres son hermanos); implica la cuestión racial; implica las cooperativas, los bancos de crédito para los pobres, los talleres; implica casas de hospitalidad y comunidades agrarias. Así, con todos estos medios, podemos vivir como si de verdad creyésemos que todos somos miembros unos de otros, sabiendo que cuando 'la salud de un miembro sufre, se debilita la salud de todo el cuerpo'<sup>48</sup>.*

El Cuerpo de Cristo habla de comunión, de relaciones inclusivas, de acogida incondicional, de unión–en–la–diferencia, de incorporación a un mundo común. El Cuerpo de Cristo habla de la Eucaristía, de nuestro Señor Jesús y sus curaciones, del Cristo Cósmico y la recapitulación final de cada uno de los cuerpos, caricias, abrazos y llantos de la historia humana. El Cuerpo de Cristo edifica la Iglesia como una alternativa real y visible al sistema dominante. El Cuerpo de Cristo demuestra que realmente otro mundo es posible.

Quiero terminar con un texto de dos pensadores anarquistas, Toni Negri y Michael Hardt, que escriben:

*A la globalización debe oponérsele una contra–globalización, al Imperio un contra–Imperio. A este respecto, podemos recurrir a la visión de San Agustín de un proyecto con el que enfrentarse al decadente Imperio romano. Ninguna comunidad limitada podía con éxito proporcionar una alternativa al poder imperial; sólo una comunidad universal y católica que consiguiese unir a todas las naciones y lenguas en un único peregrinar podía lograrlo. La ciudad divina es una ciudad universal de extranjeros, que se juntan, cooperan, se comunican'<sup>49</sup>.*

Y estos autores acaban su libro con las siguientes palabras: “La militancia en la actualidad es una actividad positiva, constructiva e innovadora. Ésta

<sup>48</sup> D. DAY, (1940), 205, traducción propia.

<sup>49</sup> M. HARDT y A. NEGRI, (2000), 207, traducción propia.

es la forma en la que nosotros, y todos los que se rebelan contra el dominio del capital, nos reconocemos a nosotros mismos como militantes hoy. Los militantes resisten los mandatos imperiales de una manera creativa. [...]. Esta militancia convierte la resistencia en contrapoder y convierte la rebelión en un proyecto de amor”<sup>50</sup>.

Las comunidades cristianas radicales son nuestro modo de encarnar el proyecto amoroso de Dios en un auténtico contra-Imperio, el Cuerpo de Cristo.

### **Bibliografía**

- AZEVEDO, M. C., (1987), *Basic Ecclesial Communities in Brazil. The Challenge of a New Way of Being Church*, Washington DC, Georgetown University Press.
- BARCELONA, P., (1992), *Postmodernidad y comunidad: el regreso de la vinculación social*, Madrid, Trotta.
- BELL, D. M. JR., (2001), *Liberation Theology after the End of History: The Refusal to Cease Suffering*, London, Routledge.
- (2003), “What Gift is Given? A Response to Volk”: *Modern Theology*, 19: 2, pp. 271–280.
- BEVANS, S. B., (2002), *Models of Contextual Theology. Revised and Expanded Edition*, Maryknoll, Orbis Books.
- BOFF, L., (1986), *Eclesiogénesis. Las comunidades de base reinventan la Iglesia*, Santander, Sal Terrae.
- BRACKLEY, D., (1996), *Divine Revolution: Salvation and Liberation in Catholic Thought*, Maryknoll, Orbis Books.
- BRADSTOCK, A. y ROWLAND, C., (eds.), (2002), *Radical Christian Writings. A Reader*, Oxford, Blackwell.
- BUDDE, M. L. y BRIMLOW, R. W., (eds.), (2000), *The Church as Counterculture*, New York, State University of New York Press.
- CASTELLS, M., (1999), *La era de la información: economía, sociedad y cultura*, 3 vols, Madrid, Alianza.
- CATHOLIC WORKER MOVEMENT, (2004), [www.catholicworker.org](http://www.catholicworker.org)

<sup>50</sup> M. HARDT y A. NEGRI, (2000), 413. Traducción propia.

- CAVANAUGH, W. T., (1994), "The Ecclesiologies of Medellín and the Lessons of the Base Communities", *Cross Currents*, 44: 1, pp. 67–84.
- (1998), *Torture and Eucharist. Theology, Politics and the Body of Christ*, Oxford, Blackwell.
- (2002), *Theopolitical Imagination. Discovering the Liturgy as a Political Act in an Age of Global Consumerism*, London/ New York, T&T Clark.
- COMBLIN, J., (1999), *Vocación a la libertad*, Madrid, San Pablo.
- CONE, J. F., (1990), *A Black Theology of Liberation. Twentieth Anniversary Edition*, Maryknoll, Orbis Books.
- DAVEY, A., (2003), *Cristianismo urbano y globalización: recursos teológicos para un futuro urbano*, Santander, Sal Terrae.
- DAVIS, K., (ed.), (2004), "Encountering Latino and Latina Catholic Theology": *Theological Studies* 65: 2, pp. 247–379.
- DAY, D., (1940), "Aims and Purposes of the Catholic Worker Movement" en *Radical Christian Writings. A Reader*, ed. por A. BRADSTOCK & C. ROWLAND, Oxford, Blackwell, 2002.
- (2000), *La larga soledad. Autobiografía*, Santander, Sal Terrae.
- (2002), *Panes y peces. Historia del "Catholic Worker Movement"*, Santander, Sal Terrae.
- EKKLESIA PROJECT, (2004), [www.ekklesiaproject.org](http://www.ekklesiaproject.org).
- ELIZONDO, V., (2000), *Galilean Journey: The Mexican–American Promise. Revised and Expanded Edition*, Maryknoll, Orbis Books.
- ELLACURÍA, I., (1990a), "Historicidad de la salvación cristiana", en *Mysterium Liberationis. Conceptos fundamentales de la teología de la liberación*, ed. por I. ELLACURÍA y J. SOBRINO, Madrid, Trotta, vol. I., pp. 323–372.
- (1990b), "La Iglesia de los pobres, sacramento histórico de liberación", en *Mysterium Liberationis. Conceptos fundamentales de la teología de la liberación*, ed. por I. ELLACURÍA y J. SOBRINO, Madrid, Trotta, vol. II, pp. 127–153.
- (1990c), "El pueblo crucificado", en *Mysterium Liberationis. Conceptos fundamentales de la teología de la liberación*, ed. por I. ELLACURÍA y J. SOBRINO, Madrid, Trotta, vol. II, pp. 189–216.
- ELLACURÍA, I. y SOBRINO, J., (eds.), (1990), *Mysterium Liberationis. Conceptos*

- fundamentales de la teología de la liberación*, Madrid, Trotta.
- FERNÁNDEZ, E., (2000), *La Cosecha: Harvesting Contemporary United States Hispanic Theology (1972–1998)*, Collegeville (MN), Liturgical Press.
- GIRARDI, G., (1991), *La túnica rasgada. La identidad cristiana hoy, entre liberación y restauración*, Santander, Sal Terrae.
- GOZUETA, R. S., (1995), *Caminemos con Jesús: Toward a Hispanic/Latino Theology of Accompaniment*, Maryknoll, Orbis Books.
- GONZÁLEZ, A., (1999), *Teología de la praxis evangélica. Ensayo de una teología fundamental*, Santander, Sal Terrae.
- (2003), *Reinado de Dios e imperio. Ensayo de teología social*, Santander, Sal Terrae.
- GONZÁLEZ FAUS, J. I., (1995), “Una tarea histórica: de la liberación a la apocalíptica”, *Sal Terrae*, vol. 83, pp. 717–728.
- GUERRERO, J. A. e IZUZQUIZA, D., (2004), *Vidas que sobran. Los excluidos de un mundo en quiebra*, Santander, Sal Terrae.
- HARDT, M. y NEGRI, A., (2000), *Empire*. Cambridge, Harvard University Press. (Existe versión española: *Imperio*, Barcelona, Paidós, 2002).
- HAUERWAS, S., (1981), *A Community of Character: Toward a Constructive Christian Social Ethic*, Notre Dame, Notre Dame University Press.
- (1986), “Some Theological Reflections on Gutiérrez’s Use of ‘Liberation’ as a Theological Concept”, *Modern Theology*, 3, pp. 67–76.
- HEWITT, W. E., (1991), *Base Christian Communities and Social Change in Brazil*, Lincoln, University of Nebraska.
- HINKELAMMERT, F. J., (1991), “¿Capitalismo sin alternativas? Sobre la sociedad que sostiene que no hay alternativas para ella”, *Pasos*, 37, pp. 11–24.
- HOLLOWAY, J., (2002), *Change the World without Taking Power: The Meaning of Revolution Today*, London/ Sterling, VA, Pluto Press. (Existe versión española: *Cambiar el mundo sin tomar el poder: el significado de la revolución hoy*, Mataró, Intervención Cultural, 2003).
- KEHL, M., (1996), *La Iglesia. Eclesiología católica*, Salamanca, Sígueme.
- KYONGSUK MIN, A., (1988), “Solidarity of Others in the Body of Christ. A New Theological Paradigm”, *Toronto Journal of Theology* 14, pp. 239–254.

- LAYTHAN, D. B., (editor), (2004), *God Is Not... Religious, Nice, "One of Us", An American, A Capitalist*, Grand Rapids, MI, Brazos Press.
- MCAFFEE BROWN, R., (1993), *Liberation Theology: An Introductory Guide*, Louisville, Westminster/John Knox Press.
- MILBANK, J., (1990), *Theology and Social Theory: Beyond Secular Reason*, Oxford, Basil Blackwell.
- MILBANK, J., PICKSTOCK, C. y WARD, G., (eds.), (1999), *Radical Orthodoxy: A New Theology*, London, Routledge.
- NOVAK, M., (1986), *Will it Liberate?: Questions about Liberation Theology*, New York, Paulist Press.
- OLIVEIRA RIBEIRO, C. DE, (1999), "Has Liberation Theology Died? Reflections on the Relationship between Community Life and the Globalization of the Economic System", *Ecumenical Review*, 51, pp. 304–314.
- OLIVEROS, R., (1990), "Historia de la teología de la liberación", en *Mysterium Liberationis. Conceptos fundamentales de la teología de la liberación*, ed. por I. ELLACURÍA y J. SOBRINO, Madrid, Trotta, vol. I, p. 43.
- POPE, S., (2003), "The Convergence of Forgiveness and Justice: Lessons from El Salvador", *Theological Studies* 64: 4, pp. 812–835.
- QUIROZ MAGAÑA, Á., (1990), "Eclesiología en la teología de la liberación", en *Mysterium Liberationis. Conceptos fundamentales de la teología de la liberación*, ed. por I. ELLACURÍA y J. SOBRINO, Madrid, Trotta, vol. I, pp. 253–272 .
- RICHARD, P., (2004), "Qué se mueve hoy en la Teología de la Liberación". *Sal Terrae* 92, pp. 653–661.
- RODRÍGUEZ TESO, A., (coord.), (2001), *Preñados de esperanza. Sentir, pensar y gozar a Dios desde la exclusión*, Madrid, Cáritas Española.
- SCHRIJVER, G. DE (ed.). (1998), *Liberation Theologies on Shifting Grounds. A Clash of Socio-Economic Paradigms*, Leuven, Leuven University Press.
- SMITH, C., (1991), *The Emergence of Liberation Theology. Radical Religion and Social Movement Theory*, Chicago, University of Chicago Press.
- SMITH, M. R., (2001), "The Catholic Worker Movement: Toward a Theology of Liberation for First World Disciples", en W. THORN, P. RUNKEL & S. MOUNTIN (editors), *Dorothy Day and the Catholic Worker Movement: Centenary Essays*, Milwaukee, WI, Marquette University Press, pp. 150–165.

- TORNOS, A. y APARICIO, R., (1995), *¿Quién es creyente en España hoy?*, Madrid, Promoción Popular Cristiana.
- URÍBARRI, G., (2003), “La reserva escatológica: un concepto originario de Erik Peterson (1890–(1960)”, *Estudios Eclesiásticos* 78, pp. 29–105.
- VÁSQUEZ, M. A. (1998), *The Brazilian Popular Church and the Crisis of Modernity*, Cambridge, Cambridge University Press.
- VOLF, M., (2003a), “Liberation Theology after the End of History: An Exchange”, *Modern Theology*, 19:2, pp. 261– 269.
- (2003b), “Against a Pretentious Church: A Rejoinder to Bell’s Response”, *Modern Theology*, 19:2, pp. 281– 285.
- WALLIS, J., (1994), *The Soul of Politics: A Practical and Prophetic Vision for Change*, Maryknoll, Orbis Books.
- (2000), *Faith Works: Lessons from an Activist Preacher*, New York, Random House.
- YODER, J. H. (1992), *Body Politics. Five Practices of the Christian Community before the Watching World*, Nashville, Disciple Resources.





*Revista de Fomento Social*, 59 (2004), 553-591

# **Factores condicionantes de la responsabilidad social de la empresa: los límites de lo posible<sup>1</sup>**

---

**Rafael Ángel ARAQUE PADILLA<sup>2</sup>**

---

*(PALABRAS CLAVE: RSE, GESTIÓN, ESTRATEGIA, CONDICIONANTES, ACTUACIÓN SOCIALMENTE RESPONSABLE.*

*KEY WORDS: CSR, MANAGEMENT, STRATEGY, DETERMINING FACTORS, RESPONSIBLE SOCIALLY PERFORMANCE)*

---

<sup>1</sup> En este artículo se exponen algunas de las conclusiones obtenidas en un trabajo de investigación más amplio que dio lugar a una tesis doctoral que fue defendida por el autor con el título: *La responsabilidad social de la empresa en el ámbito del Marketing: un estudio de casos*, dirigida por la Dra. Dña. M<sup>ª</sup> José Montero Simó. El autor desea agradecer encarecidamente a esta última el apoyo y los comentarios recibidos.

<sup>2</sup> Profesor del área de Comercialización e Investigación de mercados del Departamento de Gestión Empresarial y Métodos Cuantitativos de la Facultad de CC. Económicas y Empresariales, ETEA, de la Universidad de Córdoba. El autor agradece al Consejo de Redacción de la Revista de Fomento Social sus observaciones a una versión preliminar del presente texto.

*No pudiendo hacer que lo justo sea fuerte, hagamos que lo fuerte sea justo*  
PASCAL

## 1. Introducción

No es exagerado afirmar que en los últimos años, por diferentes razones, se ha producido en España un interés creciente por la “Responsabilidad Social de la Empresa” (en adelante RSE). Esto ha sido especialmente visible en al menos cuatro ámbitos: en lo académico, en lo empresarial, en lo político y, en menor medida, entre la ciudadanía.

En el mundo académico han proliferado multitud de desarrollos conceptuales y de refinamientos teóricos en torno a conceptos relacionados como: «responsabilidad social», «responsividad social», «actuación social», «teoría de los *stakeholders*», «reputación corporativa», «accountability»... Aunque, frecuentemente, se critica la dificultad para aplicar muchos de estos desarrollos en la gestión ordinaria de la empresa.

En los foros empresariales, la RSE ha motivado innumerables iniciativas. El resultado puede cifrarse en una traducción más pragmática sobre cómo asegurar una gestión socialmente responsable en la empresa. Pero es, justamente, ese pragmatismo lo que ha dado lugar a incoherencias o a desacuerdos sobre su fundamentación.

También desde la política se ha tomado partido en el ámbito de la RSE. La prueba más palpable, y más relevante, la constituye, a nuestro juicio, la iniciativa de la Comisión Europea con dos documentos que constituyen un referente para las instituciones sociales: El «Libro Verde. Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas», y la comunicación posterior de la Comisión<sup>3</sup>. En España, una de las primeras propuestas del nuevo Gobierno ha sido la de promulgar una ley de RSE. Al margen de lo discutible o no de estos planteamientos, el hecho es que esta dimensión política cobra gran importancia por dos razones al menos: por el impulso que supone para la reflexión y concienciación sobre las relaciones empresa y sociedad, y por su poder para crear un determinado concepto de responsabilidad social y establecer orientaciones sobre cómo debe traducirse a la gestión.

No menos desdeñable han sido los movimientos sociales que, a iniciativa ciudadana, se han constituido en grupos influyentes de presión que cues-

<sup>3</sup> Para un análisis crítico de estos documentos, puede verse R. ARAQUE (2002).

tionan la tiranía ambiciosa y ciega de la racionalidad económica. Si bien el protagonismo de estos movimientos es incuestionable, no lo es tanto, a veces, la indefinición o carencia de propuestas claras en su protesta. Se insta a que la empresa sea socialmente responsable, pero sin tener muy claro qué se quiere decir exactamente por esto, o qué se espera en concreto de ésta.

Sin embargo, cuando se aborda el tema de la RSE, a menudo se descontextualiza de las condiciones socioeconómicas en que se mueve la organización. La empresa se convierte en “cualquier empresa”, y la RSE es una cuestión de voluntad y de la aplicación de una serie de procedimientos o prácticas. Pero, pocas veces se estudia la RSE atendiendo a las posibilidades en que ésta pueda darse. Este es, justamente, el asunto que trata de abordarse en este artículo.

Antes de continuar, es preciso explicitar –aunque sea sucintamente– dos cuestiones que están en la base de todo cuanto aquí va a afirmarse: el concepto sostenido de RSE, por un lado, y las líneas metodológicas del estudio que se ha llevado a cabo, por otro.

En primer lugar, la RSE la concebimos como un acto libre, voluntario, supererogatorio, conducido por la empresa ante la plena conciencia y conocimiento de lo que esa acción implica, y por el que se integran en la gestión principios morales e intereses de diversos grupos sociales (*stakeholders*). Si las decisiones organizativas pueden tener consecuencias que van más allá de lo puramente económico, la empresa no puede sustraerse al esfuerzo por examinar cuidadosamente sus alternativas antes de que se adopten, y asumir sus repercusiones. En definitiva, se trata de crear estructuras decisionales donde no sólo cuenten los propietarios, o donde no se subordinen sistemáticamente los intereses de otros grupos a los intereses de los propietarios<sup>4</sup>.

En segundo lugar, se ha empleado para el estudio una metodología de tipo cualitativo (estudio de casos)<sup>5</sup>, en el intento por comprender cómo perci-

---

<sup>4</sup> Con este punto de vista, la RSE no se corresponde con un conjunto concreto de deberes u obligaciones que la empresa debe cumplir, sino con un esfuerzo por que sus decisiones tengan en consideración los valores que se ponen en juego en cada caso. Así, una empresa que cierra una planta enviando al paro a sus trabajadores puede ser socialmente responsable si ha sopesado diferentes alternativas, ha tenido en cuenta las opiniones de los afectados y no se ha dejado guiar solamente por criterios económicos en sus planteamientos (puede ser que en caso contrario, el mantenimiento de la planta supusiera la quiebra de la entidad y el cierre de otras muchas plantas, con el consecuente desarraigo social que se produciría).

<sup>5</sup> El núcleo metodológico de la investigación se ha basado en la captación de información primaria mediante el uso de la entrevista en profundidad, la cual se ha enmarcado dentro

ben las empresas la RSE. Por tanto, el objetivo que se ha perseguido no ha sido la generalización empírica sino la profundización en el conocimiento de realidades particulares, aunque éstas no sean fácilmente generalizables a otras situaciones.

En concreto, se estudiaron siete grandes empresas, cinco de ellas multinacionales: dos empresas del sector de la alimentación –una de ellas cooperativa (*empresa 1*) y otra, multinacional (*empresa 2*)–; una caja de ahorros (*empresa 3*); una multinacional del sector de la construcción (*empresa 4*); una multinacional del sector de fabricación de materiales para automóviles (*empresa 5*); una multinacional del sector químico que opera en mercados de gran consumo (*empresa 6*) y una multinacional del sector servicios (*empresa 7*). El número final de siete quedó fijado una vez observado que los nuevos casos que se iban seleccionando no aportaban nueva información relevante al estudio.

Algunos comentarios textuales de las entrevistas serán introducidos para ilustrar la exposición. Sin duda, las conclusiones a que se ha llegado no son sino hipótesis provisionales sujetas a nuevos contrastes empíricos.

La tesis que sostenemos es que la manera de interpretar y de ejercer la RSE, en cualquier ámbito de actividad, está influida por una serie de realidades que encauzan tanto la acción como el pensamiento organizativos. A estas realidades es a lo que nos referimos como condicionantes de la RSE, y que hemos clasificado en «factores estructurales», por un lado, y «referentes ideológicos», por otro<sup>6</sup>.

## 2. Límites a la libertad de actuación: factores estructurales

Cualquier realización que pueda prospectarse sobre la RSE, encuentra, a nuestro parecer, tres factores que la condicionan: el marco legal y político, las presiones sociales y la estructura del mercado. En este apartado se pretende ofrecer algunas de las evidencias encontradas en el estudio empírico en torno a esos tres factores para, a partir de ahí, aportar algunas reflexiones.

---

de un estudio de casos. En consecuencia, en lugar de un muestreo probabilístico, se ha realizado un muestreo intencional y teórico, en la búsqueda por generar hipótesis y extender el campo de estudio. Las entrevistas realizadas fueron de tipo individual (a excepción de dos casos en que desearon estar presentes dos personas del área) y no estructuradas. Se realizaron entre julio de 2002 y febrero de 2003. Paralelamente al uso de esta información, se ha obtenido documentación secundaria a fin de completar e interpretar mejor el contenido cualitativo de las entrevistas.

## 2.1. El marco legal y político

Sobre la influencia del marco legal y político en la actuación socialmente responsable, van a abordarse dos cuestiones interpretativas: el papel de ese marco, por un lado, y su suficiencia o no para garantizar la RSE, por otro.

Con relación a lo primero, en nuestro estudio se han obtenido tres tipos de evidencias que, a nuestro modo de ver, justifican un papel más que notable del marco legal y político en lo que respecta a la actuación socialmente responsable de la empresa: su impulso para la implantación de determinados procesos de gestión, la configuración de estándares de responsabilidad social y el establecimiento de marcos de referencia.

### 2.1.1. Procesos de gestión

Insistamos en que la RSE cobra sentido cuando se integra en la gestión de la empresa. Es probable que algunos procesos específicos de gestión tengan su origen o impulso en normativas legales. Por ejemplo, en la *empresa 1* se había implantado un departamento específico de control de calidad, salud y medio ambiente impulsado por el desarrollo normativo y legal que se había producido en el sector a raíz de problemas como el «mal de las vacas locas». Este impulso inicial se reconocía en la actualidad como uno de los aspectos más relevantes y diferenciadores de la actuación de esta empresa. Igualmente, iniciativas parecidas se observaban en otros sectores. Por ejemplo, en el sector de fabricación de materiales para automóviles, las directivas comunitarias sobre especificaciones técnicas marcan unas exigencias altas con el fin de garantizar un nivel adecuado de calidad para el producto y proteger así los intereses del usuario; de hecho, estas exigencias –como veremos más abajo– dan lugar a incumplimientos por parte de algunos fabricantes. Es en este sentido, de impulsora de procesos, en el que se aprecia un primer papel relevante de la legislación en el ámbito de lo socialmente responsable.

### 2.1.2. Estándares de responsabilidad social

Otro aspecto que algunas de las empresas entrevistadas le concedían a la legislación es el de su capacidad para establecer estándares de gestión. Es el caso, por ejemplo, de las normas ISO, con las que alguna empresa relacionaba unos niveles mínimos de calidad; o de las iniciativas comunitarias

para promover «buenas prácticas» e indicadores de gestión en materia de responsabilidad social:

*En Europa se está preparando... no sé dónde lo he leído, que la UE prepara un índice y que se va a pedir a las empresas que den resultados. Elaboración de memorias, informes sociales, etc.*

Esta función “homogeneizadora”, cuando procede del ámbito político, es vista por algunas empresas con cierta preocupación, alegando injerencia en la libre actuación, y apelando al mayor dinamismo que, en este ámbito de la RSE, se le supone a la iniciativa privada<sup>7</sup>.

Así, en tanto la legislación desempeña un papel de promotor de determinadas políticas o estándares de gestión, está prefigurando una concepción específica sobre la idea de responsabilidad social y su administración.

### 2.1.3. Marcos de referencia

Finalmente, alguna de las empresas ha apuntado al marco político—especial mención al Libro Verde— como esquema orientativo o como guía para saber en qué ámbitos debe plantearse la RSE. En este sentido, si no impulsora de políticas, la Administración puede convertirse en orientadora para las empresas que desean asumir su responsabilidad social, pero que no tienen una idea clara o definida sobre cómo hacerlo.

En definitiva, postulamos que el marco legal y político, por su capacidad para imponer procesos, establecer indicadores de resultados o servir de orientación, influye en la configuración de una determinada forma de entender y gestionar la RSE.

La segunda de las grandes cuestiones que se planteaba al principio del epígrafe puede reformularse del siguiente modo: ¿es suficiente el marco legal para garantizar la actuación responsable?

El primer hecho que encontramos al respecto es que el cumplimiento de la ley no puede darse nunca por supuesto:

<sup>6</sup> No se trata de una clasificación rigurosa, ni de elementos que puedan contemplarse separadamente; más bien, la distinción responde a criterios expositivos de análisis.

<sup>7</sup> Como ha podido verse en la prensa, con la llegada en España del gobierno socialista al poder se ha retomado un anteproyecto de ley sobre RSE. Según las declaraciones publicadas, la exigencia de cumplimiento con determinados indicadores de responsabilidad social no

*Pero el tiempo corre a nuestro favor, porque Europa tiene que imponer las directivas, y creo que ya le han puesto alguna multa a España y Portugal por no haber cumplido alguna directiva. El Gobierno español, encima, ha firmado el protocolo de Kioto, pero sin embargo hay miles y miles de catalizadores que están emitiendo sustancias cancerígenas entre la gente. O sea, firman Kioto y luego no son consecuentes, no hacen nada. En los países escandinavos y en Alemania, sobre todo, está mucho más serio todo esto.*

Si las empresas pueden ampararse en la inobservancia de normativas o en ambigüedades legales, o incluso en el vacío legal, cabe aducir que, en muchos casos, los problemas sociales irán por delante de la aplicación de la ley correspondiente. Así las cosas, la ley no siempre podrá asegurar la atención a determinadas demandas de la sociedad.

Un segundo aspecto que hay que subrayar es que las normas sitúan a veces la actuación de la empresa en unos estándares mínimos muy bajos. Esto se hacía más patente en las dos empresas de sectores industriales que se han estudiado. Así, la *empresa 5* nos explicaba cómo existían distintos estándares de fabricación, y cómo la mayoría de los fabricantes se apuntaban a los más bajos; y aún más explícitamente, se aludía a este aspecto en la *empresa 4*:

*En muchos casos se da ese efecto rebote: yo voy a fabricar algo que llegue justo hasta la línea, entonces, la calidad final ¿es buena? Es justa. Eso no quiere decir que sea buena. Porque todas las normas... al final quien hace la ley hace la trampa. Entonces todas las normas tienen unos mínimos un poco acordes al mercado. Yo no voy a poner una norma tan alta que nadie la cumpla. Primero porque nadie se va a acoger a ella, y segundo porque no le voy a poder dar el uso que yo necesito. Estoy bajándome a lo más bajo de esa pauta para que todos la cumplan.*

Otro aspecto que resulta destacable es que aunque la mayoría de las empresas entrevistadas consideraban aceptable la legislación de su sector, en su caso particular, creían conveniente ir más allá de lo establecido, en una mejora continua por la calidad de sus productos o servicios. En este caso, hay que introducir un elemento que nos resulta explicativo de estas posiciones: todas las empresas analizadas ostentan en sus mercados, o persiguen como estrategia, un liderato en diferenciación. Y en todos los casos se trataba de una diferenciación basada en el producto: calidad técnica, nutrición, seguridad, ecología o servicio al cliente. Sin embargo, así como apostaban por superar la ley en estos ámbitos, consideraban suficiente la legislación en otras cuestiones de la actividad: por ejemplo, en lo referente a la publicidad.

De manera que las empresas innovadoras, que buscan la diferenciación, no se contentan con los mínimos normativos en lo que tiene que ver con

el núcleo estratégico de su distinción; mientras que tienden a percibirse suficientes cuando se trata de aspectos más periféricos a éste.

Por tanto, cabe pensar que el marco legal ejerce entre las empresas una fuerte atracción hacia unos estándares asequibles de comportamiento que sirven de justificación ante la demanda social de que actúen responsablemente, con un escaso estímulo para ser superados, a menos que existan razones estratégicas de mercado para hacerlo.

Volviendo a la cuestión que se había planteado sobre la suficiencia del marco legal y político para la RSE, parece razonable pensar que limitar la responsabilidad social a lo establecido, aun admitiendo su cumplimiento –lo cual no siempre puede darse por supuesto, como se ha visto–, tiende a situar la responsabilidad social a un nivel convencional, generalmente de comportamientos mínimos, relegando toda mejora o avance a cuestiones puramente estratégicas. Por tanto, para una perspectiva más amplia de la responsabilidad social, en la que se coadyuve al desarrollo de la sociedad, el marco legal y político es necesario pero insuficiente.

## 2.2. Presiones sociales

Cuando se aborda el asunto de las relaciones empresa–sociedad, y se enlaza con la idea de responsabilidad social, lo habitual es que se adopte el punto de vista de la empresa. De modo que se analiza su papel en la sociedad, la repercusión de sus decisiones, las obligaciones que debe asumir, su respuesta o no ante las presiones y demandas de la sociedad, etc.; pero es menos habitual enfocar las relaciones por el otro lado, el de la sociedad, y cómo ésta también contribuye a moldear un tipo u otro de actuación empresarial. En consecuencia, la libertad organizativa está condicionada en parte por las demandas sociales.

En este punto, se pretende aportar algunas evidencias de cómo la toma de decisiones puede verse influida por los comportamientos y presiones sociales.

En gran parte de las empresas entrevistadas se ha reconocido la existencia de presiones sociales en pos de un comportamiento más socialmente responsable. Esta presión estaría encarnada en movimientos sociales más o menos definidos:

*Últimamente, de unos años a esta parte, todos tenemos que ser buenos en todos los sentidos. Es decir, ya no vale que tú seas bueno como empresa o no hagas engaños*

*así monstruosos, sino que tienes que estar demostrándolo continuamente y de muchas formas.*

*Los consumidores cada vez más consideran que las empresas, sobre todo las grandes empresas, las grandes corporaciones, tienen el deber moral de devolver a la sociedad parte de lo que la sociedad les da.*

*Hay un movimiento que va dirigido a esto: que la empresa sea más socialmente responsable, sea por el motivo que sea. Sea económicamente, o por un poco más de concienciación. Todo se está retroalimentando.*

No obstante, no se ha apreciado en nuestro estudio que ese tipo de presión constituya una guía clara para el comportamiento responsable. El propio carácter genérico de esos movimientos parece contribuir más bien a crear un «clima» favorable para la RSE, que a orientar sobre cómo debe la empresa asumirla.

Pero la presión social no sólo se encarna en movimientos ciudadanos más o menos formalizados. Para tratar esta afirmación nos basaremos en las relaciones con cuatro tipos de *stakeholders*: consumidores finales, clientes (intermediarios), competencia e instituciones sociales (públicas y privadas).

Independientemente de la motivación de la empresa para actuar de manera socialmente responsable, es innegable que la elección final de los consumidores en el mercado es crucial para su supervivencia. Aunque la empresa quisiera asumir su responsabilidad social, si esto no estuviera respaldado por una elección responsable, parece difícil que en un sistema de mercado aquella pudiera persistir en su actuación. Este comportamiento de los consumidores era percibido por algunas de las empresas entrevistadas como una dificultad:

*Al final, la empresa de lo que vive es de la renta. Y tú te diriges y haces lo que es más rentable y efectivo. (...) El consumidor está empezando a valorar lo ecológico (...) pero yo creo que todavía no se lo cree. El consumidor no está dispuesto a pagar en España el doble por un producto ecológico, porque no se lo cree. Por lo menos en un producto de gran consumo. A lo mejor en un producto más selectivo puede.*

*¿El tema asociado al medio ambiente? Yo no daría un duro por él...es muy difícil (...) en nuestra categoría, la componente precio va asociada a performance (sic). Tú lanzas un producto cualitativamente mejor, porque tiene una componente que no tiene el producto normal –nos costó bastante hacerlo y ahí está en el mercado–, y al final ¿qué tuvimos que hacer? Reducir el tamaño y equilibrar los precios. Porque si no, el consumidor no te paga más, ni siquiera por el performance.*

En segundo lugar, también el comportamiento de los clientes crea un tipo de relación más o menos favorable para la RSE. En la *empresa 1*, por ejemplo, nos decían que son los distribuidores a veces, más que los consumidores, los

que, por imagen, les valoraban más un producto ecológico. Es evidente que la relación con los distribuidores está muy condicionada por el equilibrio de poder en el canal de distribución; pero incluso manteniendo el fabricante un gran poder en el canal, como el caso de la *empresa 5*, el comportamiento de aquellos puede ser un obstáculo para la RSE:

*(...) además los talleres no recomiendan este tipo de cosas. Por ejemplo, tú haces la prueba, dices «oye, tengo un escape roto, cámbiamelo». Y el taller no te va a decir, mira este contamina menos. Tampoco te montan el más barato. Hay algunos que se ponen del lado del usuario y te ponen el más barato, y tampoco tienen por qué, porque siempre digo que los usuarios no buscan el más barato, buscan un buen ratio calidad precio (...). El taller suele montar la pieza con la que más dinero gana, sea la más barata o la más cara, le da igual. Entonces uno de los problemas que tenemos es que nuestros competidores hinchon los precios y los ponen a nuestro nivel para aprovechar los descuentos. El cliente final paga lo mismo, pero está pagando lo mismo por un producto peor para que el intermediario se lleve más dinero. Y es una de las grandes injusticias que pasa con este producto.*

Análogamente, la competencia, aun en empresas diferenciadas o líderes del mercado, puede obstaculizar el ejercicio socialmente responsable de una actividad:

*Lo que hacemos nosotros, que nos vemos perjudicados por los competidores más cutres [sic], es que, como somos una empresa europea, tenemos que fabricar con los estándares más altos, que son los alemanes; con los costes más altos de los estándares más altos. Y luego, sin embargo, tenemos competencia desleal en gente que fabrica sin cumplir las especificaciones.*

Por último, también las relaciones con otras instituciones pueden explicar determinados comportamientos. Por ejemplo, la *empresa 2* reconocía que cualquier tipo de acción social que realizara se llevaba con sumo cuidado ya que, como multinacional, se encuentra en el punto de mira de muchas organizaciones no-gubernamentales, sobre todo a raíz de problemas acaecidos en el pasado; o el caso de la *empresa 7*, que sufre una fuerte presión de los sindicatos, y donde la colaboración de instituciones públicas (ayuntamientos, diputaciones, etc.) es importante para poder desarrollar determinados proyectos sociales.

En conclusión, no parece arriesgado afirmar que en las relaciones empresa-sociedad, el comportamiento de la sociedad influye en la manera como se ejerce la actividad empresarial. Por tanto, cualquier intento de comprensión de determinados comportamientos en el ámbito de la RSE debe ser objeto de análisis desde las dos vertientes de la relación.

La metáfora de «comunidad moral» nos parece pues acertada para enten-

der por qué se incentivan o se inhiben determinados comportamientos en lo que respecta a la RSE. De modo que se puede aducir que la plasmación de una gestión socialmente responsable estará en gran parte condicionada por el comportamiento responsable de los *stakeholders* de la empresa. Hasta el punto de que una empresa que estuviera dispuesta a asumir su responsabilidad social más allá de unos mínimos morales o éticos, lo tendría sumamente complicado, si no obtiene el apoyo de sus *stakeholders* más relevantes en cada situación.

### 2.3. *La estructura del mercado*

A nuestro modo de ver, la comprensión de las características esenciales de los mercados en que operan las empresas, así como las estrategias que orientan su actividad, es necesaria para entender el concepto de responsabilidad social que subyace en la organización. Así ha sido al menos nuestra experiencia en la investigación desarrollada. De modo que, a menudo, ha resultado más clarificador para interpretar la RSE el comprender bien las líneas básicas de funcionamiento dentro de un sector concreto, que las propias afirmaciones de las empresas sobre su idea de lo social.

En este apartado se pretende aportar, sin agotar ni mucho menos todas las perspectivas posibles, algunas interpretaciones de cómo las características del mercado y la posición competitiva de la empresa pueden influir en el ejercicio de la RSE, en el sentido en que se ha definido de incorporación de intereses económicos y no-económicos en la toma de decisiones.

Aunque por motivos expositivos se irán comentando uno a uno, nuestra tesis es que no se pueden aislar los distintos rasgos del mercado para entender la influencia global sobre la actuación socialmente responsable –en cualquier modo que esta se conciba–.

Hemos agrupado diferentes aspectos de la estructura del mercado en tres dimensiones de influencia: estrategia genérica y posición competitiva, tendencias del mercado y estructura de propiedad (gráfico 1).

GRÁFICO 1

**Estructura del mercado y responsabilidad social**

Fuente: *Elaboración propia.*

### 2.3.1. Estrategia genérica y posición competitiva

En primer lugar, se han agrupado dos aspectos estratégicos íntimamente relacionados: la estrategia básica o genérica que sigue la empresa para alcanzar sus objetivos, y la posición competitiva que ostenta en el mercado, que la condiciona. Ambos elementos marcan indudablemente las posibilidades que tiene la empresa de abrirse a la responsabilidad social. Nos referiremos por separado a cada uno de ellos.

Entre los condicionantes estructurales argüidos por Jones (*op. cit.*) para la RSE, dentro de lo que él denomina "nivel empresarial", se encuentra la estrategia competitiva. Según Jones, las empresas que apuestan por la creación diferenciadora de valor están más abiertas a la responsabilidad social que aquellas que lo hacen por el liderato en costes, que las alejaría de ella por la propia necesidad de mantener éstos bajo control.

En nuestro caso no se pueden aportar evidencias para esa hipótesis puesto que todas las empresas analizadas siguen una estrategia básica de diferenciación, y no se cuenta con el contraste de la estrategia de costes. Pero sí queremos ofrecer una nueva perspectiva acerca de la relación entre RSE y diferenciación.

Por definición, la búsqueda de diferenciación va ligada a la innovación (entendida en sentido amplio), a la persecución de lo nuevo, de la unicidad valorada en algún aspecto de la actividad, de la reputación que diferencia a los pioneros de los imitadores... En suma, de la creación continua de valor para la marca. Esa necesidad de lo nuevo, de lo diferente o diferenciador, impulsa las empresas a experimentar cosas nuevas:

*Siempre se ha intentado ser innovador en lo que se hace. Porque la estrategia de la compañía es: si eres el primero y lo haces bien, no tienes competencia.*

*Hacemos muchas cosas diferentes. Nuestro marketing se ha diferenciado un poco (...). Ahora mi interés está en estar en un centro comercial, por ejemplo, y llegar al consumidor final y explicarle qué producto es este y qué forma de construir es esta, que hay un gran desconocimiento. Mi interés es aparecer en una revista o en un periódico donde alguien se está comprando una vivienda (...), estoy buscando un canal más directo. Pero ahí se ha sacado mucho de la experiencia de los productos de gran consumo. Además yo creo que es importante hacerlo, el mezclar sectores. Si tú te cierras mucho a tu sector te estás autoaislando (sic).*

*A nivel de empresa tenía que hacer algo nuevo, algo distinto, y al mismo tiempo quería hacer una cosa que era conseguir que el usuario comprara el producto más barato, pero al mismo tiempo proteger mi imagen de marca.*

Esta experimentación de cosas nuevas, en pos de una mayor diferenciación, puede explicar –como afirma Jones– que se emprendan acciones sociales o que se le dé una impronta distinta a la manera de hacer las cosas. No obstante, en algunas de las empresas entrevistadas se han observado dos tipos de comportamientos en relación con lo anterior.

En primer lugar, entre las empresas que hacían algún tipo de proyecto social, daba la impresión, por un lado, de que lo importante de esa acción era su virtualidad diferenciadora o reputacional; y, por otro, de que se adolecía de una falta de reflexión sobre la integración de lo social en la gestión: más bien se aceptaba que ese tipo de acciones era lo que se consideraba la expresión de lo socialmente responsable.

En segundo lugar, algunas empresas reconocían que la experimentación con lo nuevo les había llevado a cometer algunos errores:

*Nosotros hicimos un año una campaña de publicidad bastante agresiva. Y bueno tuvo eco (...). Si tú te pones a hacer una publicidad de este tipo, lógicamente vas a llamar mucho la atención. De hecho, uno de los anuncios se utilizó en un debate en televisión, y otro tuvo llamadas. Y no era un ataque directo contra nada de esto que la gente percibe como mucho: sexismo, machismo, anuncios raciales... Sin embargo se consideró una campaña agresiva porque era muy directa (...). Entonces hay una reacción, pero eso luego tiene un rechazo que hay que valorar. Fue un año que la agencia nos lo propuso así, había que probar porque mostraba muchas cosas, y nos retiramos totalmente de él.*

Entonces, si por un lado la estrategia de diferenciación puede hacer a la empresa más sensible a la responsabilidad social, también se puede argumentar que la búsqueda incesante de la diferenciación puede disminuir la prudencia ante las acciones que se emprenden, lo cual es un requisito esencial para el ejercicio de la RSE. Sin esa prudencia, las consecuencias pueden ir desde una instrumentalización de lo social –donde lo importante son los efectos estratégicos de la diferenciación– hasta actuaciones socialmente irresponsables (daño o perjuicio sobre otros *stakeholders*).

En estrecha conexión con la estrategia genérica, se encuentra la posición competitiva de la empresa. Aquí se hará alusión, a modo de ejemplo, a dos factores: la situación de notoriedad de una empresa en el mercado, y el equilibrio de poder en los canales de distribución.

La notoriedad de la empresa en el mercado se ve influida tanto por la visibilidad de su producto (ámbito mayor o menor de exposición social del producto), como por su tamaño y resonancia internacional. Estos dos factores pueden repercutir en la preocupación de la empresa por la responsabilidad social. Y esto porque aquí entran en juego las presiones sociales a las que nos hemos referido en el apartado anterior.

Con relación a la visibilidad del producto en el mercado, en nuestro estudio se ha advertido una percepción diferente ante la demanda social de una actuación responsable según se trate de empresas que actúan en mercados industriales (menor visibilidad en general del producto) o de consumo (mayor visibilidad). En las primeras, aunque se reconocía la tendencia hacia una mayor preocupación y exigencia de la sociedad hacia cuestiones como el medio ambiente, la política de empleo o el respeto de determinados valores, se percibía como una propensión lejana. Por el contrario, esa presión se apreciaba más motivadora entre las empresas de mercados de consumo. Esto último estaba presente en las justificaciones que se daban para las acciones sociales emprendidas.

Respecto al tamaño y repercusión, cabe recordar que la mayoría de las empresas analizadas son multinacionales cuyas decisiones tienen un gran efecto social. Este factor transnacional, y su impacto, se traduce en una mayor presión de la sociedad hacia este tipo de organizaciones; presión que es reconocida por estas empresas, hasta el extremo de sentirse punto de mira de la crítica social. Como nos decían en una de las empresas entrevistadas: «el típico tópico de la perversidad intrínseca de las compañías multinacionales».

De modo que es posible que, aun cuando una empresa comercializa productos de baja visibilidad, el tamaño y repercusión de su actividad pueden ser razones suficientes para mostrar un mayor interés por la RSE. En consecuencia, es necesario contemplar conjuntamente ambos factores.

Argumentaba Jones (op. cit.) que la sensibilidad hacia cuestiones sociales es mayor en las industrias de bienes de consumo, frente a las de bienes industriales. Nosotros, sin embargo, hemos encontrado evidencias de preocupación social en las empresas industriales, mayor inclusive que en otras empresas de bienes de consumo. Lo que sí puede argüirse, y esta es nuestra hipótesis, es que el efecto de la presión social hacia comportamientos responsables es más influyente entre las empresas de bienes de consumo. Lo que puede explicarse por la mayor visibilidad de sus estrategias, y la necesidad consecuente de legitimación.

Otro de los factores relacionados con la posición competitiva a que se había hecho mención es el balance de poder en los canales de distribución. La posición que ostente la empresa en el *continuum* liderato-subordinación en el canal enmarca unas mayores o menores posibilidades de actuación socialmente responsable.

Por ejemplo, la *empresa 1*, en una posición más subordinada ante sus clientes, definía su situación de este modo:

*Tanta concentración, al final, en vez de ver a cincuenta grandes clientes, sólo tienes que ver a diez. (...) Pero a la hora de ir a negociar es todo más complicado, porque ahora tienes muchísimas menos puertas. Antes eran cinco, y tú dividías entre cinco, y ahora uno te dice: «esto es lo que hay», y como lo pierdas se te cae a lo mejor un 6 ó 7%.*

Frente a este panorama, la *empresa 4* traslucía su capacidad para propulsar políticas de actuación:

*Entonces, yo busco llegar a todos ellos [intermediarios], pero siempre vinculándolos a todos, que todos vayan entrando a ser un eslabón de esa cadena y se sientan parte de esta cadena.*

Es evidente que cada una de estas posiciones denota unas posibilidades de actuación diferentes. De hecho, experiencias que se han percibido de colaboración empresa-clientes en acciones sociales, así como de marketing relacional, tenían lugar en empresas con capacidad para liderar el canal de distribución.

En consecuencia, la posición competitiva en los canales de distribución facilita o inhibe las relaciones de inclusión con los clientes en las activida-

des empresariales; y, por tanto, también es un factor que puede estimular o disuadir la actuación responsable.

En compendio, la comprensión de la estrategia genérica seguida por la empresa, junto con el estudio de su posición competitiva, nos coloca en una situación de poder entender mejor las posibilidades que se abren para una actuación socialmente responsable, entendida ésta como una respuesta a diversos intereses sociales. Aquí se ha ofrecido una perspectiva muy limitada de esos factores, la cual debe ser completada con una mayor investigación.

### 2.3.2. Tendencias del mercado

Por tendencias del mercado nos referimos a propensiones específicas de los mercados que pueden influir en cómo atienden las empresas los diversos intereses y valores que se ponen en juego en sus decisiones. Aquí se quiere hacer referencia a las tendencias de concentración en la distribución, a la sensibilidad de los consumidores a los precios y al uso de las promociones.

#### Concentración de la distribución

Ya, en el punto anterior, se ha tocado tangencialmente la propensión a la concentración de la distribución en muchos sectores. De las siete empresas estudiadas, cuatro de ellas subrayaban tendencias de concentración entre sus clientes, al mismo tiempo que una mayor complejidad aparejada de las negociaciones. Este hecho va asociado a un mayor poder de las organizaciones concentradas. Se puede argüir que si el fenómeno de la concentración dificulta las negociaciones, también introducirá complejidad en la promoción de comportamientos socialmente responsables, a menos que ese tipo de comportamientos sea un factor común entre las empresas concentradas. Esto nos conduce de nuevo a la idea de comunidad moral a la que anteriormente se ha hecho referencia.

Así, a nuestro modo de ver, se puede establecer que las tendencias de concentración en un sector, unidas a una consideración de las relaciones empresariales en términos estrictamente económicos, dificulta el ejercicio de la RSE en otros.

## Sensibilidad a los precios

Otra de las tendencias del mercado que influye en la percepción de la RSE es la sensibilidad de los clientes a los precios, es decir, a la disposición de los clientes a pagar más por una actuación más ética. Independientemente de las conclusiones (a favor y en contra) a que han conducido algunos estudios, nos interesa subrayar en este trabajo las percepciones mantenidas por las empresas entrevistadas. En concreto, se hará referencia, por un lado, a la relación percibida entre RSE y competencia de precios, y, por otro, a la opinión sobre la respuesta del cliente.

Respecto de lo primero, se han advertido dos posiciones: 1) la incorporación de aspectos de responsabilidad social (verbigracia, respeto medioambiental) no conduce necesariamente a precios más altos; y 2) ser socialmente responsable supone precios más elevados para el cliente. No obstante, estas dos posiciones no pueden considerarse sin tener en cuenta la estrategia y la posición competitiva de la empresa. Esto nos lleva a distinguir, a su vez, entre situaciones donde los precios más altos obedecen a una estrategia de liderato, sin que haya realmente un aumento de costes; y situaciones donde el aumento del precio obedece a los mayores costes que se producen por ser socialmente responsable.

Ilustraremos la primera situación con el siguiente ejemplo de una de las empresas entrevistadas. Cuando surgió este aspecto de los precios durante la conversación, el informante de esta empresa nos aseguraba que en su caso la mayor calidad de su producto no les suponía costes sustancialmente mayores, y que tampoco esto redundaba en precios más altos. Sin embargo, cuando exponían su posición competitiva, la principal dificultad que aducían era la de su escasísima cuota de mercado respecto a la de su principal competidor (que ostentaba cerca del 90%). Por tanto, cabe interpretar que, en este caso, la situación competitiva actúa de atenuante para la traslación a los precios de la mejor funcionalidad del producto, ya que parece difícil pensar que si la empresa desea ganarle terreno a su principal competidor esto pueda basarse en una estrategia de precios altos, aun cuando el producto tenga una calidad superior (al menos a corto o medio plazo).

Pero también hemos observado la influencia que ejerce la posición de liderato en el sentido de que, independientemente de los costes, la diferenciación del producto conduce a precios más elevados, bajo la hipótesis de que, si no, no es creíble en el mercado. En este caso, se trabaja con el axioma de la relación calidad-precio, que operaría de modo indefectible en los mercados.

Esto significa asumir que los consumidores ajustan sobremanera su demanda a los movimientos de precios, de forma que difícilmente están dispuestos a pagar más a menos que perciban una mayor calidad, y dentro de unos límites; y esto, con independencia de que esa mayor calidad –concebida en sentido amplio– tenga una traslación real o no en un incremento de costes.

Cuando el ser más socialmente responsable conduce a un incremento real de los costes, cabe distinguir entre varias situaciones. Por un lado, la empresa podría asumir un menor margen y no variar sustancialmente sus precios; y, por otro, la empresa podría desear mantener su margen de ganancia a toda costa. En este último caso, el resultado será una elevación de los precios si ello es compatible con la situación competitiva (el mercado acepta o incluso premia esos precios), o, en caso de percibir una desventaja económica, debilitar o extinguir el comportamiento socialmente responsable.

En la mayor parte de las empresas entrevistadas, este segundo era el modo de razonar que se ha apreciado, haciendo depender de la sensibilidad del mercado a los precios el acometimiento de acciones socialmente responsables.

A modo de resumen, se puede proponer que tanto la sensibilidad de los clientes a los precios, como la idea, mejor o peor respaldada, de «relación calidad–precio» condicionan en parte la actuación socialmente responsable. Y, consecuentemente, en aquellos sectores donde se dan esas situaciones en mayor medida (por ejemplo en productos de consumo masivo), se dará un mayor condicionamiento del ejercicio de la RSE.

Un segundo aspecto que se pretendía abordar era el de la percepción por parte de la empresa sobre la respuesta de los clientes a los mayores precios a que puede abocar la actuación responsable. Aquí las opiniones están divididas, lo que nos lleva a pensar en la influencia del tipo de producto o de actividad que se desarrolla. En unos casos, se presupone que el cliente no pagará más por un mejor comportamiento social de la empresa, o que determinados segmentos pagarán más si ello va asociado a una mejor calidad del producto, y con ciertos límites (aquí se sitúan la mayoría de las empresas entrevistadas –cuatro de las siete–). En otros, se piensa que, aunque se avanza lentamente, el cliente está empezando a pagar más por aquellas marcas que llevan asociado un plus social.

Sea como fuere, es preciso puntualizar que, en todos los casos, los entrevistados expresaban sus opiniones basándose más en intuiciones que en datos más o menos objetivos o hechos contrastados.

El hecho de que exista, por denominarlo así, una diferente sensibilidad de los clientes hacia el reflejo de lo social en los precios, está siendo explotado por algunas empresas en una estrategia diferenciada por segmentos:

*También por otra parte estamos dentro de nuestro programa de fidelización de clientes, y esto creo que ha sido una cosa importante, pues tenemos (...) un programa que da puntos por las tarjetas. Y todos esos puntos se pueden intercambiar por regalos. Entonces, dentro del catálogo de regalos hemos puesto un apartado de puntos (...) que pueden donarse a las ONG que se quiera. (...) Evidentemente, esto es, como en todas las campañas comerciales, que hay segmentos más sensibles a esos aspectos, y otros que no lo son tanto.*

Cuando se da esa diferenciación por segmentos puede ocurrir que, o bien, la RSE adquiera un sentido instrumental en marketing, lo que es fuente de actuaciones contradictorias, moralmente hablando, de manera que la empresa asuma para su interés la moral de un cliente del cual depende la supervivencia en el mercado; o bien, es una salida factible para empresas que quieren ser socialmente responsables pero se ven obstaculizadas por las características competitivas del mercado, y que utilizan la segmentación como una etapa provisional.

En cualquier caso, puede afirmarse que la sensibilidad del cliente a lo social puede conducir a estrategias de segmentación. Lo cual, en algunos casos, constituye un refuerzo para una concepción estratégica de la RSE.

### El empleo de las promociones

Finalmente, la tercera tendencia que se quiere comentar es la del uso de las promociones. Nos referimos a aquellas situaciones donde la promoción es una estrategia habitual entre las empresas, de modo que se exhibe más como arma defensiva que ofensiva. Cuando esto sucede, es difícil que la empresa pueda diferenciar su marca mediante el recurso a la promoción. Por otro lado, la promoción se percibe a menudo como una estrategia muy complicada de gestionar, que aporta más inconvenientes que ventajas:

*El 90% de las promociones que se hacen, y que nosotros hacemos, al consumidor no sirven para nada: son una complejidad logística porque tienes que reestructurar regalos; en el lineal, ni te cuento: porque cuando tienes 45 referencias y metes un 2x1, a ver cómo las metes ahí; a nivel de códigos, para el cliente es horrible manejar eso; en fin, los proveedores deberíamos sentarnos todos y decir: ¿tiene sentido lo que estamos haciendo?*

En este contexto, se ha observado entre algunas de las empresas estudiadas una tendencia a utilizar la promoción basada en causas sociales como una

forma de segregarse de la promoción que podríamos denominar «clásica», y buscar la diferenciación conectando la marca con determinados valores percibidos como tales por la sociedad.

Pero, también, la promoción basada en causas sociales puede utilizarse para proteger determinados intereses competitivos de la empresa. Este era el caso de otra de las empresas estudiadas, donde, entre otros objetivos, la campaña realizada constituía una fórmula para que el usuario comprara más barato, protegiendo la imagen de una marca que no vende precio, sino otros beneficios como seguridad y calidad. Así, se huía de las clásicas promociones del sector, escasamente diferenciadoras, y se hacía algo completamente novedoso en este ámbito como es la colaboración con una causa social.

Nuevamente, esta utilización estratégica (promocional) de la acción social contribuye, a nuestro modo de ver, a que se identifique con ella la idea de RSE. Y esto, porque, justamente, las empresas en que se advertía y se justificaba esta práctica asociaban la RSE con actuaciones de esta índole.

Utilizando el ejemplo de tres fenómenos del mercado diferentes: los procesos de concentración, la sensibilidad a los precios y el uso de las promociones, se ha tratado de hacer hincapié en cómo la propia dinámica del mercado nos ofrece una perspectiva relevante para entender la actuación socialmente responsable de la empresa. Y esto contribuiría a explicar, en parte, las diferencias sectoriales de actuación.

### 2.3.3. Estructura de propiedad

A menudo, se ha especulado con la hipótesis de que las grandes empresas que cotizan en los mercados de capitales tendrían menos oportunidades para actuar de manera socialmente responsable ante la presión financiera (v.gr., Jones, *op. cit.*). Este aspecto lo hemos englobado dentro de otro más amplio, como es la estructura de propiedad de la empresa. A continuación matizaremos esa hipótesis a partir del estudio de casos.

Los casos analizados comprenden empresas con diferente estructura de propiedad: de las siete organizaciones, una tiene una estructura familiar, otra es una cooperativa, otra una caja de ahorros y las cuatro restantes son sociedades por acciones. Por otra parte, excepto dos de ellas, el resto tiene una dimensión transnacional o multinacional. Al margen de los aspectos jurídicos que se derivan de cada una de esas estructuras, no se puede por menos de hacer referencia a algunas consecuencias que influyen, a nuestro

modo de ver, en las posibilidades de actuación socialmente responsable. Comenzaremos por hacer referencia a la estructura de propiedad, y seguidamente nos centraremos en el carácter local–transnacional.

Respecto de la estructura de propiedad, nos encontramos con cuatro grupos diferentes de organizaciones. Nos referiremos en primer lugar a la cooperativa, después haremos lo propio con la caja de ahorros y, finalmente, trataremos la empresa familiar por contraposición con las sociedades por acciones.

En el caso de la *empresa 1*, la propiedad está repartida entre diferentes socios de una determinada comarca, a los cuales trata de garantizárseles un determinado nivel de riqueza. A despecho de las bondades del cooperativismo, los informantes de esta empresa consideraban que esta estructura de propiedad dificulta el equilibrio de poderes en el mercado, al restar flexibilidad a procesos de integración o agrupación de fabricantes:

*La dificultad en el sector es por culpa de la concentración de la distribución (...). También los fabricantes se están uniendo. Y para nosotros, siendo una cooperativa, es también peor. Claro porque los fabricantes se están uniendo, creando grandes plataformas, lo mismo que hay compra hay venta. Nosotros, al ser cooperativa, es más difícil. Estamos más solos.*

Se puede pensar que el estar en una peor situación defensiva puede hacer a la empresa más vulnerable en el mercado, y por tanto, verse más condicionada en sus actuaciones, en general. Consecuentemente, también la introducción de la RSE en la gestión puede verse más obstaculizada si el entorno al que se es vulnerable es contrario a ello. De ahí que nos parezca un factor que deba considerarse a la hora de ponderar la actuación socialmente responsable en las sociedades cooperativas.

En segundo lugar, la caja de ahorros (*empresa 3*) presenta la particularidad sobradamente conocida de la ausencia de propietarios y de la obligatoriedad de una obra social. Estos aspectos son también interesantes, por cuanto, por un lado, eliminan la presión del *stakeholder* propietarios, y por otro lado parte de sus beneficios van destinados a la dotación de un fondo que revierte en acciones sociales. Esta estructura dota a la caja de ahorros, ya de entrada, de una imagen de entidad social, además de favorecer la dedicación de recursos para acciones de carácter sociocultural. Se puede decir, pues, que la estructura de capital de las cajas de ahorros favorece un determinado tipo de actuación social, a través de dicha obra, que, a nuestro modo de ver, también influye en la concepción de una determinada manera de entender la RSE: la dicotomización entre acción social y acción empresarial.

En el caso de las sociedades por acciones, el primer fenómeno constatable en dos de las cuatro organizaciones estudiadas (*empresas 2 y 6*) –en las otras dos no surgió este aspecto durante la entrevista– es el reconocimiento por parte de los entrevistados de una cierta dependencia de los mercados de capitales, que se traduce en una presión hacia la obtención de resultados a corto plazo:

*Nosotros trabajamos a muy corto plazo (...). La presión del día a día es tremenda. Esto en todos los sitios. Aquí no te vas a encontrar grandes diferencias, por lo menos a este nivel de compañías. Va a haber, sí, grandes filosofías, grandes movimientos estratégicos, cambios estructurales a largo plazo, pero actividades de marca y de volumen no.*

*Cada vez más el corto plazo es más importante. Tú puedes hacer todos los escenarios que quieras, ¿no?, pero luego, el día a día... La rentabilidad de las acciones tiene muchísimo peso, introduce una gran presión. Yo diría que en los últimos cuatro años hacia acá, muchísimo más...pero, bueno, esto no es algo sólo de nuestra compañía.*

A nuestro juicio, esta presión al corto plazo que genera la fuerte dependencia de los mercados de valores influye en la concepción y plasmación de la RSE de varias formas. Primero, puede obstaculizar el ejercicio de una responsabilidad social que suponga costosas modificaciones estructurales, a menos que pueda racionalizarse su inversión. Segundo, tiende a inhibir la creatividad en la búsqueda de estrategias que sean rentables y a la par socialmente responsables (bajo la hipótesis de que ello consumirá un mayor tiempo). Tercero, sitúa la rentabilidad frente a otras consideraciones como la quintaesencia de la actuación correcta, dificultando la introducción de otras finalidades. Y cuarto, aleja la reflexión de las incertidumbres o virtualidades que la actuación responsable pueda representar para la rentabilidad a largo plazo de la empresa.

Como consecuencia, considerados conjuntamente, esos factores posibilitan una concepción de lo socialmente responsable como algo disociado de la gestión normal de la empresa, que se traduce en una serie de actuaciones sociales cuyo objetivo último es estratégico: ora la rentabilidad inmediata, ora una mejor imagen de marca, ora una actitud defensiva y legitimante.

En la empresa familiar (*empresa 4*), por el contrario, no se ha advertido esa presión acuciante hacia el corto plazo, lo que no significa que no se dé. Sin embargo, no es algo que haya sido subrayado, o haya surgido espontáneamente como en los casos anteriores, en la empresa estudiada. Por otra parte, la ausencia de planteamientos que promueven la utilización de lo social con fines estratégicos nos lleva a pensar en la existencia real de una menor presión, y, al mismo tiempo, nos reafirma en el poder configurativo de ésta sobre la idea de RSE y su realización.

Un segundo aspecto relacionado con la estructura de propiedad, y que nos parece de suma importancia para entender el ejercicio de la RSE, es el carácter multinacional de la mayor parte de las empresas entrevistadas. Hay que empezar destacando que las personas entrevistadas reconocían en esta estructura transnacional diversos grados de descentralización, aunque la opinión generalizada era la de una tendencia convergente hacia la homogeneización. Lo cual, implica un cierto proceso de «des-descentralización». Esta circunstancia le da un alcance más global a las decisiones que se tomen, pero, simultáneamente, dificulta la libertad y espontaneidad del proceso decisional. Así nos lo explicaba un directivo de la *empresa 5*:

*Ahora en mi empresa hay una tendencia creciente a la centralización, y es muy difícil parir (sic) cosas como esta (acciones de marketing con causa). La única forma que tengo de parirlas es hacerlas europeas.*

Pero, al mismo tiempo, esa estructura global permite que la empresa tenga que asumir las presiones sociales más intensas, independientemente del punto topográfico del área de influencia en que se produzcan. Por ejemplo, en el caso de una de las empresas, su carácter multinacional le lleva a asumir las exigencias de fabricación del país más estricto, sufriendo la competencia de otras organizaciones en países con normativas más laxas. Podría pensarse que la integración de las presiones sociales se puede escamotear en otras zonas, pero la propia tendencia a la homogeneización y centralización acabaría por imponerlas.

De modo que, las estructuras globales favorecen la integración de las mayores exigencias sociales, pero también dificultan la toma de decisiones, ya que los proyectos se despojan de su carácter local y se revisten de una mayor globalidad. Esta es la situación que, a nuestro modo de ver, se produce en la empresa multinacional. Así, el éxito de la integración de la RSE en la gestión dependerá de dos vectores de fuerzas: la presión social internacional, y el coraje de los individuos que trabajan en la organización para impulsar proyectos en esa línea.

En resumidas cuentas, se puede concluir con la idea de que la elección de una estructura de propiedad en una organización influye en la manera de concebir y de ejercer la RSE, haciendo la empresa más o menos vulnerable a las presiones de otros *stakeholders*, o conduciendo a un determinado modelo de gestión; y, por tanto, es un aspecto que no puede dejar de considerarse en cualquier análisis al respecto.

\*\*\*

Durante todo este apartado se ha mostrado el efecto que condicionantes estructurales como el marco social y político, las presiones sociales o la estructura del mercado pueden tener sobre las posibilidades de actuación socialmente responsable de la empresa. Pero esto no es suficiente para comprender cómo interpreta la empresa su responsabilidad social. Ante estas mismas realidades estructurales, cada empresa puede hacer un juicio distinto. Es preciso completar el análisis anterior con el estudio de otra serie de elementos con que la empresa trata de dar sentido a la realidad objetiva que experimenta en el mercado. Estos elementos son lo que hemos denominado «referentes ideológicos», y que, al igual que los condicionantes anteriores, son creadores de conciencia.

### **3. Los límites de lo concebible: factores ideológicos**

Aquí nos referimos a una serie de elementos, externos e internos a la propia organización que, de manera consciente o inconsciente, se utilizan para justificar y legitimar una determinada manera de pensar y de enfocar las actividades dentro de la empresa. Se trata de referentes con que la empresa interpreta su interacción en la sociedad. Su consideración nos conducirá a establecer algunas hipótesis provisionales.

Esos elementos los hemos nominado –a modo de categorías interpretativas– cultura, esquemas organizativos de decisión, referencias a prácticas sectoriales, influencia ideológica del mercado y valores personales. Se hará referencia a ellos en ese orden, por motivos puramente expositivos.

#### *3.1. La influencia cultural*

La importancia de la cultura organizativa para el desempeño de la empresa ha sido y es objeto de numerosas investigaciones. Se puede decir que es un área habitualmente abordada. No se trata aquí, pues, de analizar el papel de la cultura en la configuración de una tipología organizativa; más bien, lo que se pretende es poner de manifiesto cómo en los casos investigados, los entrevistados recurren a valores culturales para explicar algunos de sus comportamientos. Es en este sentido en el que nos basamos para decir que la cultura organizativa constituye un referente ideológico para justificar ciertas decisiones.

Lo primero que habría que hacer notar es que se apela a rasgos culturales para justificar aspectos como el tipo de relaciones entre la empresa y sus

*stakeholders*, la atención de determinados intereses sociales, o los procesos de gestión. Por otro lado, esos rasgos culturales hacen referencia, bien a comportamientos concretos a los que deben atenerse los individuos dentro de la organización, bien a referentes genéricos que deben interpretarse y actualizarse en la gestión. Veamos qué se quiere decir con todo esto.

En primer lugar, nos referiremos a los tres aspectos citados: tipo de relaciones, intereses y modos de gestión. En algunos casos, características culturales de la empresa se emplean para explicar el tipo de relación que ésta mantiene con sus *stakeholders*. Así, el origen familiar –que se ha extendido hasta ahora– en la *empresa 4* sirve de referente para explicar, en parte, las relaciones que la organización mantiene con sus clientes, en forma de un trato directo e integrativo:

*(...) Aunque ha cambiado, la empresa sigue siendo familiar (...). Nuestra estrategia con los clientes es que somos una familia. No es una empresa con una red de clientes o distribuidores. Sino que somos una familia unida por un vínculo que es el logotipo, y nuestra forma de trabajar es siempre colaborando con los clientes y haciéndoles un poco partícipes de la empresa. No es de la óptica de yo soy un cliente de esta empresa y como tal... no. Es de la óptica de yo soy un socio más, una sucursal más de ella. Se plantea un poco en esta línea.*

Bien es verdad que este tipo de relaciones se facilita por la situación de liderazgo de esta empresa en el canal de distribución. Es decir, habría que ver qué ocurriría si la relación de poder fabricante–distribuidor se invierte. Luego es innegable la interpenetración de elementos –hablaremos más adelante de cómo la ideología del mercado puede debilitar determinados valores culturales–. En cualquier caso, puede decirse que se trata de una elección diferenciadora en su sector, como la misma empresa nos subraya en otro momento de la entrevista.

La *empresa 6* nos hablaba así de las relaciones con su personal:

*Lo que te frena muchas veces ante una oferta de trabajo es “yo estoy muy bien aquí”. En mi opinión, todos los jefes que he tenido han sido excelentes, pero excelentes. (...) Es una relación diferente a lo que tradicionalmente... pues yo hablo con otros amigos y es distinto.*

Esta cercanía del trato, definida como confianza y respeto, es favorecida, como así deja ver la persona entrevistada, por dos aspectos fundamentales: la política de promociones internas:

*No es porque esté escrito, sino porque lo mamamos desde el principio. Luego hay una cosa que ayuda muchísimo a eso y es que nuestra empresa es promoción (...), o sea, tú no fichas a nadie de fuera. ¿Qué pasa? Que todo el mundo que lleva años en la compañía, que llevan 10, 15 ó 20 años, es lo que han mamado.*

Y, por otro lado, la transmisión de ese tipo de relación a través de su práctica, esencialmente, informalizada:

*(...) Pues, claro, tú ves que se genera esa política, pero no porque pongas aquí un cartelito... No, sino que realmente tú lo observas así, es que no sabes hacerlo de otra manera.*

En definitiva, la explicación del tipo de relaciones internas se enmarca dentro de la tradición cultural con la que esa empresa las ha venido abordando.

Respecto a la incorporación de intereses en la gestión –aspecto consubstancial al concepto de RSE que se presentó anteriormente–, que era la segunda de las cuestiones consideradas, puede ilustrar el caso de la *empresa 1*. Su carácter de sociedad cooperativa la sitúa en un tipo de organizaciones con un fin social. Se puede decir que este fin social configura una cultura organizativa sumamente específica, dada la manera como se concibe la gestión de intereses.

Esta finalidad no es meramente discursiva, sino que se advierte en aspectos como:

— la política de precios:

*Lo que queremos es que los socios ganen dinero. Hay momentos puntuales donde a lo mejor el mercado desciende y nosotros nos vemos obligados a seguir manteniendo unos precios al ganadero cuando, a lo mejor, una sociedad anónima paga precios atendiendo a la oferta y la demanda. Nosotros no tenemos esa posibilidad de elección.*

— la gestión de una fundación que canaliza actividades culturales y sociales,

— en el compromiso con el medio ambiente, mediante la puesta por obra de actuaciones de conservación y preservación.

Aunque, bien es verdad, que son los intereses de los propios cooperativistas los que se integran más claramente en la gestión ordinaria, a través de la política de precios, fundamentalmente. Esta integración de intereses no aparece con la misma claridad en el resto de los casos analizados –donde es el Capital el *stakeholder* que tiende a aparecer como el más relevante–, lo que sugiere la importancia de la finalidad constitutiva o asumida por la organización.

En tercer lugar, los rasgos culturales son utilizados para justificar determinadas formas de gestión:

— La gestión estratégica de la calidad se hace depender de valores cultu-

rales como «razón de ser de la empresa», «preocupación exigente por la alimentación sana», «mejora de la calidad de vida de los individuos», o «apuesta por la mejora continua».

- La existencia de fundaciones o de fondos (cuatro de las siete empresas) que canalizan recursos dedicados a acción social y cultural se conecta con «preocupación por el desarrollo no sólo económico sino social y cultural», «forma evolucionada de un compromiso originario con capas sociales humildes», «compromiso con la sociedad», o con «altruismo de la empresa».
- En una de las organizaciones, la integración estratégica de la acción social se justifica por una concepción cultural determinada sobre el papel social de la empresa.
- En la manera de enfocar la comunicación de algunas de las empresas estudiadas se remite a códigos éticos de conducta.
- En el caso de algunas empresas multinacionales se reconoce la influencia de las culturas de los países de origen de la empresa en la manera de gestionar.

En suma, y volviendo a la primera cuestión que se había planteado, los rasgos culturales constituyen referentes ideológicos para entender, justificar o perpetuar formas concretas de relacionarse, de comprometerse socialmente o de gestionar la empresa. Por tanto, se puede presumir que la manera de entender la RSE viene mediada, en buena parte, por el tipo de cultura que se actualice en la empresa.

Se ha dicho que las características culturales suelen utilizarse como referentes para explicar o justificar ciertos comportamientos. Esas características, y ésta era la segunda de las cuestiones a que se hizo referencia al principio, actúan como referentes, cuando menos, de dos modos.

Primero, mediante el deber de acogimiento de los individuos a comportamientos concretos. Es el caso de la referencia a prácticas específicas contenidas en códigos éticos como «la evitación de la publicidad comparativa», o del tipo específico de relación con los empleados, en virtud de la socialización que se produce informalmente por la repetición del comportamiento que se pretende inculcar, a modo de una cultura vivida y sentida. En estas situaciones, los valores culturales establecen estrictamente determinadas reglas de juego.

Segundo, como referentes genéricos que deben interpretarse y actualizarse en la gestión. Es el caso de apelaciones a cosas como «preocupación por el medio ambiente», «preocupación por las personas», «apuesta por la calidad», o «contribución al desarrollo social y cultural». Aquí, los responsables de la toma de decisiones orientan sus actuaciones interpretando valores culturales que quedan definidos con la amplitud suficiente como para cobijar un amplio abanico de realizaciones que dependerán del grado de motivación, de socialización o de compromiso que se haya conseguido, así como de otros factores de mercado. De modo que bajo cualquiera de esas formulaciones genéricas pueden subsumirse una diversidad de prácticas.

Al cabo, se puede admitir que la cultura es un factor «ideologizador» ineludible en una organización. Y, por tanto, la interpretación de la responsabilidad social y su ejercicio van a estar en parte condicionados por ello. En la medida que la RSE aparezca como un valor cultural, se puede presumir unas mayores garantías de traslación a la gestión de la empresa en todos sus ámbitos; y tanto más, probablemente, cuanto más definidos o especificados estén los comportamientos que apelan a ese valor.

### *3.2. Esquemas organizativos de decisión*

Lo que de antemano se puede pensar, a saber, que las decisiones están mediatizadas por políticas y pautas de actuación organizativas, ha sido algo que se ha hecho patente en nuestro estudio.

Esta mediatización ha sido reconocida por la totalidad de las personas entrevistadas, y adopta diversas formas como «pautas de decisión del grupo» (esto es común a todas las empresas multinacionales), «directrices marcadas por la planificación estratégica para las áreas funcionales», «direcciones internacionales de comunicación», «políticas específicas» (v.gr., de no-instrumentalización de la acción social, de no discriminar precios por clientes, o de búsqueda de la rentabilidad a través de la eficiencia logística), o «principios de gestión corporativos».

En tanto que puede constatarse esta mediatización, se puede afirmar que la estructura de decisión –como la cultura– es creadora de ideología en la medida que pone un sello a las actuaciones de la empresa, lo cual es en sí mismo un proceso socializante. En consecuencia, estas pautas o políticas de decisión pueden constituirse tanto en facilitadores como en obstáculos para una idea de RSE que no pueda disociarse de la gestión normal de la empresa.

Un segundo aspecto de estos esquemas de decisión es que, en buena parte, pueden considerarse una construcción colectiva. Esto es interesante no perderlo de vista porque, si es así, esa construcción adquiere un carácter de cierta permanencia que trasciende las individualidades que intervienen en los procesos de toma de decisiones. Esa hipótesis de construcción colectiva la basamos en dos hechos observados.

- Primero, la idea de intercambio de prácticas. En ocasiones se ha subrayado durante la entrevista cómo se comparten ideas, unas veces de manera formalizada y otras informalizada. Es decir, esas pautas de decisión no son por completo algo impuesto jerárquicamente, sino que también los responsables de distintas áreas funcionales participan y opinan en su configuración.
- Segundo, de manera generalizada, los entrevistados han reconocido, en ocasiones, una discrepancia entre la «filosofía de la empresa» y su propio modo de ver las cosas. Esto hace pensar en una cierta tensión dialéctica, por un lado configuradora de políticas, y por otro adoctrinante o en ocasiones dogmatizante.

A modo de resumen, la organización, como pequeña sociedad que es, mediatiza los procesos de toma de decisiones en las áreas funcionales a través de una reconducción, participada en mayor o menor grado, de las prácticas por determinados principios orientadores. Y, en la medida que la libertad de los decisores queda enmarcada por ello, es por lo que se afirma la influencia de estos principios en la creación de ideología, entendida ésta por cómo se concibe o se interpreta la gestión. Y si esto se admite, también el concepto de integración de lo socialmente responsable va a estar condicionado por esa estructura o manera de decidir.

### 3.3. Las referencias sectoriales

En qué medida las prácticas habituales de un determinado sector pueden influir en cómo una empresa toma decisiones, es algo que merece la pena estudiarse. Durante las entrevistas mantenidas se hizo patente el hecho de que, frecuentemente, las empresas se referían a prácticas sectoriales para justificar ciertas decisiones. Esto puede advertirse en manifestaciones como las siguientes:

*(...) siguen con delegaciones cuando lo normal, lo que está haciendo todo el mundo, es ir cerrando delegaciones. Porque fíjate la concentración que hay; a través de grandes plataformas los costes logísticos disminuyen.*

*Ahí sí que hemos buscado siempre compararnos con un champú, o buscar productos de gran consumo y decir: bueno, lógicamente yo no puedo copiar una estrategia de comunicación de Nescafé o de Coca-Cola, pero puedo sacar cosas de ahí. Y de hecho se han sacado cosas de ahí. Y hacemos muchas cosas diferentes.*

*Colaboramos habitualmente con algunas ONG, pero hemos hecho más campañas que proyectos. Y en mi sector, en general, tampoco es habitual (...) No ha cundido el ejemplo.*

El referente sectorial es utilizado tanto para asimilar prácticas como para contrastarlas. En el primer caso, las prácticas sectoriales sirven para justificar determinadas decisiones, en virtud de lo que es «normal» o que «hacen todos», o «no solamente somos nosotros». En el segundo caso, la práctica sectorial sirve para reafirmar el comportamiento diferencial de la empresa:

*¿Qué esperan de nosotros los distribuidores? Pues mira, algo que nos diferencia de nuestra competencia es la colaboración muy directa, personalizada (...). Entonces esa relación no es muy habitual en el sector.*

En esta segunda situación, la referencia sectorial sirve para justificar diferencias estratégicas, ideológicas y culturales. Pero, aun en estos casos, como confrontación, nos parece que la práctica sectorial tiene un papel en la configuración de comportamientos, ya que el contraste invita a la reflexión.

Ambas tendencias, asimilación y contraste no son en modo alguno incompatibles; depende del tipo de prácticas al que se referan. Pero sí están relacionadas con la posición y estrategia competitiva de la empresa. Es decir, se ha observado que las empresas que siguen estrategias de diferenciación, tienden a distinguirse en algún rasgo de la práctica sectorial. En este caso, muchas empresas líderes actúan a modo de «emprendedores o introductores de políticas». Marcan actuaciones que sirven de referente para otras empresas del sector. Por otra parte, empresas que tienen una posición más débil en el mercado utilizan el referente de otras empresas para imitarlo:

*Entonces, pues eso, mirando qué es lo que hay en el mercado, y mirando; observando y viendo qué es lo que funciona y qué no. Nosotros somos muy copiones. Nuestra empresa no tiene departamento de I+D, en el que se pueda investigar y se pueda ver qué producto funciona o no. Nosotros vemos mucho y decimos: «oye, esto funciona».*

Así, se presume que el concepto de RSE mantenido por las grandes empresas que lideran sus sectores puede, por asimilación, convertirse en referente para el resto de empresas. Y esto, nuevamente, es creador o difusor de ideologías. Inclusive, las estrategias de «benchmarking» obligan a mirar otros sectores, para tratar de entender el comportamiento de otras organizaciones fuera de ellos. Esto puede ser positivo para el ejercicio socialmente responsable

en la medida en que empresas comprometidas con ello puedan servir para divulgar su práctica. En la misma línea, cabe destacar los esfuerzos desde instituciones políticas por contribuir a difundir prácticas e ideas para el ejercicio de la RSE. Esta difusión puede también convertirse en un importante factor ideológico.

### 3.4. *El poder del mercado*

No es exagerado afirmar que de todos los factores que hemos denominado creadores de ideología es, lo que se puede denominar, la lógica del mercado el más influyente. Y esto por una cuestión en principio obvia: la necesidad ineludible del beneficio económico que impone la economía de mercado, y por otra más discutible como es el crecimiento y la acumulación continuos.

Cuando nos referimos a la lógica del mercado como el factor más influyente no es sólo porque se acuda a ella para racionalizar los comportamientos, sino porque, además, el mercado puede actuar como debilitador de factores culturales.

Ya habíamos señalado anteriormente al hablar de la cultura cómo determinados elementos culturales no podían entenderse al margen de la posición competitiva de la empresa. También puede ocurrir al revés, no excluimos esta posibilidad; es decir, que los valores culturales influyan en el referente del mercado. Pero el hecho que se advierte con más fuerza es el del papel director del mercado. Veamos esto con un par de ejemplos obtenidos de las empresas analizadas.

Empezaremos por el caso más claro, a nuestro modo de ver: el de una caja de ahorros (*empresa 3*). Como es sobradamente sabido, el origen de las cajas de ahorros hay que unirlo a una vocación fundamentalmente popular. Aquí hay que circunscribir también el origen de la obra social. Sin embargo, se ha producido una equiparación de las cajas a otras entidades como los bancos en lo que respecta a la manera de hacer negocio:

*De alguna manera, digamos que en los tiempos que corren, esto [el fin social] se ha ido disociando un poco es, incluso por independencia de la gestión, lo que es la Fundación, la obra social, de lo que es el negocio. (...) En cuanto a negocio financiero, se ha igualado más la caja al banco, porque las cajas tenían antes operaciones que no podía realizar (...). Después eso, evidentemente se liberalizó y ya podían hacer de todo. Entonces, en un mercado competitivo, lógicamente [las cursivas son nuestras], no ha quedado más remedio que competir ahí. Sí que en cuanto a negocio se ha unificado, pero no en cuanto al destino final de los beneficios.*

Se puede argüir que es el mercado el que arrastra o dirige a la organización, la cual se autopercibe como inmersa en una corriente inevitable, de modo que la empresa ajusta su manera de ver las cosas al mecanismo del mercado. Incluso la RSE llega a interpretarse como la anticipación a lo que demanda el mercado. Este es el caso de la *empresa 4*, donde, aunque no aparecía explícitamente la expresión responsabilidad social –esto ha sido una constante en la mayoría de las empresas entrevistadas–, reconocía lo siguiente:

*Entonces, algo que sea bueno socialmente es algo que está cumpliendo y que no va a dejar de cumplir a medida que se vayan subiendo las exigencias de las cosas.*

Esa exigencia «moral» que se le atribuye de manera ambigua a la sociedad en general, y a la que la empresa tiene que dar respuesta, representa, a nuestro juicio, el papel director del mercado, en tanto que manifestación de lo que la demanda solvente considera como lo «bueno»; lo cual supone dejar descansar en gran parte la RSE en la respuesta de los clientes, posibilitándose una divergencia moral.

En definitiva, se puede decir que existe una relación de fuerzas, a veces convergente y a veces divergente, entre cultura y mercado, a la que la empresa no es inmune. Y que el mercado es una fuerza lo suficientemente poderosa como para modificar valores culturales.

Ahora bien, ¿cómo influye la lógica del mercado en el concepto de RSE? Aquí cabe señalar, cuando menos, dos tipos de relaciones –que pueden coexistir dependiendo del tipo de acciones o de *stakeholders* a que se refieran– entre los aspectos económicos y no económicos: relaciones de emulsión y de cohonestación.

Por emulsión nos referimos al mantenimiento diferenciado –sin mezcla– de actividades económicas y no económicas. Un ejemplo patente de esto lo encontramos en la caja de ahorros estudiada:

*Para que una entidad financiera funcione bien, lo que tiene que hacer es que como empresa funcione bien, y tienda a sacar los máximos beneficios posibles. Porque, en el fondo, cuantos más beneficios tengamos, como una parte o porcentaje de esos beneficios va a la obra social, pues cuantos más beneficios haya más obra social podremos realizar.*

En este caso, la lógica de la maximización conduce a una diferenciación entre gestión del negocio y lo socialmente responsable, que queda identificado con la dotación de recursos para acción social. Aquí, el poder del mercado lleva a una escisión de comportamientos que se traduce en una identificación de lo social con algo esencialmente desligado del propio negocio. De

ahí que con esta perspectiva sea difícil avanzar en un concepto de gestión socialmente responsable, en tanto que integración o inseparabilidad entre lo económico y lo no-económico.

Por coherencia nos referimos a la búsqueda de la compatibilización entre lo económico y lo no-económico. En este caso, se puede diferenciar dos tendencias sutilmente opuestas. La primera sería la traducción de lo no-económico en términos económicos o estratégicos; la segunda, la adaptación de lo económico o estratégico a lo no-económico.

En el primer caso, la empresa incorpora lo socialmente responsable en su gestión ante la hipótesis de que es el mejor camino, o en todo caso un buen camino, en tanto se demuestre lo contrario, para mejorar su rentabilidad. Esta forma de pensar puede dar lugar tanto a la integración de actuaciones concretas: campañas de marketing con causa o de marketing social, como de determinadas políticas de gestión, verbigracia, el tipo de relación mantenido con los clientes. Aquí la RSE adquiere un carácter de provisionalidad mientras no se demuestre la existencia de otros caminos para garantizar mejor el beneficio económico. Entonces, el poder del mercado conduce a ajustar la RSE a la lógica de los intercambios. Digamos que lo social se percibe como estrategia.

En el segundo caso, la empresa parte de la base de la necesidad del beneficio económico, pero su consecución trata de compatibilizarse con otros criterios sociales no subordinados a él sistemáticamente:

*No es un tema económico sólo, pero es que siempre económicamente va a entrar. Si económicamente no es vendible, no. Se va a venir abajo. [Ser socialmente responsable] De entrada cuesta dinero, en tiempo sólo ya cuesta. Hay que tomarlo como una inversión también. Tenemos un presupuesto asignado y, por lo tanto, un dinero que se va a destinar a ello. Pero también se va a destinar dinero a Marketing, a RR.HH., ... Hay un presupuesto destinado a que todo esto funcione, ¿no? Y hay un responsable para que se haga, se tire adelante...*

Aquí la lógica del mercado se percibe insuficiente para garantizar sin más otros intereses ajenos a ella. La maximización se sustituye por la aceptabilidad de un beneficio que permita integrar aspectos no-económicos. Y la estrategia se adapta a lo social. Pero igual que en el caso anterior, la actuación social trata de hacerse rentable, ¿cuál es entonces la diferencia? Volvamos de nuevo sobre las dos tendencias:

1. En el primer caso, el tipo de actuación social que se asuma estará supeditado a su virtualidad para generar beneficios. La empresa hace

el bien, pero en aquellos aspectos que pueden ser estratégicos (rentabilidad inmediata, imagen o reputación, etc.) para ella. Así, la empresa selecciona aquello que ya de entrada funciona y es rentable o así se considera, porque se ha visto que es valorado por el mercado.

2. En el segundo caso, la empresa busca hacer lo que considera que puede contribuir mejor a diversos intereses sociales, por razones éticas, culturales o de justicia social, y trata de hacerlo rentable y que funcione. Esta segunda perspectiva requiere de una mayor dosis de innovación y creatividad y de apuesta sincera por la RSE, sin olvidar la necesidad del beneficio económico.

Por concluir con un ejemplo, una empresa puede emprender una inversión en eliminar componentes contaminantes de un producto porque tiene razones para pensar que así va a mejorar su rentabilidad en el mercado, o bien porque considera que eso constituye una buena aportación social y se las ingenia para que eso sea rentable. El matiz es importante, porque, en el primer caso, la acción social deviene algo pasivo que dejará de emprenderse en cuanto pierda su virtualidad para generar beneficios. En el segundo caso, la empresa procura activamente que esa acción, considerada necesaria, sea rentable.

Consecuentemente, se puede admitir que la lógica del mercado fuerza la empresa –siempre que ésta se cuestione su responsabilidad social– a buscar una forma de relación entre aspectos económicos y no-económicos de su actividad.

En cualquier caso, parece innegable la impronta que deja el mercado, independientemente del tipo de respuesta que se dé en la empresa. Cabe destacar que durante las entrevistas se ha observado una tendencia a racionalizar todo en términos de mercado.

Así, el mercado parece constituir un referente clave en expresiones como: «nos actualizamos al ritmo que marca Europa, que marca el mercado»; «hay que cumplir con las exigencias que vayan surgiendo»; «todo son empresas, todo son ganancias»; «al cabo, el marketing está orientado a conseguir la máxima rentabilidad»; «son las inapelables leyes del mercado»; «la empresa funciona bien cuando saca los máximos beneficios posibles»; «las empresas siguen una moda actual: la reputación social»; o «lo social se implantará conforme se vaya demandando».

La tendencia a racionalizar se extiende a cuestiones relacionales, medio-

ambientales, y a otros aspectos sociales. En el ámbito relacional, por ejemplo, en uno de los casos, el tipo de relaciones personales mantenidas con los clientes se justifica en términos de imagen, competitividad y rentabilidad de la empresa en el mercado; en otra empresa se valoraba la política de marketing relacional con los clientes por los mejores resultados económicos conseguidos; o bien, se juzgaban las buenas relaciones con los distribuidores como un factor clave para facilitar la entrada en nuevos mercados.

Con relación al medio ambiente, algunas empresas dan razón de su fuerte política de actuación medioambiental por la mala imagen que sus industrias alcanzaron en el pasado, a raíz de los daños causados al entorno. Lo que en algún caso empezó siendo algo obligatorio –el respeto medioambiental– por el tipo de actividad que se desempeñaba, empieza ahora a utilizarse como otro argumento de venta.

En lo que respecta a la acción social, también se advierte una tendencia a racionalizar en términos económicos. Por ejemplo, en una de las organizaciones se rechazaba el intentar sacar partido del altruismo; y esto porque al final es contraproducente para ella; o en otra, las acciones de marketing con causa se calificaban adecuadas porque también la empresa gana con ellas en cuestiones como protección de marca, diferenciación, o identificación con el cliente.

Como se ha tratado de demostrar, la fuerza del mercado resulta innegable como un elemento más, sin duda crucial, que utiliza la empresa en su manera de ver su relación con la sociedad, y, por tanto, en su manera de concebir lo socialmente responsable.

### *3.5. Los valores personales*

Lo que se trata de poner de manifiesto en este punto es que los valores individuales también resultan de interés para entender la RSE. Y esto por dos razones al menos: porque los individuos, normalmente, tienen cierta autonomía a la hora de tomar decisiones, y porque las políticas de empresa rara vez regulan por completo su traslación a las decisiones funcionales.

En tanto las prácticas colectivas suelen constituir un proceso abierto, que se forja por el flujo y reflujo de opiniones diversas, a veces opuestas, nos parece que es importante advertir discrepancias o posicionamientos personales que pueden ser motores de cambios en la manera como la empresa, en su conjunto, percibe su papel en la sociedad:

*Mis planteamientos son generalmente respetados, pero la visión que aportan el gerente o el director de ventas se toman en consideración con tanto o más peso que el que yo pueda aportar.*

En nuestro caso, nos limitaremos a interpretar determinados posicionamientos, ahora sí, personales, independientemente de que se opongan o se adviertan comportamientos contrarios en sus respectivas organizaciones. Es decir, no se trata de deducir de esas opiniones comportamientos generales de la empresa, sino motivaciones personales.

El surgimiento de valores personales se apreciaba durante la entrevista en el cambio de registro de la persona entrevistada, del «nuestra empresa» o «nosotros» al «yo». Algunos de estos cambios se producían, fundamentalmente, con relación a ciertos puntos de la conversación que exudaban una fuerte carga ética. Por otra parte, tampoco fue habitual que afloraran posicionamientos personales, porque no era fácil conseguir un clima adecuado de confianza.

A veces, se patentizaban valores personales para criticar comportamientos de la propia empresa:

*A mí particularmente no me gusta nada. Yo creo que es una utilización de una buena causa por parte de una empresa y unos distribuidores, eso es lo que yo pienso.*

*Luego es como todo, hay planteamientos éticos. Yo tengo una queja con mi compañía (...). A mí me parece mal. Y como nos lo vendieron a nosotros fue como la única manera de competir con nuestros principales competidores.*

Por otra parte, el surgimiento de valoraciones personales durante la conversación manifestaba, a nuestro entender, una carencia de posicionamiento de la propia empresa como tal, lo cual deja más margen de libertad a las decisiones que se toman en una determinada área funcional. Esto hemos podido percibirlo en los casos donde intervenía más de un entrevistado:

*[individuo 1]: Yo creo que las empresas, si alguien hace algo social tiene que ser (...) como un compromiso con la sociedad y que, bueno, si te sale mejor... [individuo 2]: Sí, pero no nos engañemos. Si la empresa actúa de esa forma es porque está comprobado, se ve, que va a vender más al final. La verdad es que está bien que haya estas cosas (...). Al final todo es porque es un marketing social que funciona y al que la gente cada día le está dando más importancia.*

*[individuo 1]: Yo pienso que es mejor que se haga esto [instrumentalización de una causa] a que no se haga nada (...) Es mejor que se dedique el dinero a alguna causa más o menos social o benéfica y que no le reinviertan para... no sé. [individuo 2]: Yo discrepo, no sé. Depende de cómo (...) El fin no justifica los medios.*

Finalmente, algunos valores personales se relacionan con determinadas

decisiones tomadas por los entrevistados, lo que da a entender una cierta libertad de los individuos en la estructura decisional. Por ejemplo, en la *empresa 4*, la persona entrevistada mostraba un rechazo a la utilización de problemas sociales en beneficio propio:

*No me gusta. Me parece un poco aprovechar... No me parece honesto (...). Me parece que estás utilizando esa deficiencia a favor tuyo.*

Esto le había llevado, hasta el momento, a no dar publicidad de las cosas que hacen aprovechando una hipotética ventaja en términos de imagen:

*Yo colaboro, pero no le doy publicidad (...). Tenemos una serie de colaboraciones con todo esto, pero la verdad: hoy por hoy nunca lo he utilizado en la publicidad.*

En la *empresa 7*, su filosofía de RSE era respaldada por valores de gratificación personal de los entrevistados:

*(...) La mayoría de la gente puede tener desconfianza, pero es mucho más gratificante el trabajar viendo la repercusión de lo que haces, que cubrir unos objetivos clara y totalmente económicos.*

Ese sentimiento de gratificación era percibido en la manera como nos explicaban las iniciativas emprendidas, las ideas que tenían en mente, o la forma como integraban la preocupación social en la gestión de la empresa.

En conclusión, los valores personales tienen un papel destacable en la configuración de una determinada idea de RSE. La razón es que los individuos se valen de ellos para reinterpretar las políticas de gestión, bien potenciándolas, interviniendo en su configuración, o bien cubriendo un vacío en la estructura de decisión organizativa.

#### **4. Conclusión**

En todo lo que precede, y con la premisa de que la responsabilidad social es algo interpretado por cada empresa a modo de conciencia organizativa, se ha indagado los factores forjadores de dicha conciencia. Así, se ha distinguido entre elementos estructurales y referentes ideológicos.

Quisiéramos concluir haciendo alusión a dos aspectos que nos resultan relevantes: la aceptación de la RSE por parte de la empresa, y su contenido. En nuestra opinión, se puede decir que, en ausencia de culturas “fuertes” que incorporen la preocupación por diversos intereses sociales, la aceptación de la RSE y su aplicación a la gestión vienen condicionadas, fundamentalmente, por la estructura e ideología del mercado, y por las posibilidades de

cohonestar beneficio y rentabilidad. Por otra parte, el contenido o la idea de RSE sostenida por la empresa es una cuestión que depende esencialmente de influencias políticas y normativas, bien procedentes del sector público (vgr. el libro verde de la Comisión), o de iniciativas privadas que rivalizan por imponer un estándar universal de medidas de responsabilidad social.

En cualquier caso, la posible existencia de una estructura de relaciones entre los diversos factores, capaz de explicar las particularidades de cada empresa, es algo que debería ser objeto de mayor investigación. Por nuestra parte, dentro de las limitaciones de nuestro estudio exploratorio, solamente se ha dado cuenta de las distintas influencias comunes que pueden darse dentro de una organización. Pero no había material suficiente como para esbozar siquiera un modelo jerárquico de relaciones.

Si se admite la argumentación que se ha esgrimido, la forma como se aplican todos los referentes anteriores en la empresa crea una determinada percepción, que influye en los límites del terreno en que se plantea la reflexión estratégica.

Las percepciones tienen un papel de extensión o acortamiento del campo de posibilidades estratégicas en el sentido de una mayor o menor apertura a la integración de lo social en las actividades organizativas, a la par que esbozan una determinada manera de mirar cómo debe la empresa dar respuesta a la exigencia que desde otros ámbitos de la sociedad se le hace a su actuación.

Consecuentemente, cualquier intento de avanzar en la idea de RSE o de buscar aplicaciones concretas en la realidad empresarial debe partir de aquellos aspectos que condicionan la actividad y el pensamiento de la organización. Cualquier otro planteamiento está abocado al fracaso.

### **Bibliografía**

- ABAD, F., (2001), “Cómo convertirse en un ciudadano responsable. Responsabilidad social en la empresa del futuro”, *Excelencia*, nº 31, pp. 15–17.
- ARAQUE, R. A., (2002), “Una aportación al debate sobre el Libro Verde de la responsabilidad social de la empresa”, *Revista de Fomento Social*, nº 228, vol. 57, pp. 595–628.
- (2004), *La responsabilidad social de la empresa en el ámbito del marketing: un estudio de casos*, Universidad de Córdoba, Tesis doctoral.

- ANDERSON, J. W. JR., (1989), *Corporate social responsibility. Guidelines for top management*, Wesport, Quorum Books, 284 págs.
- BOAL, K. B. y PEERY, N., (1985), "The Cognitive Structure of Corporate Social Responsibility", vol. 11, nº 3, pp. 71–82.
- BOWIE, N. E., (1991), "New Directions in Corporate Social Responsibility", *Business Horizons*, July–August, pp. 56–65.
- CAMACHO, I., (2004), "La responsabilidad social de la empresa: un proceso abierto", *Revista de Fomento Social*, nº 233, vol. 59, pp. 75–98.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS, (2001b), *Libro Verde. Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas* [en línea], Bruselas, Com (2001) 366 Final, [Consulta: 23 octubre 2001].
- (2002), *Comunicación de la Comisión relativa a la responsabilidad social de las empresas: una contribución empresarial al desarrollo sostenible* [en línea], Bruselas, Com (2002) 347 Final, [Consulta: 2 noviembre 2002].
- CONSEJO DE REDACCIÓN, (2000), "Empresa y sociedad: interrogantes éticos", *Revista de Fomento Social*, nº 217, vol. 55, pp. 13–28.
- IPES, INSTITUTO PERSONA, EMPRESA Y SOCIEDAD, (2002), *Libro Verde de la Comisión Europea. Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas. Comunicación de la Comisión (02–07–2002)*, Barcelona, ESADE, 95 págs.
- JONES, M. T., (1999), "The Institutional Determinants of Social Responsibility", *Journal of Business Ethics*, 20, pp. 163–179.
- MELENDO, T., (1990), *Las claves de la eficacia empresarial*, Madrid, Ediciones Rialp, S.A., 188 págs.
- SALGUEIRO, R., (2004), "Responsabilidad Social Corporativa: las leyes o el mercado y la sociedad", *El Mundo Economía & Empleo*, 2 de mayo, p. 8.
- STEINER, G. A. y STEINER, J. F., (2000), *Business, Government, and Society. A Managerial Perspective*, Edición Internacional (9ª edición), McGraw–Hill, 731 págs.
- TAKALA T. y PALLAB, P., (2000), "Individual, collective and social responsibility of the firm", *Business Ethics: A European Review*, vol. 9, nº 2, April, pp.109–118.





*Revista de Fomento Social*, 59 (2004), 593-638

## En defensa de los Indios

---

*Gaspar RUL-LÁN BUADES\**

---

*(PALABRAS CLAVE: AMPARO, ANIQUILACIÓN, ASIMILACIÓN, AUTOGESTIÓN, INDIANISMO, INDIGENISMO, INTEGRACIÓN, SEGREGACIÓN, SOMETIMIENTO.*

*KEY WORDS: ANNIHILATION, ASSIMILATION, INDIAN, INDIGENOUS, INTEGRATION, SUBJUGATION, SEGREGATION, SELF-DETERMINATION, SHELTER)*

El problema de la unidad en la diversidad, del Estado plurinacional, de la “integración” de varios pueblos en una sola unidad política, el problema de la pluriculturalidad, ha sido un problema presente en el continente sudamericano desde el momento que el 12 de octubre de 1492 Colón y sus hombres pusieron pie en el Nuevo Continente y entraron en contacto con los *taínos*, los pueblos aborígenes de aquellas tierras. Desde entonces, hace ya más de 500 años, hasta hoy, las relaciones entre los pueblos de los originales pobladores del continente sudamericano y, primero los españoles, y más tarde los criollos y los descendientes de otros pueblos europeos, no han sido nunca fáciles a pesar de los distintos esfuerzos que se han hecho para resolver el problema. En este artículo, precisamente, queremos estudiar los

---

\* Profesor de ETEA. Dr. En Derecho, Licenciado en Económicas y Filosofía.

distintos “indigenismos” o soluciones que han propuesto los no-indios para estructurar una “pacífica” forma de convivencia entre los indios de Sudamérica<sup>1</sup> y las comunidades criollas y mestizas, y la reacción “indianista” de los propios indios.

## 1. Los primeros indigenismos

### 1.1. *Indigenismo Real y Papal de “sometimiento”*

La motivación fundamental que movió a los soberanos españoles y al Papa a apoyar los viajes de Colón fue, sin duda alguna, el deseo de evangelización de nuevos pueblos. La conquista de América hay que entenderla en el contexto de un mundo medieval en el que el viejo continente cristiano era visto como centro del mundo, con un Sumo Pontífice animado por el celo evangelizador de todos los pueblos y considerado soberano de todas las tierras conocidas y por descubrir. Europa hasta entonces había clasificado a toda la humanidad conocida según su relación con la iglesia católica, así el mundo estaba dividido en: *crístianos* fieles a Roma, *herejes* que habían abandonado la fe, *infeles*, como los mahometanos, que habían rechazado la predicación del Evangelio, y *paganos* que no habían recibido todavía el mensaje evangélico, y todas las relaciones internacionales de los países cristianos de Europa estaban determinadas por la postura a tomar frente a estas categorías de personas: condenar a los herejes, combatir a los infeles y convertir a los paganos. Así pues, las gentes descubiertas en los nuevos territorios de América debían ser consideradas paganas y, como tales, la primera obligación de los soberanos españoles era su conversión.

Pero pronto este piadoso deseo de conversión de los indios chocó frontalmente con los intereses más materiales y egoístas de los conquistadores que habían ido al Nuevo Mundo en busca de fortuna, y con los mismos intereses de Estado del reino de España. Este choque de intereses, espirituales y materiales, dio origen a uno de los fenómenos más extraordinario de la época y, se podría decir, único de toda la historia del colonialismo internacional: un Estado colonial lleno de escrúpulos espirituales buscando por todos los medios argumentos filosóficos y teológicos que pudiesen calmar su conciencia

---

<sup>1</sup> En la actualidad se calcula que en América Latina hay unos 50 millones de indígenas pertenecientes a más de 400 etnias. Ver Anexo I.

y justificar la conquista de las nuevas tierras, la apropiación de sus riquezas y, si fuese necesario, la esclavitud de sus habitantes.

La Primera Instrucción de los monarcas españoles, Isabel y Fernando, a los españoles sobre los nuevos territorios descubiertos dejaba bien claro que el objetivo primero que se perseguía en la conquista de los nuevos territorios era la evangelización y conversión de los nuevos pueblos: los Soberanos Católicos, habiendo sido informados por Colón que en los nuevos territorios había encontrado “*gentes muy aparejadas para se convertir a nuestra santa fe católica*”, declararon que

*“deseando que nuestra santa fe católica sea aumentada y acrecentada, mandan al dicho almirante...que por todas las vías y maneras que pudiere, procure trabajar y atraer a los moradores de dichas islas y tierra firme a que se conviertan a nuestra santa fe...y procure y haga el dicho almirante que todos los que en ella van, y los que más fueren de aquí adelante, traten muy bien e amorosamente a los dichos indios, sin que se les haga enojo alguno, procurando que tengan los unos con los otros conversaciones y familiaridad”*<sup>2</sup>.

Esta misma preocupación para que se dispensase un buen trato a los indios se repite una y otra vez en los escritos y declaraciones de los monarcas españoles. En 1503 los reyes promulgaron un Decreto titulado “De Inocencia y Confusión”, detallando que los indios tenían que ser agrupados para facilitar su adoctrinamiento; cada poblado tenía que tener obligatoriamente una iglesia, un hospital para los indios y un capellán responsable de adoctrinar a los indios y enseñarles a leer y escribir. Dos años más tarde la reina Isabel mandó un escrito a los futuros reyes Felipe y Juana en el que insistía: “*los indios serán bien tratado siempre y cuando se mostraren sumisos y aceptasen el cristianismo, así como la autoridad española, pero si se resistían y luchaban, serían considerados “caníbales” y denunciados por comerse a sus prisioneros, y por tanto podrían ser esclavizados*”. Y ya al final de su vida, la reina Isabel volvió a reafirmar, en un codicilo de su Testamento, que lo que le había movido a apoyar la gesta de Colón fue la posibilidad de evangelizar a nuevos pueblos, y en el mismo documento insistía en el buen trato que debía darse a los indios de los nuevos territorios: “*Y no consientan ni den lugar que los indios vecinos e moradores de las dichas islas e Tierra Firme, ganadas y por ganar, reciban agravio alguno en sus personas ni bienes, mas manden que sean bien e justamente tratados*”<sup>3</sup>.

<sup>2</sup> M. SOLS L. y J. I. GONZÁLEZ FAUS, (1993), nº 34, p. 5.

<sup>3</sup> M. SOLS L., op.cit., p. 6.

Las inquietudes y preocupaciones de los soberanos españoles por la conversión de los indios a la fe cristiana no eran más que, en cierta manera, el cumplimiento de una orden dada por el Papa Alejandro VI al concederles, por la Bula “Inter Caetera Divinae” la posesión de los nuevos territorios descubiertos por Colón con la condición de que los soberanos lo dispusieran todo para la eficaz propagación de la fe:

*“En consecuencia, tras haberlo considerado todo y, por encima de todo, pensando en la exaltación y propagación de la fe católica como es natural para reyes y soberanos católicos,...os concedemos los mismos derechos, privilegios, libertades, facultades e inmunidades...a todas las tierras firmes halladas o que se hallaren descubiertas o que se descubrieren hacia Oriente o a mediodía...”<sup>4</sup>,*

trazando una línea a 100 leguas de las Islas Azores y Cabo Verde que, al año siguiente, por el Tratado de Tordesillas, se movió hacia poniente hasta las 370 leguas, que distribuía el mundo descubierto y a descubrir entre España y Portugal para fines de evangelización.

#### 1.1.1. Las encomiendas

Pero pronto estos piadosos y altruistas deseos de los Pontífices y los Soberanos chocaron frontalmente con los intereses más mundanos de los españoles que se habían trasladado al Nuevo Mundo con intereses muy alejados de la predicación del Evangelio y la conversión de los indios. Al mismo tiempo, especialmente después de la muerte de la reina Isabel en 1504, la Corona empezó a preocuparse por los beneficios económicos que podría obtener de la explotación de las minas, la pesca de las perlas y el comercio de nuevos productos de las Américas. La conversión estaba muy bien, pero el oro, las perlas y las especias eran también importantes y, para ello, era necesario asegurar una mano de obra estable que explotase las riquezas del país mientras, al mismo tiempo, recibía la instrucción necesaria para ser admitida en la iglesia católica. Y la institución que se ideó para conseguir estos dos objetivos era una que ya había sido utilizada en el pasado: la encomienda. Esta Institución respondía a tres necesidades al mismo tiempo, por una parte, evitar que los orgullosos y aventureros españoles que habían afrontado tantos sacrificios para llegar a las nuevas tierras en busca de honra y riqueza, se viesan forzados a hacer los mismos duros trabajos de los que se habían escapado en España, como eran cultivar la tierra o entrar

---

<sup>4</sup> H. THOMAS, (2003), p. 144.

al servicio de un gran señor; por otra, cumplir el compromiso de la Corona de proteger, alimentar, educar e inculcar al indio; y por otra, solventar el grave problema de falta de mano de obra ya que los españoles llegados a aquellas tierras eran demasiado pocos para poder explotar, ellos solos, toda las riquezas del Nuevo Mundo.

El sistema de encomiendas no era, al menos teóricamente, un sistema de apropiación de las tierras de los indios, pues sus derechos de propiedad sobre la tierra se respetaban, y no concedía al comendador otro derecho sobre los indios que el de poderles exigir su trabajo, mientras que, en contraprestación, se obligaba a proteger, alimentar, y educar en la fe a los encomendados. Sin embargo, muy pronto el sistema degeneró en verdadero sistema de esclavitud de los indios con los que se cometían los peores abusos. Abusos que generaron un extraordinario debate teológico, filosófico y jurídico entre los defensores de los indios y los defensores de los comendadores, y más profundamente, entre los defensores de los pueblos indios y los derechos de los españoles, incluida la Corona, sobre los habitantes aborígenes de aquellas tierras y sobre sus riquezas y formas de vida, debate que duró casi un siglo, y que hoy, bajo otras formas, todavía continúa.

Poco esperaban lo que se les iba a venir encima los orgullosos comendadores y sus familiares cuando, luciendo sus mejores galas, fueron, aquel Domingo de Adviento de 1512, a la iglesia de los dominicos de Santo Domingo a escuchar el sermón de Fray Antonio Montesinos. El predicador escogió, como tema a desarrollar, las palabras del Evangelio “Soy una voz que clama en el desierto” y sin muchos preámbulos se dirigió a su piadoso auditorio con estas duras palabras:

*“escuchad esta voz, que todos estáis en pecado mortal y en él vivís y morís, por la crueldad y tiranía que usáis con estas inocentes gentes. Decid ¿con qué derecho y con qué justicia tenéis en tal cruel servidumbre a estos indios?, ¿con qué autoridad habéis hecho tan detestables guerras a estas gentes que estaban en sus tierras mansas y tranquilas?, ¿cómo los tenéis tan oprimidos y fatigados, sin dadas de comer, ni curallos en sus enfermedades, que de los excesivos trabajos que les dais incurren y se os mueren, y por mejor decir, los matáis, por sacar y adquirir oro cada día? ¿y qué cuidado tenéis de quien los adoctrine, y conozcan a su Dios y criador, sean bautizados, oigan misa, guarden los domingos y fiestas?, ¿estos, no son hombres?, ¿no tienen almas racionales? ¿no sois obligados a amarlos como a vosotros mismos?, ¿esto no entendéis? ¿esto no sentís? ¿cómo estáis en tanta profundidad de sueño tan letárgico dormidos? Tened por cierto, que en el estado en que estáis no os podréis salvar más que los moros o los turcos?”<sup>5</sup>.*

<sup>5</sup> B. LAS CASAS, (1993), p. 176.

Los efectos de las palabras de Montesinos fueron tres: iniciaron el primer debate serio sobre la condición de los indios y los derechos de la Corona en el Nuevo Mundo, propiciaron la aprobación de las Leyes de Burgos, primeras medidas legislativas dirigidas a la protección de los indios y la justificación de la conquista por parte de España y, tercero movieron el corazón de al menos un comendero que dejándolo todo se convirtió durante más de medio siglo, de 1514 a 1566, fecha de su muerte, en el gran defensor de los indios: Fray Bartolomé de las Casas.

### 1.1.2. El debate y las Leyes de Burgos (1512)

El Rey Fernando se enteró del sermón de Montesinos pero no tomó medida alguna hasta que al año siguiente el mismo Montesinos se presentó al Rey y le entregó un pliego que contenía una larga lista de abusos cometidos contra los indios. Tal fue la impresión que este escrito causó al rey que, inmediatamente, ordenó la creación de una Comisión que estudiase las acusaciones del fraile dominico. La Comisión se reunió en Burgos y en ella se escucharon voces contradictorias. Mientras unos daban una visión negativa de los indios como Bernardo de Mesa, que afirmaba que los indios tenían una propensión natural a la pereza y que, por tanto, siendo pernicioso su total libertad, tenían que ser sometidos, por su propio bien, a algún tipo de servidumbre; el abogado Juan López Palacios quien admitía que si los indios caían prisioneros podían ser considerados como esclavos, y el licenciado Gregorio que llegó a definir a los indios como “animales que hablan”, otros, como Fray Matías Paz de la Universidad de Salamanca, después de afirmar que los indios no respondían a la definición aristotélica del esclavo por naturaleza, expuso las siguientes conclusiones: primera, no es justo que los soberanos cristianos hagan la guerra a estas gentes simplemente para fines egoístas de enriquecimiento, sólo pueden hacer una guerra justa para propagar la fe; segundo, si los indios no han recibido una invitación formal a aceptar el cristianismo, pueden defenderse en una guerra justa para propagar la fe; tercero, sólo por la autoridad papal es legítimo que el rey gobierne a estos indios y, una vez convertidos, les exija, como a cualquier otro súbdito, algunos servicios.

El resultado inmediato de este debate fue la aprobación de las llamadas “Leyes de Burgos”, el 27 de diciembre de 1512, que obligaban agrupar a los indios en pueblos; reconocía el sistema de encomiendas pero prohibía a los encomenderos la aplicación de todo castigo a los indios, estando estos reservados a los visitantes encargados del cumplimiento de las leyes, y les

obligaba a poner especial atención en la instrucción religiosa de los encomendados; todos los niños tenían que ser bautizados antes de cumplir ocho días; un tercio de todos los indios tenían que trabajar en las minas aunque no se les podía maltratar ni someter a trabajos excesivos y las mujeres embarazadas no debían ser obligadas a realizar trabajos manuales, se respetó en cierto modo, la autoridad de los caciques a los que se les eximió de los trabajos ordinarios y se les dieron varios indios como servidores. Estas leyes fueron mejoradas al año siguiente con otras disposiciones reales por las que se exigía a los indios que prestasen sus servicios a los encomenderos durante nueve meses, mientras que los otros tres meses los podían dedicar al cultivo de sus tierras, también se permitía a los niños indios aprender un oficio si así lo deseaban<sup>6</sup>.

Pero todos los buenos resultados que se podían esperar de las Leyes de Burgos se vieron frustrados por el famoso Requerimiento<sup>7</sup> del abogado Juan López Palacios. Ese documento empezaba instando a los indios a reconocer a la Iglesia Católica y al Papa como supremos gobernantes del mundo y, en nombre del Papa, al rey y la reina de España como superiores de estas tierras. Dios había dado, a través del Papa, las Indias a los reyes de España y, por tanto, estos podían mandar, con pleno derecho, sus ejércitos para obligar a los indios idólatras a que le entregasen las tierras que le pertenecían, y su negación de entregarlas era suficiente para iniciar una justa guerra en la que se pudiese matar o esclavizar a los indios que fuesen apresados, por el contrario, si se sometían y entregaban pacíficamente sus tierras, podían vivir como vasallos. Además los indios debían permitir la predicación de la fe católica y, si se resistían, podían ser capturados y vendidos como esclavos.

Como se puede imaginar, con este requerimiento los abusos de los colonos para con los indios fueron aumentando hasta extremos inhumanos, intentando justificarlos con toda clase de argumentos teológicos, filosóficos y jurídicos, como que los indios, no habiendo sido bautizados, estaban en pecado mortal y, por tanto, no podían disfrutar del derecho de propiedad, o que las tierras eran "possessio nullius" y en consecuencia podían ser ocupadas por los conquistadores, o con el argumento, sin duda más cruel y absurdo, esgrimido para justificar la codicia de los conquistadores, que los

<sup>6</sup> H. THOMAS, op. cit., p. 354 y ss.

<sup>7</sup> "Requerimiento" = "Comunicación de un juez o tribunal por la que se intima a una persona a cumplir una resolución judicial. Documento que se leía a los indios antes de emprender una expedición exhortándolos a aceptar su nuevo soberano y adoptar el cristianismo".

indios, después de todo, no eran seres humanos. Esta última creencia fue mantenida por muchos hasta la publicación de la Bula “Sublimis Deus” de Pablo III del 2 de junio de 1537.

### 1.1.3. La Bula “Sublimis Deus” (2 de junio, 1537)

La Bula “Sublimis Deus” no define, como erróneamente se ha dicho, la racionalidad de los indios, sino que suponiéndola en cuanto que los indios son hombres, declara que los mismos tienen derecho a la libertad y a disponer de sus propiedades. Otra afirmación importante del documento pontificio es que los indios tienen el “derecho”, pero no la “obligación” de abrazar la fe, que debe serles predicada con métodos pacíficos.

Para Pablo III, el hombre fue creado con la capacidad para alcanzar al Dios Supremo por medio de la fe y, por tanto, debe estar capacitado para recibir esta fe. No es creíble, argumentaba Su Santidad, que exista alguien que, poseyendo el suficiente entendimiento para desear la fe, esté despojado de las facultades necesarias para obedecerla, por tanto, todos los hombres son capaces de ser instruidos en la fe, pues Jesucristo dijo “predicad y enseñad a todas las gentes”. Pero, asentado este principio, el Papa continúa:

*“Nos pues....prestando atención a los mismos indios que como **verdaderos hombres que son**, no sólo son capaces de recibir la fe cristiana.....haciendo uso de la Autoridad apostólica, determinamos y declaramos ...que dichos indios, y todas las gentes que en el futuro llegasen al conocimiento de los cristianos, aunque vivan fuera de la fe cristiana, pueden usar, poseer y gozar libre y lícitamente de su libertad y del dominio de sus propiedades, que no deben ser reducidos a servidumbre y que todo lo que se hubiese hecho de otro modo es nulo y sin valor, y dichos indios deben ser invitados a abrazar la fe en Cristo a través de la predicación y con el ejemplo de una vida buena”<sup>8</sup>.*

El resultado de esta Bula, junto con los esfuerzos de dos hombres de los que hablaremos inmediatamente, Francisco de Vitoria y Bartolomé de las Casas, llevó en 1542 a la promulgación de las “Nuevas Leyes de Burgos” que, finalmente, pretendían la abolición del sistema de encomiendas.

### 1.1.4. Las Nuevas Leyes de Burgos (1542)

Estas nuevas leyes pretendían suprimir el sistema cuasi feudal de las encomiendas, estableciendo que estas no pudiesen ser heredadas, sino que,

---

<sup>8</sup> [http://usuarios.advance.com.ar/pfernando/DocsglLA/Paulo3\\_sublimis.htm](http://usuarios.advance.com.ar/pfernando/DocsglLA/Paulo3_sublimis.htm). (Página de la Pontificia Universidad Católica Argentina).

muerto el encomendero, los repartimientos tenían que volver a la Corona. La ley también disponía que se quitasen los repartimientos a Obispos, monasterios y hospitales, así como a los altos cargos de la administración colonial como gobernadores, oidores, corregidores, etc. Finalmente, también se quitarían las encomiendas a todos aquellos que hubiesen tomado parte en las guerra pasadas. Según estas Nuevas Leyes los indios no podían ser obligados a trabajar ni ser reducidos a esclavitud.

Se ha discutido mucho sobre la sabiduría de esas leyes y de su puesta en práctica, pero lo que sí puede decirse es que si fracasaron las Leyes de 1542 que intentaban suprimir las encomiendas, también fracasaron los comen-deros en su intento de que fuesen perpetuas: la encomienda de servicios personales fue desapareciendo para ser substituida por la encomienda de tributos, procurándose que este se pagase en moneda más que en especie, para evitar fáciles abusos, y que no excediese de la cantidad que los indios pagaban en tiempos prehispánicos. También hay que tener en cuenta que lo que movió a la Corona española a intentar controlar y, si fuese posible, suprimir el sistema de encomiendas no fue sólo un deseo de proteger a los indios, sino también, con la memoria todavía fresca de los levantamientos comuneros de Castilla veinte años antes, el deseo de impedir la creación en el Nuevo Mundo de un poder autonómico paralelo al de la metrópolis que difícilmente se pudiese controlar.

### *1.2. Indigenismo intelectual de “amparo”*

La Corona española buscaba una forma de gobierno colonial equilibra-da, que al mismo tiempo, motivase a nuevos contingentes de españoles a trasladarse al Nuevo Mundo para favorecer el desarrollo económico de los territorios conquistados, protegiese a los indios y evitase la creación de unos gobiernos autonómicos que pusiesen en peligro el centralismo imperial. Al mismo tiempo, había toda una corriente intelectual, tanto en el Nuevo Mundo como en España, que buscaba argumentos que, por un lado, combatiesen los abusos que se estaban cometiendo con los indios y, por otro, pusiesen un fundamento, mas teológico que filosófico o jurídico, a la labor “civilizadora” y evangelizadora de España en el Nuevo Mundo. En estos debates jurídico-teológicos destacan, sin duda alguna, las figuras de los dos dominicos Francisco de Vitoria y Fray Bartolomé de las Casas.

### 1.2.1. Francisco de Vitoria

El dominico padre Francisco de Vitoria adquirió en la Universidad de Salamanca un gran prestigio por la profundidad y claridad de sus exposiciones, tanto en las *lecciones* dictadas regularmente en las aulas, como por sus *relecciones* o exposiciones de temas monográficos en ocasiones solemnes. Dos de estas *relecciones*, recopiladas por uno de sus discípulos, son las que más directamente hacen referencia a la relación entre España y los indios del Nuevo Mundo: “De Indis Noviter Inventis” (Sobre los indios recientemente descubiertos) y “De Jure Belli Hispanorum in Barbaros” (Sobre el derecho de guerra de los españoles respecto a los bárbaros).

Aunque estas dos *relecciones* tratan directamente de los derechos de los indios, ya en otra famosa relección, “De Potestate Civile”, verdadero tratado sobre el Estado y sus fundamentos en el mismo derecho natural, responde a una cuestión de importancia trascendental para los indios del nuevo mundo al afirmar que:

*“no hay que poner en duda que entre los paganos haya príncipes y señores legítimos... y, por tanto, los príncipes cristianos seculares o eclesiásticos no podrán privar a los infieles de tal potestad y principado sólo por el hecho de ser infieles, a no ser que haya recibido de ellos cualquier injuria”*<sup>9</sup>.

Pero es especialmente en “Sobre los indios” donde Vitoria analiza con detalle los derechos de los habitantes precolombinos del Nuevo Mundo. Esta *relección* se divide en Tres Partes. En la Primera Parte, Vitoria pone los fundamentos teóricos de los títulos de conquista y posesión de las Indias, la Segunda Parte trata de los títulos ilegítimos por lo que los indios podían venir a poder de los españoles, y la Tercera Parte de los títulos legítimos que se aducen para la conquista del Nuevo Mundo.

Primera Parte. Tres son las proposiciones fundamentales para demostrar el derecho de los indios a sus bienes y, por tanto, la injusticia que cometen los cristianos al despojarlos de los mismos: una, la pacífica posesión de sus bienes publica y privadamente obliga a todos a considerarlos verdaderos dueños; dos y tres, *“ni el pecado ni la infidelidad ni otros pecados mortales son obstáculo para que los bárbaros sean verdaderos dueños tanto pública como privadamente, y que por este título los cristianos no puedan ocupar sus bienes y sus tierras.”*

Tampoco, según la Prop. 22, pueden los indios ser privados de sus bienes

---

<sup>9</sup> F. DE VITORIA, (1998), p. 22 y ss.

bajo el pretexto, aducido por los conquistadores, de que son seres de inferior categoría que pueden considerarse como dementes faltos de razón.

En la Segunda Parte, Vitoria niega como títulos legítimos de conquista: a) la autoridad del Emperador y la autoridad universal del Papa, b) el hecho de considerar las tierras como “res nullius” (cosas de nadie), c) la negativa de los bárbaros a recibir la fe, d) los pecados de los bárbaros y, e) el supuesto título de donación de estas tierras por Dios a los españoles.

Tercera Parte. Títulos legítimos por los cuales pudieron venir los bárbaros a poder de los españoles. Esta parte consta de 18 proposiciones, de las cuales las principales son:

Los españoles tienen derecho a **recorrer** libremente los territorios de los bárbaros indios y de **establecerse** allí, pero sin causarles ningún daño, y tienen también derecho a **negociar** con ellos. Los indios, sin embargo no deben ser sometidos por la guerra ni privados de sus bienes, a menos que se opongan a la predicación del Evangelio y a la conversión de los nativos. Otros tres títulos legítimos de conquista por los españoles son, uno, la defensa de los conversos, dos, el deseo de liberar a los indios de la tiranía de sus señores y, tres, si los mismos indios les piden la protección de los españoles.

Estos títulos legítimos de conquista que propone Vitoria han sido criticados<sup>10</sup> pues aunque el gran jurista español “*comenzó sus lecciones defendiendo los derechos de los indios, terminó por establecer una nueva racionalización desacralizada para la colonización española*”. Al declarar Vitoria como justos títulos de conquista el derecho de libertad de movimiento en todos los territorios ocupados, el derecho de residencia y de comercio en ellos, abría la puerta a una conquista de hecho, ya que cualquier impedimento a estos derechos por parte de los bárbaros era causa justa de guerra y de conquista: “cada encuentro entre los españoles y los indios daba el derecho a los españoles de defenderse ellos mismos contra las agresiones de los indios y, al hacerlo, expandir el territorio español”<sup>11</sup>. Y, por lo mismo, el “derecho a defender a los cristianos conversos” podía convertirse fácilmente en una justificación de conquista.

Mientras Francisco de Vitoria reflexionaba tranquilamente en su celda de la Universidad de Salamanca, lejos de las nuevas tierras conquistadas allende

<sup>10</sup> K. H. BABROFF, (1986), p. 8.

<sup>11</sup> A. ANGHIE, (1999), p. 3.

los mares, sobre los derechos de los indios, otro dominico, Fray Bartolomé de las Casas, hacía ya años que cruzaba una y otra vez el océano para hacer llegar al oído de la Corte española, primero al rey Fernando y luego a Cisneros y a Carlos V, los abusos que él veía cada día, con sus propios ojos, que cometían los españoles contra los indios del Nuevo Mundo.

### 1.2.2. Fray Bartolomé de las Casas

Bartolomé de las Casas nacido en Sevilla en 1484 y a los 18 años partió para el Nuevo Mundo donde consiguió una encomienda. En 1507 fue ordenado sacerdote en Roma, y en 1509 regresó a Santo Domingo, compaginando su estado clerical con sus actividades de comendero. En 1509 Bartolomé de las Casas quedó horrorizado al contemplar la matanza de indios llevada a cabo por los españoles en Camagüey lo que le hizo replantearse seriamente su papel y el de los españoles como comenderos, decidiendo tres años más tarde dejar toda su actividad como colono y dedicar todas sus energías a la defensa de los indios.

No contento con acusar directamente a los colonos españoles haciéndoles ver “*su ceguedad, sus injusticias y tiranías y crueldades que cometían contra aquellas gentes inocentes y mansísimas*”, Fray Bartolomé de las Casas vio la necesidad de acudir con las mismas quejas a la Corte de España, al agonizante rey Fernando y más tarde al Cardenal Cisneros, para intentar convencerlos de que los indios del Nuevo Mundo morirían todos si no se hacía algo para salvarlos. Cisneros fue siempre muy receptivo a las palabras del fraile misionero, llegando a otorgarle, en 1516, el título de “Protector de los Indios”. No contento con esto, Bartolomé de las Casas este mismo año escribió al rey Carlos, todavía en Flandes pero ya nombrado rey de España, una carta en la que le proponía 12 sugerencias para mejorar el bienestar de los pueblos indios, entre las que mencionaba la supresión de las encomiendas, la necesidad de agrupar a los indios en poblados, reconocer el derecho de libertad de los indios aunque sigan trabajando para los españoles, fomentar los matrimonios mixtos para crear “una república homogénea”, etc.

La carta fue sometida a una Junta para que la examinase y con ello se inició uno de los muchos debates en los que se plantearon puntos de vista distintos, unos apoyando las ideas de Bartolomé de las Casas y otros rechazándolas y hasta acusando al fraile dominico de “*ser hombre insustancial, de escasa autoridad y sin ningún crédito que habla de lo que no sabe ni ha visto,*

*por razones que en sí mismo son contradictorias*<sup>12</sup>. Pero estas acusaciones no amedrentaban al indómito de las Casas que continuó condenando en todos los foros los abusos de los colonos españoles.

En 1540 regresó a España convencido de que era allí, más que en las Indias, donde podía ejercer mayor presión para mejorar la suerte de los indios. En 1542 consiguió ser oído por el Consejo de Valladolid, cuando allí residía Carlos V. Sus palabras causaron una gran impresión al monarca, dando origen, como ya hemos visto, a las “Nuevas Leyes” de 1542. Al año siguiente fue nombrado por el rey, Obispo de Chiapas, en México, para que pudiese poner en práctica en esta Diócesis sus ideas sobre la defensa de los indios. Su labor como Obispo de Chiapas, sin embargo, duró poco, y en 1547 dejó definitivamente su querida América y se retiró al convento de San Gregorio de Valladolid. Pero, ya en España, de las Casas continuó su defensa de los indios publicando en 1552 su “Brevisima relación de la destrucción de las Indias”, una obra que ha ocasionado toda clase de juicios contradictorios, desde su desprecio como un panfleto lleno de exageraciones y hasta mentiras que influyó poderosamente en el nacimiento de la “leyenda negra” contra España, hasta su encumbramiento como la Biblia de los defensores de los indios.

### 1.2.3. La Gran Controversia: Las Casas – Sepúlveda

El último acto importante del fraile de las Casas en favor de los indios fue su disputa pública con el cordobés Ginés de Sepúlveda, a quien el emperador Carlos V había llamado a Madrid para ser uno de los maestros del príncipe Felipe. En aquel entonces la Corte, y los españoles en general, buscaban desesperadamente argumentos que justificasen las guerras llevadas a cabo por los conquistadores en el Nuevo Mundo, y Sepúlveda creyó encontrar la solución aplicando a los indios el concepto aristotélico de “esclavos por naturaleza” (*phúsei doúlos*)<sup>13</sup>.

Para Aristóteles la sabia naturaleza había creado unos hombres débiles en cuerpo pero fuertes en razón e inteligencia, y otros, al revés, débiles en mente pero con fuertes cuerpos, y, por tanto, era según la ley natural el que los segundos sirviesen como esclavos a los primeros. Los fuertes en

<sup>12</sup> H. THOMAS, (2003), p. 437.

<sup>13</sup> ARISTÓTELES, (1991), *Política*, Madrid, Alianza Editorial, pp. 46-52.

mente, nacidos para mandar, podían someter por las armas a los nacidos para obedecer. Sepúlveda, en su obra “Democrates Alter” aplicó las ideas de Aristóteles de los “esclavos por naturaleza” a los indios del nuevo mundo, para así poder justificar las guerras de los españoles contra los indios. Su razonamiento era el siguiente: “los indios son bárbaros, los bárbaros son esclavos por naturaleza, a los esclavos por naturaleza se les puede someter por la guerra, luego las guerras para someter a los indios son justas”.

Naturalmente Bartolomé de las Casas se opuso absolutamente a este razonamiento y así se inició una famosa controversia que duró casi diez años. Contra el intento de aplicar a los indios las ideas aristotélicas de los bárbaros y los esclavos por naturaleza, Bartolomé de las Casas argumentó que tanto en Aristóteles como en la realidad misma tenían que distinguirse cuatro tipos de bárbaros, y ninguno de ellos era aplicable a los aborígenes del Nuevo Mundo:

- “*bárbaro como hombre cruel, feroz y violento*”, pero esto no podía aplicarse a los indios del Nuevo Mundo, porque sería absurdo pensar que la naturaleza hubiese podido hacer a todos los habitantes de todas estas naciones recién descubiertas, con este mal carácter;
- “*bárbaro por no tener escritura ni idioma literario*”, pero idénticas razones tendrían los indios en considerar a los españoles bárbaros, pues así como los indios no entienden la lengua de los españoles, los españoles no entienden la de los indios;
- “*bárbaros como semejantes a bestias y nacidos, portanto, para ser esclavos de los hombres sabios*”, pero la mayoría de los indios son gente civilizada con sus reinos, sus reyes, sus policías, sus casas y haciendas bien gobernadas que viven pacíficamente bajo el imperio de la sus leyes; finalmente,
- “*bárbaros como aquellos que no conocen a Cristo*”, en este sentido los indios podían considerarse bárbaros, pero, de ninguna manera, de ello se podía extraer el derecho de guerra contra ellos.

Por tanto, terminaba diciendo Las Casas, no pudiendo los indios ser considerados bárbaros, tampoco podían ser considerados “esclavos por naturaleza” y por tanto, las guerras contra ellos eran injustas, ilegales e inicuas<sup>14</sup>.

Con la controversia de las Casas–Sepúlveda termina el período de las grandes controversias sobre el modelo colonial a establecer por España en el

---

<sup>14</sup> J. L. RODRÍGUEZ GUTIÉRREZ, (2001), p. 3.

Nuevo Mundo, y se inicia el período de las soluciones concretas al “problema indio”, que siguen dando, primero, los no-indios y más tarde, como reacción airada, los propios pueblos indios. A continuación vamos a distinguir: el **Indigenismo Colonial de segregación; el Indigenismo Post-colonial**, en sus diversas formas, y el **Indigenismo Moderno o Indianismo**.

## 2. Indigenismo colonial de “segregación”

Quizás hoy, en el siglo XXI, desde la óptica europea nos puede parecer que esta forma de ayudar a los indígenas creando pueblos indios, reducciones o reservas para ellos solos, es paternalista y hasta contraria a los derechos humanos, pero basta leer los informes de la disminución drástica de la población indígena los primeros años de la conquista para darse cuenta que era necesario separarlos de las codiciosas manos de los colonos españoles si tenían que sobrevivir. Bartolomé de las Casas llegó a afirmar que el número de 1.1 millones de indios que había en la Española a la llegada de los españoles, se había reducido a 12.000 en 1516. Probablemente Las Casas exageraba, y es muy difícil tener cifras exactas de lo que se ha venido a llamar “Catástrofe demográfica. El descalabro humano de la conquista”<sup>15</sup>. *“La historia no registra, por lo que se sabe,– escribe un autor– otro ejemplo de una masa humana de las dimensiones de la precolombina que se haya desplomado de manea semejante a como lo hizo esta”*<sup>16</sup>. Ante esta verdadera hecatombe demográfica muchos pensaron que lo único que se podía hacer era separar inmediatamente a los indios de los españoles.

Sin duda el mayor y mejor intento de preservar a los indios de la rapiña española fueron las Reducciones que fundaron los Jesuitas durante todo el siglo XVII y parte del XVIII, primero en lo que hoy es Perú, y más tarde, entre los pueblos guaraníes de Argentina, Brasil y Paraguay. La primera fue

<sup>15</sup> VARIOS, (1980), “Historia Universal”, vol.VII, p. 235, Barcelona, Salvat. Como ejemplo se da “el caso de México Central que a la llegada de los españoles tenía unos seis millones de habitantes, en 1568 se contabilizaron 2.6 millones; en 1580, 1.9 millones; en 1595, 1.3 millones; en 1605, 1 millón y en 1630, 700 mil. En la isla La Española, lugar del primer asentamiento europeo la contracción demográfica fue aún más precipitada. Al cabo de varios decenios los indios desaparecieron”, p. 236. El Marqués de Lozoya, en su “Historia de España”, op.cit., vol IV, p., cita unos autores que ponen el descenso de la población amerindia durante el siglo XVI, de 12 millones a 9,8 millones, y en el Virreinato Nueva España (México) de 11 millones a 1,5 millones.

<sup>16</sup> VARIOS, (1980), “Historia Universal”, op.cit. Vol VII, p. 236.

la Reducción de San Ignacio Guazú fundada en 1609 por el Padre Marcial de Lorenzana, en el actual Paraguay, y la última San Cosme en 1718, también en Paraguay y, entre estas, se crearon 15 Reducciones en Argentina, 7 en Brasil y 8 en Paraguay. El Padre Ruiz de Montoya, en su libro **“Conquista Espiritual”** define estas Reducciones así: *“Llamamos Reducciones a los pueblos indios, que viviendo a su antigua usanza en montes separados a legua, dos, tres y más, unos, de otros, los redujo la diligencia de los Padres a poblaciones grandes y a una vida política y humana”*<sup>17</sup>. Ya en esta primera definición hay conceptos que pueden chocar a nuestros oídos del siglo XXI. Para empezar hay que decir que esta definición se encuentra en el libro **“Conquista Espiritual”** con lo que ya se apunta a uno de los objetivos, pero no el único, de estas Reducciones: la predicación del Evangelio y la conversión de los indios al cristianismo. También puede sonar mal a nuestros oídos el uso del verbo *“redujo la diligencia de los Padres”*. Pero esto no hay que entenderlo en el sentido de “sujetar y dominar” sino en el de juntar y reagrupar en un sitio que entonces se llamaba “reducción” y hoy tiene más el sentido de “pueblo indio”. Finalmente, podría ciertamente considerarse insultante decir que los indios fueron “reducidos a una vida política y humana”. Todos los testimonios de la época nos hablan de la organización política existente ya entre los indios precolombinos y muchos autores, como ya hemos visto, hablan de una sociedad bien organizada en la que los individuos podían llevar una vida plenamente humana.

Las Reducciones de Paraguay no fueron, en contra de la opinión de algunos, una invención de los jesuitas, sino que nacieron por orden de la corte española, basándose en varias leyes, Cédulas y Ordenanzas que pueden encontrarse en la “Recopilación de las Leyes de los Reinos de las Indias”, hecha por Julián Paredes en 1681, en la que explícitamente se prohíben las encomiendas y se recomienda que los indios, conservando sus tierras, se agrupen en pueblos separados de las villas y ciudades españolas, y a los que los españoles tengan restringida la entrada<sup>18</sup>.

Una de las razones principales para la creación de las Reducciones fue, además de proteger a los indios de los propios españoles, el defenderlos de las bandas de mercenarios y aventureros portugueses llegados de Sao Paulo, de ahí su nombre de “paulistas” (también llamados “bandeirantes” o “ma-

---

<sup>17</sup> Citado en C. McNASPY, (1987), p. 11.

<sup>18</sup> S. PALACIOS y E. ZOFFOLI, (1991), p. 40.

melucos”) que organizaban redadas para capturar indios y poderlos vender como esclavos en Río de Janeiro. Tal era el peligro de estos “bandeirantes” que la Corona se vio obligada, por una Cédula Real fechada el 21 de mayo de 1640, a autorizar a las Reducciones a organizar milicias que recibiesen instrucción militar y a comprar armas y municiones para autodefensa contra los grupos portugueses esclavistas.

La organización política de las Reducciones era democrática, con un Cabildo elegido anualmente por todos los habitantes del pueblo, un corregidor, un presidente del tribunal de justicia, dos jueces y varios delegados de barrio, un alférez como jefe militar, un secretario y varios alguaciles y dos padres jesuitas para la formación intelectual, religiosa y moral de los habitantes. La Reducción estaba construida alrededor de una gran plaza, presidida por la iglesia que tenía a un lado la residencia de los padres jesuitas y los almacenes comunes, y al otro lado el cementerio y el “coty-guazú” o casa grande para viudas, huérfanos y otros necesitados. Alrededor de la plaza central se encontraban las casas unifamiliares de los indios que con frecuencia tenían un pequeño huerto adosado.

El sistema socioeconómico de las Reducciones era una especie de “comunismo” primitivo<sup>19</sup> en el que casi todas las cosas se poseían en común, y cada familia podía tener un pequeño terreno que cultivase para el sustento de su propia familia, aunque también dos días a la semana todos los adultos, incluidas las autoridades, participaban en una agricultura común para mantener a las viudas, ancianos y enfermos. Desde un principio, los jesuitas de las Reducciones dieron una gran importancia a la educación de los indios y, adelantándose varios siglos a Europa, establecieron un sistema de educación primaria obligatoria. En la escuela los niños aprendían, además del catecismo, a leer y escribir en lengua guaraní y los rudimentos de matemáticas, y los alumnos más aventajados, también algo de español y latín. Junto a las escuelas había talleres donde los indios podían aprender a tallar piedra y madera, fabricar instrumentos musicales, pintura, artes agrícolas, etc. También se introdujo en las Reducciones la imprenta, publicándose varios libros en guaraní y español, pero, sin duda, una de las cosas más sorprendente de estas Reducciones fue el enorme desarrollo que tuvieron en ellas la música y el canto<sup>20</sup>.

<sup>19</sup> B. GARAY, (s.f.). Asunción, Carlos Schuman.

<sup>20</sup> Para darse una idea del caudal creativo en materia de música en las Reducciones Jesuíticas basta recordar que, bajo los auspicios de la UNESCO en los años setenta del siglo pasado se

Este novedoso y único experimento de las Reducciones indias no duró mucho. El 24 de mayo de 1768 el Gobernador de Buenos Aires, Francisco de Bucareli, marchó con un ejército de 1.500 hombres hacia las Reducciones para hacer cumplir la Orden de Carlos III, rey de España, que ordenaba la expulsión de los jesuitas de todo el territorio español, incluidas las Reducciones<sup>21</sup>. Desde entonces, a pesar de algunos esfuerzos para mantenerlas, las Reducciones fueron decayendo hasta desaparecer totalmente hacia 1818. Una vez desaparecidas, historiadores y pensadores de todos los colores han intentado enjuiciar este experimento de “indigenismo segregacionista”, y los juicios han sido absolutamente contradictorios. Mientras unos consideran a las Reducciones como un experimento extraordinario digno de ser imitado hasta en nuestros días, otros lo critican por su paternalismo y su afán de conversión de los indios; mientras unos afirman que las Reducciones ponían en práctica instituciones preexistentes entre los indios<sup>22</sup>, otros, por el contrario, creen que las instituciones de estas Reducciones eran totalmente distintas a las costumbres y modo de vida de los indios<sup>23</sup>.

Quizás un juicio más equilibrado debería ser que las Reducciones, dentro del injusto sistema colonial, intentaron ofrecer a las poblaciones indígenas unos instrumentos sociales, jurídicos y culturales que les permitiesen vivir con cierta autonomía y seguridad frente a la rapacidad de los colonizadores<sup>24</sup>.

---

inició una gran operación para la recuperación del patrimonio musical de aquellos pueblos indios y hasta ahora se han recuperado más de 15.000 manuscritos. En 1972 un arquitecto suizo encontró en la Reducción de Chiquitos (Bolivia) más de 10.000 manuscritos musicales, y en 1986 se inició el estudio del Archivo Musical de Concepción en Bolivia, donde se guardan unos 5.000 manuscritos más de música del “barroco latinoamericano” de aquellas Reducciones que alguien ha llamado el “Estado Musical de los Jesuitas”. Varias páginas de Internet.

<sup>21</sup> F. MEDINA RUIZ, (1987).

<sup>22</sup> S. PALACIOS y E. ZOFFOLI, (1991), “La experiencia jesuítica-guaraní tiene varios ejemplos de aculturación en lo político, la permanencia del Cacique ... signo cultural importante en la tradición guaraní; en el campo social y urbanístico, la disposición de los pueblos...; en el campo religioso, identificando el Dios cristiano con el nombre del dios guaraní ‘Tupan’ ... los jesuitas ... se metieron en su (de los guaraníes) mundo cultural por un proceso de contacto permanente y prolongado y de dominio del idioma”, op. cit., p. 107.

<sup>23</sup> B. GARAY, (sf), “No existiendo razones para creer que los jesuitas hayan adaptado al gobierno de las Reducciones, las leyes o costumbres de los peruanos o de los guaraníes chiquitos, debemos pensar que la organización que he bostejado fue invención deliberada y exclusiva de la Compañía”, op. cit., p. 126.

<sup>24</sup> Citado en C. McNASPY, (1987), op. cit., p. 54.

Fue precisamente el objetivo de arrebatar a los indios cualquier atisbo de autonomía política y destruir cualquiera de sus signos de identidad cultural, de manera que pudiesen fundirse y desaparecer totalmente en las comunidades homogéneas de ciudadanos, lo que dio a luz los tres tipos de “indigenismo” o formas de afrontar, por parte de los no-indios, el problema indio y la pluralidad cultural de las nuevas naciones. Primero fue una política de práctica aniquilación de los indios, para luego intentar asimilarlos y, más tarde, integrarlos a las nuevas sociedades mestizas de las repúblicas independientes latinoamericanas.

### 3. Indigenismo postcolonial

#### 3.1. *Indigenismo criollo de “aniquilación”*

La caótica situación creada en España a principios del siglo XIX con la invasión de las tropas napoleónicas y las luchas políticas que le siguieron, sirvió para debilitar los lazos, no sólo económicos, sino también administrativos y militares de la metrópolis con sus colonias sudamericanas. Las poblaciones criollas, descontentas con la subordinación colonial e inspiradas por los vientos de la revolución francesa y las noticias de la nueva constitución norteamericana, aprovecharon esta situación para manifestar abiertamente su desprecio por los pocos españoles que había en sus tierras y exigir, desde 1811, su inmediata independencia de España. Las tensiones entre españoles y criollos formaban parte de la vida social cotidiana en las colonias americanas dados los privilegios de que disfrutaba la pequeña colonia española en aquel continente. En el siglo XVIII la diferencia porcentual de las poblaciones criolla y española era de un 49% de la primera frente a un mero 2% de la segunda, siendo el resto indios y mestizos, sin embargo, la distribución de prebendas y cargos estaba fuertemente inclinada hacia la minoría española: en la Iglesia había 702 arzobispos y obispos españoles y sólo 287 criollos, en el ejército, había 588 capitanes generales españoles y 16 criollos, y en la administración pública, 166 virreyes españoles y sólo cuatro criollos<sup>25</sup>.

Si los criollos despreciaban a los españoles, al mismo tiempo temían a los indios. La población criolla temía que la independencia supusiese la emancipación de los indios y el surgimiento de nuevas reivindicaciones indepen-

<sup>25</sup> MARQUÉS DE LOZOYA, (1977), vol 5º, p. 416.

dentistas de parte de los pueblos indios. En especial, los terratenientes y los propietarios de las minas temían la supresión del trabajo forzoso o, al menos, la pérdida de una mano de obra sumamente barata, lo que necesariamente afectaría muy negativamente sus intereses económicos y su supremacía social. Los indios habían sido siempre, tanto para los españoles como para los criollos, la última capa de la sociedad: siervos en tiempo de paz, y soldados forzados en tiempo de guerra, y así querían que continuase los padres de la independencia americana. El mismo Simón Bolívar desconfiaba de los indios y de sus posibles reivindicaciones: “*Un inmenso volcán está a nuestros pies, escribía al final de su vida, ¿quién contendrá a las clases oprimidas? La esclavitud romperá el yugo; cada color querrá su dominio*”<sup>26</sup>.

Pero lo que difícilmente hubieran podido conseguir los nuevos gobiernos, lo consiguió el hacendado. En medio de la confusión de la caída de las instituciones del régimen colonial y la inseguridad de las guerras de independencia, la hacienda se mantuvo firme y se convirtió en refugio para muchas gentes, transformando al hacendado, de un mero terrateniente en un poderoso protector de la sociedad y dispensador de oficios y beneficios. Los terratenientes se convirtieron en la nueva aristocracia de las recién creadas repúblicas latinoamericanas, asumiendo el prestigio y los poderes que antes habían ostentado los burócratas españoles y los señores de las grandes casas comerciales de las zonas urbanas. Esta nueva clase dominante no estaba sola; desde un principio supo apoyarse en el poderoso estamento militar surgido de las guerras de independencia. Así la oligarquía terrateniente, ayudada y defendida por los nuevos caudillos militares, se convirtió en el único poder, a nivel local, regional y nacional, capaz de ofrecer seguridad, dispensar favores, entregar cargos y, lo que más afectó a las poblaciones indígenas, repartir tierras.

Los nuevos señores de América Latina veían a los pueblos indios como un doble obstáculo para la construcción de las nuevas nacionalidades. Por una parte, era necesario destruir entre los indios cualquier sentimiento de propia identidad corporativa, obligándoles a integrarse civil y económicamente en las nuevas naciones; por otra, era esencial arrebatar a los indios sus tierras comunales para ponerlas en circulación en el mercado libre. Para conseguir esto último se diseñaron distintas reformas agrarias que, en la práctica, supusieron un grave empeoramiento de la situación socioeconómica de aquellas gentes indígenas que, presumiblemente, intentaban ayudar. En

---

<sup>26</sup> IDEM, p. 360 y 61.

muchos sitios se dividieron las tierras comunales en pequeñas parcelas que se entregaron en propiedad a las familias indias, pero no yendo este reparto acompañado de capital, aperos de labranza y formación, el resultado fue que muy pronto los nuevos pequeños propietarios indígenas se vieron agobiados por enormes deudas que no podían pagar si no era vendiendo sus tierras o entregándolas a sus acreedores, los grandes terratenientes. El resultado final de estas reformas agrarias diseñadas por las oligarquías agrarias fue el crecimiento de los grandes latifundios, absorbiendo las tierras comunales de los pueblos indios, y la conversión de estos en meros peones, trabajando en las que habían sido sus tierras desde tiempos inmemoriales, en condiciones, con frecuencia, peores que las que habían tenido bajo la colonia.

Abolida, teóricamente, la esclavitud, los indios de América Latina quedaron como el grupo étnico más oprimido, sujetos con frecuencia a campañas sistemáticas de exterminio o de redistribución. Privados de sus tierras comunales y obligados a trabajar como peones para los grandes terratenientes, u oprimidos por los elevados arrendamientos que tenían que pagar para cultivar sus pequeñas parcelas, los indios fueron, finalmente, a engrosar las filas del proletariado rural que trabajaba, y todavía trabaja, en las grandes haciendas integradas en la economía capitalista mundial.

En algunos casos algunos grupos indios empujados, por el despojo de sus tierras y la destrucción de sus tradiciones, al límite de su tolerancia, se levantaron contra los poderes oligárquicos, unas veces con verdaderos ejércitos y otros con un hostigamiento continuo de guerrillas. En México, por ejemplo<sup>27</sup>, son conocidos los levantamientos de los mayas de Yucatán y la de los yaquis de Sonora. El descontento del pueblo maya se debió a varias causas: la parcelación de las tierras comunales, rompiendo así el régimen de subsistencia de los poblados indígenas, la introducción de una ganadería que destruía los campos de maíz, cultivo que para ellos tenía un significado no sólo económico sino también religioso, la obligación de pagar las deudas trabajando como peones para los acreedores, y el reclutamiento forzoso de los indios para el ejército. Los levantamientos esporádicos de este pueblo empezaron muy pronto después de declarada la independencia, y se fueron agravando hasta estallar en una guerra abierta en 1847 y 1855. El gobierno mexicano reaccionó con dureza deportando un numeroso grupo de indios maya a Cuba. Otro centro de rebelión india en México en el siglo XIX fue el de las comunidades yaquis in Sonora que llegaron a crear un estado indepen-

<sup>27</sup> Véase IZARD, op. cit., p. 324 y ss.

diente en 1875, con la ayuda de un ejército indio de más de 3.000 hombres que se enfrentó durante más de veinticinco años al ejército gubernamental, hasta ser derrotados ya en el siglo XX, sufriendo una dura represión militar y la deportación de miles de indios yaquis a territorios alejados de sus tierras ancestrales.

### *3.2. Indigenismo republicano de “asimilación”*

Pasados los convulsos años de las guerras de independencia, y establecidos en el poder las elites criollas, estas empezaron a trabajar en la construcción de un país que tenía que ser, siguiendo el ejemplo de los países europeos: en lo político, republicano; en lo económico, liberal capitalista; en lo social, evolucionista, y era en este Estado donde los pueblos indios existentes tenían que entrar, por las buenas o por las malas.

Los indios en la república. El indigenismo de esta época, principios del siglo XIX, era una ideología de las elites dominantes que usaban los temas indígenas como elemento casi decorativo y folklórico para la construcción del Estado nacional. El nuevo nacionalismo anti-español intentó crear un Estado homogéneo en el que se disolviesen todas las diferencias étnicas y culturales para crear una sola figura política y social: el ciudadano. Para la República el indio no existía, sólo existía el ciudadano, como tampoco existía la comunidad india sino sólo un conjunto de ciudadanos individuales. Los pueblos precolombinos debían reconvertirse en ciudadanos, como en la época colonial debían convertirse en “católicos”, y sus estructuras sociales debían desaparecer y cada individuo indígena debía integrarse individualmente a la nueva República.

Pero este proceso supuso que mientras desaparecían estas diferencias étnicas y culturales, aparecían otras diferencias de clase basadas en el nivel económico y de educación formal en castellano, proletarizando al indio “ciudadano”, convirtiéndolo en una clase y marginada como pobre campesino o peón agrícola de las grandes haciendas, minero o sirviente en las zonas urbanas. La idea republicana de igualdad formal de todo los ciudadanos supuso, en realidad, el despojo y la destrucción de innumerables comunidades indígenas. Sin lugar a duda se puede afirmar que las repúblicas liberales del siglo XIX, fueron para los indígenas latinoamericanos más funestas que el pasado régimen colonial.

Los indios en la república capitalista liberal. Estas nuevas repúblicas

latinoamericanas abrazaron entusiastas las nuevas ideas del capitalismo llegadas de la vieja Europa. En este nuevo Estado capitalista el problema indio sólo tenía una solución: hacer desaparecer sus formas de producción y distribución comunal para asumir el principio de propiedad privada, la productividad y el mercadeo. El nuevo capitalismo insistió en la privatización de las tierras comunales y el desarrollo del individualismo económico. En 1854 el Presidente de la República del Ecuador, José M<sup>a</sup> Urbina, promulgó un Decreto en el que se decía:

*“Que es un deber estricto del Gobierno sacar de la barbarie y colocar en el camino de la civilización a las tribus indígenas que habitan en la parte oriental de la República.*

*Que así mismo entre los esenciales deberes está el de fomentar el espíritu de empresa y procurar que se descubran y se pongan al alcance de todos los ciudadanos las fuentes de riqueza que abundan en estas regiones”<sup>28</sup>.*

Todas las llamadas reformas agrarias de esta época como, por ejemplo, la del gobierno de Porfirio Díaz (1877–1911) en México, tenían como objetivo sacar las tierras comunales de los pueblos indios al mercado libre, lo que en la práctica supuso la creación de enormes latifundios en los que los indios, despojados de sus tierras ancestrales y privados de su peculiar economía distributiva, tenían que trabajar como meros peones.

Los indios en la República liberal capitalista desarrollada. En el hervidero de ideas que era Europa a mediados del siglo XIX, tenían especial relevancia las ideas evolucionistas tanto biológicas como sociales. Augusto Comte (1798–1857) propugnaba un proceso evolutivo del espíritu humano desde la fase teológica, pasando por la fase metafísica hasta llegar a la cima de la fase positiva; Herbert Spencer (1820–1903) exponía su teoría evolutiva de la sociedad y Charles Darwin (1809–1882) desarrollaba la teoría de la evolución basada en los principios de la selección natural y la supervivencia del más apto. Todas estas ideas positivistas y de darwinismo social impregnaban las conciencias de las élites criollas de las nuevas repúblicas. El indio era un estorbo para el desarrollo del país, pues la diversidad cultural y lingüística era un obstáculo al desarrollo de una sociedad moderna homogénea unicultural y monolingüística.

Los sistemas arcaicos de producción debían abandonarse para que los pueblos indios pudiesen adoptar modos de producción más desarrollados, que les permitiesen hacer una aportación positiva a la economía del país, y

<sup>28</sup> Citado en ANON, (2001), “Indígenas Americanos: Explotación, Genocidio y Olvido”, p. 3.

al desarrollo de sus formas anticuadas de vida, Y esta transformación, esta modernización y este desarrollo se daría gracias a la educación; una educación castellanizada y occidentalizada que permitiría el desarrollo integral de los pueblos indígenas. Sólo si los indios eran capaces de evolucionar hacia niveles superiores de vida podrían sobrevivir en el nuevo Estado nacional. Para estos indigenistas, había dos Américas, la atrasada de los indios y la moderna de los criollos, y la obligación de estos era, a través de la educación, sacar de su atraso a aquellos y absorberlos y asimilarlos a la sociedad criolla desarrollada. Las poblaciones indígenas necesitaban un profundo cambio cultural y económico para poder evolucionar y asimilarse a la nueva sociedad.

### 3.3. Indigenismo liberal de “integración”

A finales del siglo XIX y principios del XX nuevos vientos empezaron a soplar para el indigenismo americano. Con el nuevo pensamiento político, literario, económico y artístico hay una especie de “redescubrimiento de América” por las élites no indias que toman conciencia de la trágica situación en que se encuentran las poblaciones indias en las nuevas repúblicas latinoamericanas, e intentan redescubrir y dar a conocer los valores culturales indios, para poderlos integrar en la identidad nacional. En especial, la literatura cobra especial relieve, intentando recuperar lo genuino y propio de las culturas, idealizando los valores indios, comparándolos con la trágica situación en que se encuentran. Con “**Enriquillo**” de M. de J. Galván (1882) y “**El Zarco**” de Altamirano (1888) se inicia toda una generación de autores indigenistas que por una parte, exaltan la visión del indio y, por otra, muestran su trágica situación. La premio Nobel chilena Gabriela Mistral, hablando de la india y el indio que anda a su lado nos dice:

*“...habrían sido una raza gozosa; los puso Dios como a la primera pareja humana en el jardín. Pero cuatrocientos años como esclavos les han desteñido la misma gloria de su sol y de sus frutas”<sup>29</sup>.*

El peruano Luis Valcárcel, el boliviano Gustavo Navarro, el guatemalteco Miguel Ángel Asturias, y muchos otros autores literarios de renombre, comulgaban con las ideas del colombiano Juan Clímaco Hernández que proponía el ideal de un “pan-indianismo”, pues consideraba “*que existe una nación indígena y un espíritu de raza aborígen en toda América que define su*

---

<sup>29</sup> Citado en E. DEVÉS VALDÉS, (2003).

*autenticidad cultural y lucha contra la sociedad dominante*<sup>30</sup>.

Mientras en la literatura se insistía en los valores culturales de los pueblos indios, otros pensadores enfocaban el “problema indio” desde una postura socialista, más desde el punto de vista económico, alabando el comunismo primitivo de los pueblos indios y advocando una revolución en el sistema económico capitalista establecido en las repúblicas latinoamericanas. Esta línea de pensamiento es eminentemente agrarista en el sentido de que identifica al sistema latifundista como el mayor enemigo de las comunidades indígenas y, por tanto, sólo con una reforma a fondo de la estructura de la propiedad de la tierra será posible la liberación del indio de sus cadenas seculares. Probablemente el más distinguido representante de esta línea de pensamiento es el peruano José Carlos Mariátegui, fundador del Partido Comunista de su país, que en sus numerosos escritos intentó hacer una lectura marxista de la situación de opresión y esclavitud de los indios en Latinoamérica. “*La cuestión indígena arranca de nuestra economía. Tiene sus raíces en el régimen de propiedad de la tierra*”<sup>31</sup>.

Mariátegui critica todas aquellas posiciones que consideran la cuestión del indio con uno u otro criterio que no sea el económico, así rechaza el enfoque administrativo que reduce el problema a una cuestión legislativa y administrativa; el enfoque étnico “que se nutre del más envejecido repertorio de ideas imperialistas”; la tesis que considera el problema indígena como un problema moral, pues encarna una visión liberal, humanitaria, ochocentista, iluminista; la solución eclesiástica que, es indiscutiblemente, la más rezagada y antihistórica de todas; ni tampoco puede reducirse el problema indio a uno que se podría resolver fácilmente con unos buenos programas de educación a todos los niveles. Todos estos enfoques “no han servido sino para ocultar o desfigurar la realidad del problema”. Y termina diciendo:

*“ como ha mostrado toda la historia de las luchas indígenas, su reivindicación fundamental ha sido siempre la de la tierra....una lucha contra las relaciones semif feudales que rigen en el campo y que atan la mano de obra indígena al suelo de una manera esencial...de ahí que la solución del problema del indio tiene que ser una solución social, y sus realizadores deben ser los propios indios ”*

Una tercera corriente de pensamiento indigenista en los albores del siglo XX fue la del “mestizaje”. No hay que olvidar que la mayoría de los autores arriba mencionados, tanto en literatura como en pensamiento político eran

<sup>30</sup> Citado en E. DEVÉS VALDÉS, (2003).

<sup>31</sup> J. C. MARIÁTEGUI, (1976), p. 35 y ss.

no-indios y lo que buscaban no era ni la imposición de la cultura india sobre la criolla ni, por el contrario, la criolla sobre la india. Su ideal era el mestizaje cultural, es decir, no permitir, como hasta entonces, que la cultura india fuese absorbida hasta desaparecer, en el mar de la cultura criolla, ni ahogar la criolla en la cultura indígena. Lo que pretendían estos artistas y pensadores era crear una nueva cultura fruto de la unión de los mejores elementos de las dos culturas, indígena y criolla. Aunque hay que decirlo, en este mestizaje prevalecería la cultura criolla enriquecida, esto sí, con elementos de la cultura indígena. Era pues un indigenismo todavía paternalista hacia los pueblos indios y sus culturas; un indigenismo que buscaba una homogeneización cultural del Estado uninacional occidentalizado, integrando en ella algunos elementos indígenas.

Donde mejor se desarrolló, tanto en el pensamiento como en la práctica, esta idea de un indigenismo integrador que es el mestizaje fue, sin duda, en México, donde a principios del siglo XX se planteó teóricamente la idea del mestizaje y en los años 40, con la llegada al poder del Presidente Lázaro Cárdenas, se institucionalizó y convirtió en política oficial del gobierno. Deudas de años, que encadenaban a millares de peones indígenas, fueron perdonadas; antiguas comunidades indígenas que habían caído dentro de las haciendas criollas fueron liberadas; y se crearon diversas haciendas comunitarias para los indios. Al mismo tiempo, el gobierno apoyó a un numeroso grupo de antropólogos, etnólogos, etnógrafos, sociólogos, historiadores y juristas para que estudiaran todos los aspectos de las culturas indígenas, con el fin de integrarlas, como parte de la cultura.

El político y filósofo mexicano José Vasconcelos (1882–1959), desde su puesto de Rector de la Universidad de México y Secretario de Educación Pública, defendía en sus obras **“La raza cósmica”** e **“Indología”** un mestizaje universal por la unión de todas las razas, mientras que Manuel Gamio (1883–1960), también mexicano, Director de la Escuela Internacional de Arqueologías y Etnologías Americanas, defendía, en sus obras **“Forjando Patria”** y **“Hacia un México Nuevo”**, el caso concreto de su país y proponía, con todas sus fuerzas, una indianización del criollo, mexicano pues sólo el mestizaje cultural sería capaz de fortalecer la identidad mexicana: *“el mexicano es ante todo un mestizo”*, decía. En 1940 convocó el Primer Congreso Indigenista Interamericano, más conocido como el Congreso de Patzcuaro, en el que se aprobó la necesidad de una política oficial de integración de los valores culturales indios a las culturas dominantes criollas occidentalizadas de los distintos países del continente americano.

Se puede decir que, con el Congreso de Patzcuaro, el indigenismo fue castrado y perdió todo su potencial reivindicativo y hasta revolucionario. Es cierto que en este encuentro se pasó de un indigenismo asimilacionista, a otro más integrador, y que se reconocieron ciertos valores indígenas que valía la pena conservar e integrar en la corriente cultural del país, pero esto tenían que hacerlo los organismos gubernamentales asesorados por técnicos no-indios, que, con un explícito carácter paternalista, debían diseñar, sin consultar para nada a las gentes que serían afectadas por ellos, los programas y proyectos de desarrollo para mejorar unas condiciones de vida, en las comunidades indias, a las que consideraban inferiores a las presentes en la sociedad criolla. Era necesario, decían, un proceso de aculturación de la población india que sólo se podría conseguir por medio de la educación y su total integración en la sociedad nacional mestiza. De lo que se puede concluir que este tipo de indigenismo ha sido causa de la marginación de los pueblos indios al tratarlos como incapaces por si mismos de progresar y alcanzar un adecuado nivel de vida y bienestar.

Como siempre había sucedido en épocas pasadas, este interés por la integración de los indios a la cultura nacional partía de las élites intelectuales y políticas no-indias que preconizaban “más una mexicanización de los indios, que una indianización de México”<sup>32</sup>, y en este proceso no contaba para nada la opinión de los propios indios. Toda la política indigenista del Presidente Cárdenas tenía por objetivo único la integración de las masas rurales indígenas al proyecto de nación homogéneamente mestiza defendido por su partido, el PRI, y para conseguirla el gobierno se arrogaba el derecho de decidir por si mismo lo qué era “ser mexicano” y qué era lo mejor y lo peor para ayudar a los indios a integrarse a esta “mexicanidad”. Los planes de educación, diseñados por el gobierno y sus antropólogos y sociólogos oficiales, pretendían convencer a los indios de las ventajas de aceptar este nuevo modelo de sociedad en el que los valores culturales específicos de los pueblos se integrarían en una forma superior de convivencia nacional y progreso.

Es interesante notar también el enfoque fuertemente integracionista de la Organización Internacional del Trabajo, reflejado en la Recomendación 104 aprobada en 1957 en cuyo título todavía se insiste en la necesidad de integrar las poblaciones indígenas: “Sobre la protección e *integración* de las poblaciones indígenas y de otras poblaciones tribales y semitribales en

<sup>32</sup> M. BECKER, (1995), p. 3.

los países independientes”. Esta Recomendación de 1957 está todavía impregnada de la idea de un darwinismo social al recomendar que se aplique a “los miembros de las poblaciones tribales y semitribales en los países independientes cuyas condiciones sociales y económicas corresponden a una etapa menos avanzada que la alcanzada por los otros sectores de la colectividad nacional” (I.1).

En esta Recomendación del 57 la idea de “integración” de estos pueblos indígenas está presente en casi todos sus artículos, así como el papel fundamental a jugar por los organismos gubernamentales. Se dice que “se debería garantizar a las poblaciones en cuestión una *reserva de tierras* adecuadas a las necesidades del cultivo trashumante, mientras no se pueda *introducir un mejor sistema de cultivo*” (II.3); “Se deberían tomar medidas para facilitar la *adaptación* de los trabajadores pertenecientes a las poblaciones en cuestión a los principios y métodos de las relaciones de trabajo *en una sociedad moderna*” (III.12); “Durante las *primeras etapas de integración*, la enseñanza profesional se debería impartir, en la medida de lo posible, en la lengua vernácula del grupo interesado” (IV.18); “Cuanto sea procedente, se debería facilitar la *integración* de las poblaciones en cuestión” (IX.33); en los apartados XI.36 y XI.37 se mencionan los *organismos gubernamentales* especializados y las *medidas de índole administrativo* encargados de la protección e *integración* de las poblaciones

#### 4. Anti-indigenismo o indianismo

La Celebración, en 1992, del Quinto Centenario del Descubrimiento de América “produjo un sacudón al interior del movimiento indígena”<sup>33</sup>. Un nuevo liderazgo había surgido los últimos años en las comunidades indígenas; un liderazgo más joven, con un mayor nivel de formación académica y, con frecuencia, un mayor nivel económico, que se sentía humillado por el prevalente indigenismo paternalista propiciado por los no-indios. Estos nuevos líderes indígenas rechazaban el colonialismo interno que sufrían sus comunidades, y se oponían a toda idea de subordinación a las élites criollas, y de asimilación a los Estados mestizos homogéneos, mientras que defendían la revalorización de su propia identidad india y el derecho a poder tomar sus propias decisiones, dejando de ser meros receptores de las políticas indigenistas de los gobiernos.

---

<sup>33</sup> G. DELGADO, (1998), p.5.

*“Durante la década de los ochenta y noventa se constituyen las bases teórico pragmáticas de los movimientos de los pueblos indios independientes del Estado que van configurando sujetos activos en el acontecer político de las sociedades nacionales. Cansados de la explotación y el paternalismo pasan a la conformación del sujeto autónomo, activo, participativo, forjador de sus propias decisiones, elaborador de sus propias estrategias en la lucha por sus derechos”<sup>34</sup>.*

Este nuevo *indianismo*, como se le ha llamado, para distinguirlo del *indigenismo* de los no-indios, se ha desarrollado en dos vertientes, una más económica, defendiendo un nuevo tipo de desarrollo basado en la comunidad, y otra más política, que lucha por una mayor autonomía de los pueblos indios hasta llegar al derecho de autodeterminación.

El enfoque economicista del nuevo indianismo tiene, a su vez, dos corrientes, una marxista y otra que podríamos llamar “comunalista”. La primera, siguiendo muy de cerca el pensamiento ya expuesto de Mariátegui, define al indio, no por sus características étnicas, sino por su situación de explotación y dependencia dentro del sistema capitalista, *“es la persistencia de estructuras de explotación y dominación colonial lo que determina el ‘problema indígena’<sup>35</sup>*. Por tanto, la única solución al problema indio es la lucha de clases y el cambio de sistema económico. *“Los defensores más radicales de la teoría de la dependencia, dice Alain Touraine, quisieron sustituir, en su definición de la condición india, la realidad étnica por una situación económica, considerada ella misma como un efecto de la dominación imperialista. El indio carece de identidad propia, no es más que un colonizado”<sup>36</sup>*. Esta postura es, en cierta manera, como las indigenistas que rechaza, también integracionista, pues pretende hacer desaparecer la condición específica de indio asimilándola a la genérica de campesino y proletario.

La otra vertiente económica del indianismo, por el contrario, insiste no sólo en la especificidad étnica del indio sino también en su particular sistema económico basado en la comuna. *“Para los indianistas, la comuna se presenta como una sólida línea de defensa de valores culturales...Con la revalorización de las culturas indígenas se produce una redescubrimiento de la comuna campesina como un factor de desarrollo rural”<sup>37</sup>*. Los sistemas comunales de propiedad y explotación de la tierra vuelven a verse como una

<sup>34</sup> G. LÓPEZ Y RIVAS, (2002).

<sup>35</sup> C. ALCALDE SANTIAGO, (2001).

<sup>36</sup> A. TOURAINÉ, (1989), p. 210.

<sup>37</sup> H. IBARRA, (2003), p. 4.

alternativa al modelo de desarrollo neoliberal, un desarrollo más humano y más respetuoso con la naturaleza. Más humano, en cuanto que el desarrollo económico de estos pueblos indígenas se haría sin pérdida de su identidad cultural, y más respetuoso con la naturaleza gracias a la cosmovisión de estos pueblos que mantienen al hombre íntimamente vinculado a la tierra y las aguas que lo rodean, siempre conscientes de mantener un equilibrio ecológico y una protección medioambiental que las nuevas tecnologías con demasiada frecuencia olvidan.

Mientras el indigenismo “*en vez de preservar las características específicas de las poblaciones indias, veía en estas diferencias étnicas obstáculos al desarrollo no sólo de los mismos indios sino también del país como tal y, por tanto, mientras que apreciaban el patrimonio cultural indio, con frecuencia lo dejaban sólo a nivel arqueológico, buscando modernizar el país según cánones occidentales*”<sup>38</sup>. El nuevo indianismo desea impulsar un estilo de vida distinto al de la sociedad occidental y en el que los mismos indios puedan decidir por si mismos el ritmo y forma de crecimiento que más les convenga, pudiendo decidir libremente los elementos culturales que quieran guardar o rechazar.

De esta manera, el modo de vida de los indios de Latinoamérica no es considerado ya como un obstáculo al desarrollo, sino “*como el principal recurso para un desarrollo integral, abandonando los modelos homogeneizadores de desarrollo, en beneficio de modelos plurales capaces de proyectar toda la capacidad social del trabajo humano para un futuro más justo*”<sup>39</sup>. Este nuevo indianismo busca resolver los siempre presentes problemas de los derechos colectivos de los pueblos indios y, en especial, el de la propiedad de sus tierras comunales, con frecuencia absorbidas por las políticas estatales de colonización que establecían en ellas campesinos expulsados de sus tierras por la explotación de la ganadería intensiva o la construcción de grandes obras de infraestructura.

Pero esta visión más bien económica del nuevo indianismo va íntimamente ligada a otra visión política de la problemática de los pueblos indios. El indianismo rechaza la idea de que sólo suprimiendo su indianidad los indígenas pueden ser admitidos y disfrutar de los beneficios de la sociedad desarrollada, por el contrario, exigen el reconocimiento de su identidad india

---

<sup>38</sup> M. BECKER, (1995), p. 2.

<sup>39</sup> J. M. FERNÁNDEZ, (1997), p. 16.

como elemento determinante de la naturaleza del Estado; exigen una mayor democratización de las estructuras del Estado de manera que en él encuentren su lugar, entre iguales, los distintos pueblos indios con sus culturas y formas de vida social y política; exigen el abandono del Estado homogéneo y la política de mestizaje, a favor de un Estado pluricultural; exigen que los pueblos indios sean reconocidos como verdaderas nacionalidades dentro de un Estado plurinacional; exigen una plena autonomía cultural y política a nivel regional y municipal; y exigen, finalmente, poder ejercer su derecho de autodeterminación.

El indianismo ve en el reconocimiento de la comunidad india como sujeto de derecho público, la base para la autogestión indígena, y la unión de varias de estas comunidades indias en un territorio definido y reconocido políticamente, como el germen de un nuevo Estado plurinacional, pluricultural y plurilingüe. *“La autonomía, como una de las formas del ejercicio a la libre determinación, implica fundamentalmente el reconocimiento de autogobiernos comunales, municipales o regionales en el marco del Estado nacional, autonomía que no es independencia ni implica soberanía, elementos indispensables en la integración de un Estado”*<sup>40</sup>. Autonomía significa el reconocimiento de derechos, no sólo a los individuos, sino también a grupos humanos como tales, dándoles cabida en la estructura del Estado. Si el objetivo último de la lucha de los pueblos contra el colonialismo externo es la independencia, el objetivo de la lucha contra el colonialismo interno es la autonomía y autodeterminación dentro del Estado plurinacional.

Esta nueva visión del valor de los pueblos indios y el reconocimiento de su identidad específica dentro de los distintos Estados nacionales latinoamericanos queda reflejada en las nuevas Constituciones de estos países: Bolivia (1967 con reformas de 1994), Perú (1993), Venezuela (1999), Colombia (1991) y Ecuador (1996):

- a) Definición del Estado: Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela se definen como Estados pluriculturales y pluriétnicos, reconociendo su diversidad étnica y cultural.
- b) Reconocimiento de la personalidad jurídica de las comunidades indígenas: Bolivia, art., 171, Perú, art. 890 y Venezuela art. 119, siendo este el más explícito al declarar que “El Estado reconocerá la existencia de los pueblos y comunidades indígenas, su organización social, política

<sup>40</sup> G. LÓPEZ Y RIVAS, (2002), pp. 5 y 6.

y económica, sus culturas, usos y costumbres. Idiomas y religiones, así como su hábitat y derechos originarios sobre las tierras que ancestral y tradicionalmente ocupan y que son necesarias para desarrollar y garantizar sus formas de vida”.

- c) Reconocimiento de la jurisdicción indígena: Bolivia, art. 171, Colombia, art. 246, Perú, art. 149 y Venezuela, art. 260, en todos ellos, casi con las mismas palabras se reconoce que las autoridades naturales de las comunidades indígenas podrán ejercer funciones de administración y aplicación de normas propias según el derecho consuetudinario.
- d) Reconocimiento del derecho de consulta y participación: Colombia, art. 329, Venezuela, 1290, y Ecuador, art. 84, que reconocen el deber del gobierno de consultar a las comunidades indígenas antes de tomar ciertas decisiones que les puedan afectar como, por ejemplo, en Ecuador, los planes de prospección y explotación de recursos no renovables.
- e) Autonomía política, económica y social: Colombia que en el art. 1 de su Constitución se declara una “República unitaria, descentralizada, con autonomía de sus entidades territoriales” y en el art. 286 define como entidades territoriales “los departamentos, los distritos, los municipios y los territorios indígenas” y Perú, art. 890 que declara que las comunidades campesinas y las nativas... son autónomas en su organización, en el trabajo comunal y en el uso de la libre disposición de sus tierras, así como en lo económico y administrativo, dentro del marco que la ley establece”.
- f) Cultura y educación: Bolivia, art. 171, Colombia, art. 68, Ecuador, art. 66, Perú, art. 19, Venezuela, art. 121. Estos artículos definen el derecho de una educación general y que “respete la identidad cultural”, que sea “conforme a la diversidad del país” que sea “intercultural y bilingüe”, que “proteja la pluralidad étnica, lingüística y cultural” del país o, como en Venezuela “los pueblos indígenas tienen el derecho de mantener y desarrollar su identidad étnica y cultural, cosmovisión, valores, espiritualidad y sus lugares sagrados de culto ...y tienen derecho a una educación propia y a un régimen educativo de carácter intercultural y bilingüe”.
- g) Recursos Naturales: Bolivia, art. 171, Colombia, art. 330, Ecuador, art. 84, Perú, art. 660, Venezuela, art. 120. En los que se reconocen los derechos de los pueblos indios: “a sus tierras comunales”, “a los derechos

sobre las tierras comunales de grupos étnicos que son inalienables, imprescriptibles e inembargables”, “al uso, usufructo, administración y conservación de los recursos naturales renovables que se hallen en sus tierras” y al “aprovechamiento de los recursos naturales en los hábitats indígenas por parte del Estado se hará sin lesionar la integridad cultural, social y económica de los mismos”<sup>41</sup>.

Hay también que mencionar, como ejemplo de los frutos que va teniendo este nuevo enfoque indianista, el profundo cambio que supuso el Convenio 169 de la OIT, de 1989, sobre “Pueblos indígenas y tribales en países independientes” en relación con la anterior Recomendación 1104 de 1957, de carácter claramente integracionista. El Convenio ya no se dirige, como hacía la Recomendación, a los “*pueblos cuyas condiciones sociales y económicas correspondan a etapas menos avanzadas*”, sino que habla de aquellos pueblos “*cuyas condiciones sociales, culturales y económicas les distinguen de otros sectores de la colectividad nacional*” (art.1), también insiste el convenio en que “la conciencia de su identidad indígena o tribal deberá considerarse un criterio fundamental para determinar los grupos a los que se aplican las disposiciones del Convenio”.

El Convenio, entre otros, reconoce los siguientes derechos de los pueblos indios: “los gobiernos con la participación de los pueblos interesados, deberán desarrollar una acción coordinada y sistemática con miras a proteger los derechos de estos pueblos y garantizar el respeto de su integridad” (art.2.1); se debe “promover la plena efectividad de los derechos sociales, económicos y culturales de estos pueblos, respetando su identidad social y cultural, sus costumbres y tradiciones, sus valores y prácticas, y sus instituciones” (art. 2.2.b y art. 5); “las medidas adoptadas para salvaguardar las personas, las instituciones, los bienes, el trabajo, las culturas y el medio ambiente de los pueblos interesados, no deberán ser contrarias a los deseos expresados libremente por estos pueblos” (art-.4); “los pueblos interesados deberán tener derecho a decidir sus propias prioridades en lo que atañe al proceso de desarrollo” (art.7); “los gobiernos deberán respetar la importancia especial que para las culturas y valores espirituales de los pueblos interesados reviste la relación con las tierras o territorios” (art. 13); “deberán adoptarse disposiciones para preservar las lenguas indígenas de los pueblos interesados y promover el desarrollo y la práctica de las mismas” (art. 28.3).

<sup>41</sup> Para las distintas Constituciones ver la Base de Datos de la Universidad de Georgetown: [www.georgetown.edu/pdba/Constitutions](http://www.georgetown.edu/pdba/Constitutions).

#### 4.1. La controversia actual: el anti-indianismo

Si en los años setenta, como hemos visto, se levantaron las voces contra cualquier tipo de indigenismo asimilador o integrador, dando origen al indianismo, en la actualidad, no son pocas las voces que se levantan contra un indianismo que temen ponga en peligro la unidad nacional y hasta el sistema capitalista. El nuevo indianismo se ha identificado injustamente con movimientos guerrilleros como Sendero Luminoso de Perú y otros movimientos radicales como los del Subcomandante Marcos en México. Sin duda uno de los críticos más radicales del indianismo es el escritor peruano Mario Vargas Llosa quien refleja en sus escritos el pensamiento anti-indígena de muchos intelectuales criollos europeizados. En 1996 Vargas Llosa publicó un libro titulado **“La utopía arcaica: José María Arguedas y las ficciones del indigenismo”**<sup>42</sup> en el que, analizando el movimiento indigenista a través de la vida y la obra del escritor y antropólogo peruano José M<sup>a</sup> Argueda, hacía una devastadora crítica del indigenismo, no desde el hispanismo, sino desde el liberalismo más radical, al que tildaba de ser una ficción ideológica “reaccionaria, irracionalista, antimoderna y antiliberal”.

Para el Premio Nobel peruano, la obra etnológica de Argueda es una sarta de “*hermosas mentiras, una verdadera utopía arcaica porque surge de las cenizas de esta sociedad arcaica, rural tradicional, mágica, folclórica. En el mejor sentido de la palabra*”. Llosa piensa que “*Arquedas fue un gran escritor primitivo, pero nunca llegó a ser moderno... y el ideal arcaico que presenta es hostil al desarrollo industrial, antiurbano, pasadista*”. Vargas Llosa examina las diversas visiones del indio que se han dado en la política, la sociología, la antropología y la historia, y que han creado mitos y estereotipos que son, según él, muy distintos a la realidad actual del indígena americano. Para Vargas Llosa, el indio de nuestros días ya está libre de todo sentimiento de explotación y discriminación racial, y ha optado por la modernidad, lo que supone abolir todo lo mágico-religioso de las culturas indias y renunciar a sus creencias y costumbres tradicionales<sup>43</sup>. El camino a esta modernidad a la que han optado los indios está necesariamente, afirma Vargas Llosa sin titubear un segundo, en la democracia liberal y el mercado competitivo capitalista.

---

<sup>42</sup> M. VARGAS LLOSA, (1996).

<sup>43</sup> IDEM, p. 251.

En 2003, la Fundación Internacional para la Libertad, presidida por el mismo Mario Vargas Llosa, organizó un Seminario Internacional sobre “Las amenazas a la democracia en Latino América: terrorismo, debilidad del Estado y neopopulismo”, en el que se habló de “el indigenismo, este fundamentalismo suave que recorre nuestro continente” y en él se afirmó rotundamente que *“es improbable que el indigenismo reaparezca, con la extinción casi total de la guerrilla senderista y la legitimidad de la democracia”*<sup>44</sup>. En su discurso de clausura Mario Vargas Llosa hizo una durísima crítica de todos los movimientos indígenas declarándolos un verdadero peligro para la democracia. *“El indigenismo en Ecuador, Perú y Bolivia– dijo– está provocando un verdadero desorden político y social, y por eso, hay que combatirlos”*<sup>45</sup>. Vargas Llosa, con su obsesión liberal, identificó el indianismo con el colectivismo y declaró que *“el desarrollo y la civilización son incompatibles con ciertos fenómenos sociales y el principal de ellos es el colectivismo... El socialismo, el nazismo y el fascismo son los fenómenos colectivistas del pasado. Hoy se expresa mediante el nacionalismo y los integristas religiosos”*. *“En el movimiento indígena– continuó diciendo el Premio Nobel de Literatura– hay un elemento perturbador que apela a los bajos instintos, a los peores instintos del individuo ...estas actitudes son incompatibles con la civilización, con el desarrollo y a la larga nos arrastran a la barbarie”*.

Como podía esperarse, las palabras de Vargas Llosa ofendieron a los defensores de los pueblos indígenas, y la prensa y los radios se llenaron de durísimas críticas al escritor peruano; críticas que reflejan el profundo sentimiento de rechazo que sienten las nuevas generaciones de indios latinoamericanos hacia los intelectuales encerrados en su torre de marfil criolla. “Las declaraciones de Vargas Llosa ofenden la dignidad indígena latinoamericana”, decían unos, “el idiotismo inútil de Vargas Llosa alienta la desaparición de los pueblos indios”, o “el racismo de Vargas Llosa es absur-

<sup>44</sup> E. KRAUZE, (2003), p. 2

<sup>45</sup> J. OLMOS, (2003), “Vargas Llosa dice que el indigenismo es un peligro para la democracia” en “El Universo”. 11 de noviembre, Guayaquil. En otro artículo publicado en el periódico “El Comercio” del 28/10/92, titulado “Cabezazos con la Madre Patria”, Llosa ya había presentado una verdadera apología del colonialismo y el etnocidio ocurrido en Latinoamérica durante estos últimos 500 años, y en mayo de 2003, Vargas Llosa volvió sobre el mismo tema del “indigenismo truculento” con un artículo en el periódico “El País”, titulado “Los Hispanicidas” en el que hace una defensa acérrima de la españolidad de Perú y vuelve a atacar a un “indigenismo truculento ...una ideología ya por fortuna trasnochada que hunde sus raíces en el romanticismo nacionalista y étnico del siglo XIX”.

do”<sup>46</sup>, decían otros, todavía otros, viendo a Vargas Llosa como “un títere de Washington”<sup>47</sup>, afirmaban que “Llosa desgraciadamente se ha desprestigiado y es una vergüenza para América Latina”. Ana Arranz en un artículo titulado “¿Indignarse con Vargas Llosa?”<sup>48</sup> compara al escritor peruano con el Gran Inquisidor: *“Ahora la Inquisición tiene otras formas: libre mercado, democracia, progreso, capitalismo. Cualquiera que ose enfrentarse a ellas, bien sea a nivel social, bien a nivel político, económico o cultural se verá abocado a la hoguera. Hoy los inquisidores no llevan el ropaje eclesiástico, no se llaman Torquemada ...sino Mario Vargas Llosa, escritor español antes que peruano, puesto que optó por ser europeo renegando de su origen, mantiene una virulenta cruzada contra el movimiento indígena latinoamericano”*.

Líderes indígenas de Perú, Bolivia y otros países latinoamericanos criticaron también con dureza las palabras de Vargas Llosa. Leónidas Iza, presidente de la Confederación de Nacionalidades Indígenas de Ecuador (CONAIE) dijo que las declaraciones del escritor peruano eran “una ofensa para los pueblos de América Latina”; el presidente del Parlamento Indígena de América y de la Comisión de Asuntos Indígenas y otras Etnias del Congreso del Ecuador dijo que *“el señor Vargas Llosa parece haber perdido definitivamente su identidad, parece incluso haber perdido su palabra que tan bien utilizó en su tiempo... Vargas Llosa que poco o nada tiene de latinoamericano, no mira las causas de la protesta. No mira la extrema pobreza. No mira la explotación y humillación que provocan la indignación y han llevado a los 511 años de resistencia”*.

Pero no es sólo Mario Vargas Llosa el que tiene una visión negativa del indianismo. El también escritor argentino nacionalizado francés, Julio Cortázar, refiriéndose a los movimientos indígenas, atacaba lo que él llamaba el telurismo<sup>49</sup>, el folclorismo, los nacionalismos de escarapela y banderita: *“el telurismo me es profundamente ajeno por estrecho, parroquial y hasta diría aldeano; puedo comprenderlo y admirarlo en quienes no alcanzan, por razones múltiples, una visión totalizadora de la cultura y de la historia”*<sup>50</sup>.

---

<sup>46</sup> [www.nodo50.org/pachakuti/indi\\_vargas\\_llosa.htm](http://www.nodo50.org/pachakuti/indi_vargas_llosa.htm). Se trata de la Web del movimiento “Contrainformación en la red. Nodo50”.

<sup>47</sup> <http://bolivia.indymedia.org/es/2004/01/6084.shtml>. Indymedia Qollasuyu – Ivi Iyambae – Bolivia es una organización indígena boliviana.

<sup>48</sup> A. ARRANZ, (2003), p. 2.

<sup>49</sup> “Telurismo”= propio de la tierra.

<sup>50</sup> J. CORTÁZAR, (1967), p. 7. El mismo Cortázar en una entrevista en la revista *Life en Español*

Otro autor<sup>51</sup> ve a las culturas indígenas como “productoras de pobreza” por no haber alcanzado el racionalismo occidental que ha llevado al desarrollo de la ciencia y, con ello, al desarrollo de las tecnologías. Roger Bartra, miembros del Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad Nacional de México publicó en el diario “El País” el 26 de Oct. de 2003 un artículo titulado “**El Zombi Político**” en el que afirma que “*el indigenismo es más bien un zombi político mimado por fuerzas sociales que reaccionan contra la expansión de la democracia en América Latina*” y alerta del peligro de apoyar a estos movimientos indigenistas – y continúa diciendo “*para complicar más las cosas, hay sectores conservadores (incluso de la Iglesia Católica) que apoyan al zombi indigenista*”<sup>52</sup>.

También dentro de la Iglesia Católica se han levantado voces contra el actual indigenismo, por considerar que el indigenismo puede poner en peligro la unidad espiritual que el catolicismo ha traído a Latinoamérica. Muchos sectores de los llamados conservadores hispanistas advierten de que esta unidad espiritual en el catolicismo es un elemento de identidad de los países Latinoamericanos y son un fundamento de independencia frente a las amenazas de la modernidad que se cierne sobre el nuevo continente. “*En este sentido, y en nombre de la unidad nacional y la unidad latinoamericana, desconfían de algunas voces indigenistas que socavan esta identidad y unidad*”<sup>53</sup>. El arzobispo de Antequera–Oxaca, en México, advirtió, no hace mucho a sus fieles de la necesidad de tener presente las advertencias del Papa sobre la “teología indígena” y la “teología de la liberación” pues estas pueden ser fuerzas que promuevan la desunión en la Iglesia y añadía:

*“Algunas de estas corrientes apoyan incluso el feminismo y el indigenismo para difundir tesis y metodologías derivadas del marxismo ...y algunas llegan al extremo de socavar la centralidad de Jesucristo como Salvador Universal, mientras difunden que las tradiciones del indigenismo son compatibles con la fe cristiana ...el indigenismo católico junta tradiciones legítimas con tradiciones incompatibles con la fe cristiana”.*

---

de 7 abril, 1969, habla del indigenismo como de “complejos regionales” y “complejos de inferioridad”.

<sup>51</sup> O. MUÑOZ, (2002), p. 1.

<sup>52</sup> R. BARTRA, (2003).

<sup>53</sup> L. A. REYES, (2003), p. 3.

## 5. A modo de conclusión

Quinientos once años llevan los pueblos indios de América luchando por su identidad; simplemente para que los dejen ser lo que siempre han sido: Quechuas, Aymaras, Guaraníes, Kogis, Mapuches o miembros de uno de los 89 pueblos o 400 etnias que ya habitaban aquel continente antes de la llegada del almirante Colón. Pero en nombre de valores foráneos para aquellas gentes, siempre se les ha intentado hacer cambiar. Primero, en nombre de la cruz y la corona, se les quiso convertir en fieles súbditos católicos de sus Graciosas Majestades de España; luego, en nombre de una independencia criolla se les intentó suprimir, más tarde, en nombre de la República se les quiso convertir en personas homogéneas cuyo único signo de identidad fuese la ciudadanía; luego en nombre de la nación mestiza se les intentó integrar en un Estado nacional; finalmente, hoy, su identidad es combatida en nombre del desarrollo, el capitalismo y el pensamiento neoliberal.

Hoy el “problema” indio, problema, que hay que decir, han creado los no-indios, no tiene fácil solución pues para resolverlo sería necesario conjugar dos elementos de naturaleza distintas: el *Estado*, de naturaleza política, como un conjunto de personas organizadas bajo un poder coactivo dentro de un territorio cuyas fronteras son reconocidas internacionalmente, y la *nación*, de naturaleza cultural, como un sentimiento de “nosotros distintos de ellos”, nacido de la combinación de múltiples factores como pueden ser la raza, la lengua, la religión, los mitos, las gestas históricas, el arte en todas sus formas, las tradiciones de todo tipo pasadas de padres a hijos, etc., etc. Cada nación, tiene orígenes distintos, pero el resultado es siempre el mismo, un sentimiento compartido de “nosotros” y “ellos”.

Muchas son las soluciones políticas que se han pretendido dar para la conjunción del elemento *político estatal* y el elemento *cultural nacional*. De entrada puede decirse que el Estado Nacional es en cierta manera un mito, pues en todos los llamados Estados que pretenden ser puramente nacionales siempre encontramos minorías étnicas, lingüísticas o religiosas que se sienten de alguna manera discriminada. Todos los Estados nacionales que se fueron creando desde el siglo XVI en Europa, nacieron gracias a un grupo humano, no siempre mayoritario numéricamente, que se impuso por la fuerza, consiguiendo así la llamada unidad nacional, a costa de otras minorías más débiles. Otras soluciones a la dicotomía Estado–Nación han sido los Estados plurinacionales organizados de forma federal con mayor o menor autonomía para las minorías; en España, con la llegada de la democracia se

engendró el híbrido de una nación y varias nacionalidades, y otras veces se habla de Estados Asociados. En todos estos casos el elemento fundamental del Estado ha sido siempre el territorio, dentro del cual todo ser humano, como ciudadano, tiene como único signo de identidad nacional la pertenencia a este territorio. Así, la solución a la dicotomía estado–nación se resuelve identificando el elemento político territorial con el elemento cultural nacional, dando origen al Estado Nacional.

Sin embargo, para muchos pueblos de Asia, África o América Latina, (y aun de Europa) el fundamento del ente político estatal no es el territorio, sino la etnicidad, entendida esta como el conjunto de valores culturales de una comunidad humana. Este etnonacionalismo fue el que guió muchos de los movimientos independentistas de las antiguas colonias de Asia y África, y es el que explica el renacimiento étnico desde la segunda mitad del siglo veinte<sup>54</sup>. Probablemente una de las causas de la caótica situación en algunas partes de África es debida a que los territorios estatales cortan las líneas naturales de las distintas naciones étnicas. Mientras la globalización va eliminando las fronteras territoriales de los Estados y la concentración del poder económico reduce cada vez más la soberanía de los Estados territoriales, para muchos, lo único que puede mantener a las comunidades humanas son los vínculos étnico culturales.

Esta es hoy la demanda de los pueblos indígenas de Latino América: que se reconozca el carácter multiétnico, multicultural y plurinacional de los Estados de aquel continente. Esto, en la práctica significan tres demandas concretas<sup>55</sup>: territorio–identidad cultural–autodeterminación. Para los indios de América su “territorio” no es sólo un trozo de tierra, es el fundamento de su identidad cultural y el fundamento de toda su cosmovisión. La segunda demanda de los pueblos indígenas es la de que se les permita ser lo que son con sus lenguas, sus costumbres, sus formas de ejercer la ley, etc. La tercera demanda, y la que sin duda es la más malinterpretada y la que más temores suscita, es la de la autodeterminación, es decir el derecho a gobernarse así mismos y a tomar control de sus propios destinos, siempre, dentro del Estado plurinacional.

Este derecho de autodeterminación no tiene que suponer necesariamente la escisión independentista y la creación de nuevos Estados Nacionales.

<sup>54</sup> C. McKEE, (1998), pp. 4 y ss.

<sup>55</sup> R. STAVENHAGEN, (1992), pp. 421–440.

Sería absurdo pensar que el actual Perú se rompiera en siete nuevos Estados independientes según los siete pueblos indios presentes en aquel país andino, o que Argentina concediera la independencia a los nueve pueblos indios, o que el actual México desapareciera para dar a luz a seis nuevos Estados independientes indios. El problema que se plantea es el de la unidad en la diversidad. Un Estado que reconozca en su territorio la autonomía de los distintos pueblos que lo componen. Una autonomía que implica “*el reconocimiento de autogobiernos comunales, municipales o regionales en el marco del Estado. Una autonomía que permite definir formas de participación de etnias y pueblos dentro del Estado en términos de programas sociales, políticos y económicos*”<sup>56</sup>. Una autonomía que significa el reconocimiento de los pueblos a la autodeterminación dentro de un territorio nacional en el que ninguna cultura intente absorber a las otras, sino que, de la fusión de todas, surja la cultura nacional.

La defensa de los pueblos indios latinoamericanos ha de pasar por un equilibrio político-nacional, que satisfaga las aspiraciones de identidad y autodeterminación de unos, sin romper la unidad estatal necesaria para poder ocupar un lugar en el actual mundo globalizado. Las respuestas radicales a este dilema son siempre malas y causa de sufrimientos innecesarios. Sería absurdo un enfoque romántico-idílico-bucólico a la situación de los pueblos indios, basado en la absurda idea roussoniana del salvaje feliz. Muchos pueblos indios tienen graves deficiencias dietéticas y carecen de servicios sanitarios básicos, sin mencionar el alto índice de analfabetismo que pueda existir entre su población y sus bajísimos niveles de ingresos que les privan, no ya de los lujos, sino de muchos de los bienes básicos que el hombre, a través de los siglos, ha sabido descubrir y fabricar, para mejorar la calidad de vida de los seres humanos: una vivienda que los proteja de los elementos y los ataques de la naturaleza vegetal y animal, el agua potable, una alimentación equilibrada y una asistencia médica adecuada, no son lujos de los que los pueblos indios puedan o quieran prescindir en aras de su pureza étnica. Tampoco sería admisible, como algunas veces se ha pretendido hacer, intentar conservar las culturas indígenas encerrándolas en verdaderos “zoológicos humanos” para disfrute de los turistas que van a contemplar su “curiosa forma de vida”.

Pero si estos extremos “conservacionistas” deben ser rechazados, por no tomar en cuenta la realidad de la situación de los pueblos indios en el mundo

---

<sup>56</sup> G. LÓPEZ Y RIVAS, (2002), p. 6.

de hoy, también es absolutamente rechazable la solución “aniquiladora” de la realidad india en aras de la ciudadanía homogénea del Estado nacional. Llámelo como quieran, plurinacional, federal, de las autonomías, o cualquier otra cosa, lo cierto es que en el mundo de hoy, ni siquiera en Europa, el Estado nacional homogéneo es ya posible. Si los últimos cuatrocientos años han sido los años de la formación de los Estados nacionales europeos, los próximos siglos serán los siglos de las minorías dentro de estos Estados; minorías autóctonas o llegadas de fuera con las continuas oleadas de emigrantes, que exigirán su derecho a “ser y permanecer diferentes” con todos los derechos que le conceda su calidad de ciudadanos. Esto, naturalmente, supondrá un nuevo concepto de democracia participativa en la que todos los grupos étnicos y todos los pueblos, como tales, participarán en los procesos de toma de decisiones del Estado. Como dice un autor, hasta ahora la relación entre indígenas y el Estado se ha formado “desde arriba” con un proyecto nacional excluyente para crear un Estado homogéneo y la igualdad ciudadana, ahora es necesaria la búsqueda de la ciudadanía “desde abajo”, es decir, la creación de una *ciudadanía étnica*: “*la redefinición de la participación social y política donde los indígenas sean interlocutores con el Estado, creen sus formas de representación y sus espacios políticos donde se propicie el poder de decisión sobre los proyectos que les conciernen*”<sup>57</sup>. En esto, precisamente, consistirá el ejercicio, reconocido por la ONU del derecho de autodeterminación de los pueblos.

En 1981, propiciado por la UNESCO, se celebró en San Juan de Costa Rica una reunión de expertos en la que se construyó una definición de “etnodesarrollo” que puede ser un buen colofón a este estudio sobre la defensa de los derechos de los indios de Latino América.

*“Entendemos por etnodesarrollo–dijeron los expertos–la ampliación y consolidación de los ámbitos de cultura propia, mediante el fortalecimiento de la capacidad de decisión de una sociedad culturalmente diferenciada, para que guíe su propio desarrollo y el ejercicio de la autodeterminación, cualquier que sea el nivel que considere, e implica una organización equitativa y propia del poder. Esto significa que el propio grupo étnico es la unidad política administrativa con autoridad sobre su propio territorio y capacidad de decisión en los ámbitos que constituyen su proyecto de desarrollo dentro de un proceso de creciente autonomía y autogestión”*<sup>58</sup>.

<sup>57</sup> A. ROJAS CORTÉS, (sf), p. 1.

<sup>58</sup> J. M. FERNÁNDEZ, (s.f.), p. 7.

ANEXO 1  
**Distribución de los principales pueblos indios de Latinoamérica**

Países	Población total indígena	% sobre población total	Principales grupos étnicos
<b>México</b>	13.416.000	14%	Zapotecos, Mixtecos, Chinantecos, Nahuas, Cuicatecos, Mazatecos
<b>Honduras</b>	922.000	15%	Tolupanes, Chorotegas, Lencas, Payas, Chortis
<b>Nicaragua</b>	240.000	5%	Miskitos, Garífunas, Ramas
<b>El Salvador</b>	422.000	7%	Nahuatas, Garífunas
<b>Costa Rica</b>	38.000	1%	Huétares, Teribes, Malekus, Cabécares, Guaymis
<b>Guatemala</b>	7.129.000	66%	Quichés, Garífunas, Xinkas, Ixiles, Kaqchikeles
<b>Panamá</b>	132.000	6%	Kunas, Wargandis, Mundungandis, Emberas
<b>Venezuela</b>	465.000	2%	Wayués, Umés, Yanomamis, Yekuanas, Yagaranas, Waraos
<b>Colombia</b>	816.000	2%	Guajiros, Emberás, Huitotos, Ingas, Baris, Kankuamos, Paeces, Nukaks, Kogis, Aruacas
<b>Ecuador</b>	5.235.000	43%	Shuars, Awas, Kachis, Secoyas, Kichwas, Huaronis, Tsáchilas
<b>Perú</b>	11.655.000	47%	Aymaras, Quechuas, Asháninkas, Aguarunas, Shipibos, Cocamas, Machiguencas
<b>Chile</b>	1.180.000	8%	Mapuches, Pehuenches, Aymaras
<b>Argentina</b>	361.000	1%	Kollas, Wichis, Onas, Tehuelches, Mapuches, Guaraníes, Huarpes, Tobas, Chorotes
<b>Paraguay</b>	157.000	3%	Guaraníes, Tobas, Chorotis, Chiriguanos, Ayoreos, Chamacocos
<b>Bolivia</b>	5.652.000	71%	Aymaras, Quechuas, Ese ejas, Chiquitanos, Guayaras, Yuquis, Guaraníes
<b>Brasil</b>	332.000	1%	Yanomamis, Xavantes, Ticunas, Guaraníes, Macuxis, Guajajaras

*Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo. Anuario el Mundo Indígena. 2002–2003*

## Bibliografía

- ALCALDE, S., (2001), "México, indígenas, EZLN y otras cuestiones", [www.ocm.tvheaven.com/ezln.html](http://www.ocm.tvheaven.com/ezln.html).
- ALSINA, FRANCH, J., (com) (1990), *Indianismo e indigenismo en América*, Madrid, Alianza.
- ANGUIE, A., (1999), "Francisco de Vitoria and the Colonial Origins of International Law" en *Laws of the Postcolonial* (E. Darian Smith and Peter Fitzpatrick. Eds), Ann Arbor, Univ. of Michigan Press.
- ANON, (2001), "Indígenas americanos: explotación, genocidio, olvido". [www.monografias.com/trabajos/indigenas/indigenas.shtml](http://www.monografias.com/trabajos/indigenas/indigenas.shtml).
- ARISTÓTELES, (1991), *Política*, Madrid, Alianza Ed., p. 46 a 57.
- ARRANZ, A., (2003), "¿Indignarse con Vargas Llosa?", *Indimedia*. Perú.
- BABROFF, K. H., (1986), *Francisco de Vitoria / John Marshall y las justificaciones jurídicas de la colonización de América*, Univ de Nuevo México.
- BARTRA, R. R., (2003), "Un Zombi político", *El País/Opinión*. 26–10.
- BARRE, M. Ch., (1983), *Ideologías indigenistas y movimientos indios*, México, Siglo XXI.
- BECKER, M., (1995), "Indigenismo and Indian Movements in Twentieth-Century Ecuador", Paper prepared for the September 1995 Meeting of the Latin American Studies Association. Whashington.
- BOLETÍN PRENSA, (2000), "Obispo advierte contra el indigenismo ideológico en México", *ACI*. México.
- CASAS, B. DE LAS, (1985), *Brevísima Relación de la destrucción de las Indias*, Madrid, Sarpe.
- CONSTITUCIONES LATINOAMERICANAS, "Declaraciones sobre derechos de los indios", [www.cajpe.org.pe/p\\_ind7.htm](http://www.cajpe.org.pe/p_ind7.htm).
- CORTÁZAR, JULIO, (1967), "Acerca del intelectual latinoamericano". *Casa de las Américas*, nº 45. Habana.
- DELGADO, G., (1998), "El globalismo y los Pueblos Indios. De la etnicidad a la agresión benevolente de la biomedicina" en J. M. Valenzuela (ed) *Procesos culturales de fin de siglo*, Tijuana, Conaculta.

- DEVÉS VALDÉS, E., (2003), "El pensamiento Indigenista en América Latina entre 1915 y 1930" *Nuke Mapu* de 5 junio.
- FENOCIN, (2003), "Las declaraciones de Vargas Llosa ofenden la dignidad del movimiento indígena de Abya Yala". *Boletín de Prensa* 11 noviembre.
- FAVRE, H., (1998), *El indigenismo*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- FERNÁNDEZ, J. M., (1997), "Del indigenismo al indianismo: ¿Cambio semántico o giro copernicano en la ideología y política indigenista interamericana?", VI Encuentro de Latinoamericanistas Españoles en Madrid. [www.ucm.es/info/cecal/encuentr/areas/antropol/5a/indig.htm](http://www.ucm.es/info/cecal/encuentr/areas/antropol/5a/indig.htm).
- FERNÁNDEZ, JOSÉ M., (s.f.), "Indigenismo / Etnicidad / Ciudadanía", [www.chalonautas.edu.pe/pdf/indigenismo.pdf](http://www.chalonautas.edu.pe/pdf/indigenismo.pdf).
- GARAY, B., (sf), *El comunismo de las misiones jesuíticas*, Asunción, Carlos Schuman.
- IBARRA, H., (2003), "Neoindigenismo e indianismo: El caso del Ecuador", *Ñuke Mapu*, 6 junio.
- KRAUZE, E., (2003), "Zonas Neurálgicas". *El País/ Opinión*, 4-12-2003.
- KINTTO, L., (2003), "Vargas Llosa indigna a indígenas", *Indimedia*, Argentina.
- (1993), *Historia de las Indias*, Madrid, BAE, Tomo 9.
- LÓPEZ Y RIVAS, G., (2002), "Problemática de los pueblos Indígenas en América Latina". Documento presentado en el Seminario sobre problemática de los pueblos indígenas en América Latina, México, 24 mayo.
- LOZOYA, MARQUÉS DE, (1988), *Historia de España* (6 vols), Barcelona, Salvat.
- MARIÁTEGUI, J. C., (1974), *Siete ensayos de interpretación de la realidad peruana*, Lima, Biblioteca Amauta.
- McKEE, Ch., (1998), "The Concept of Nation in Latin America", *PILAS*, University of Newcastle.
- McNASPY, CL. J., (1987), *Una visita a las ruinas jesuíticas*, Asunción, Centro de Estudios Paraguayos Antonio Guasch (CEPAG).
- MEDINA RUIZ, F., (1987), *El Paraiso Demolido. Las Reducciones Jesuíticas del Paraguay*, México, Tradición.

- MUÑOZ, O., (2002), *El indigenismo, un problema cultural*, México, O. M. Mérida, Yucatán.
- OIT, (1957), *Recomendación 104 sobre la protección e integración de las poblaciones indígenas y de otras poblaciones tribales y semitribales en los países independiente*, Ginebra, OIT.
- (1989), *Convenio n° 169 sobre pueblos indígenas y tribales en países independientes*, Ginebra, OIT.
- OLMOS, J., (2003), “Vargas Llosa dice que el indigenismo es un peligro para la democracia”. *El Universo* 11–11–2003.
- PABLO III, *Bula “Sublimis Deus”*, [www.advance.com.org/pfernadno/Doslgi LA/Paulo3.Sublimis.htm](http://www.advance.com.org/pfernadno/Doslgi_LA/Paulo3.Sublimis.htm).
- PALACIOS, S. y ZOFFOLI, E., (1991), *Gloria y tragedia de las misiones guaraníes: historia de las Reducciones Jesuíticas durante los siglos XVII y XVIII en el Río de la Plata*, Bilbao, Mensajero.
- REYES, L. A., (2003), “Indigenismo y Anti-indigenismo en América Latina”, *Koeyu Latinoamericano*, mayo.
- RODRÍGUEZ GUTIÉRREZ, J. L., (2001), “La conquista como problema filosófico o una página selecta de la historia de las ideas: la exhaustiva controversia entre Las Casas y Sepulveda sobre si era posible aplicar a los indios americanos la categoría aristotélica de esclavos naturales”, [jorgelrg@uol.com.br](mailto:jorgelrg@uol.com.br).
- ROJAS CORTÉS, A., (sf), “La búsqueda de la ciudadanía étnica «desde abajo»”, [www.iglom.iteso.mx/pm4/angélica.html](http://www.iglom.iteso.mx/pm4/angélica.html).
- SOLS LUCÍA, M. y GONZÁLEZ FAUS, J. I., (1993), *Textos para el Centenario de América Latina: 1492–1992*, Barcelona, Col. Cristianisme i Justicia, n° 34.
- STAVENHAGEN, R., (1992), “Challenging the Nation State in Latin America”, *Journal of International Affairs*, vol 45, n° 2.
- THOMAS, H., (2003), *El Imperio Español: De Colón a Magallanes*, Barcelona, Planeta.
- TOURAINÉ, A., (1989), *América Latina: Política y Sociedad*, Barcelona, Espasa Calpe.
- VARGAS LLOSA, M., (1992), “Cabezazos con la madre patria”. *El Comercio*, 28–10–1992.

— (1996), *La utopía arcaica. José M<sup>a</sup> Arguedas y las ficciones del indigenismo*, México, Fondo de Cultura Económica.

— (2003), “Los Hispanicidas”. *El País/Opinión*, 6-5-2003.

VARIOS, (1980), *Historia Universal*, (10 vols), Barcelona, Salvat.

VITORIA, F. DE, (1998), *Sobre el poder civil. Sobre los indios. Sobre el derecho de guerra*, Tecnos.



*Revista de Fomento Social*, 59 (2004), 639–669

# Efectos de la quinta ampliación de la Unión Europea<sup>1</sup>

---

*Luis Javier MARTÍN PEDRAZA*

---

*(PALABRAS CLAVE: UNIÓN EUROPEA, QUINTA AMPLIACIÓN.*

*KEY WORDS: EUROPEAN UNION, FIFTH ENLARGEMENT)*

---

<sup>1</sup> Artículo basado en el trabajo de investigación titulado *La quinta ampliación de la Unión Europea: historia y perspectivas*, desarrollado durante el curso 2003–2004 por el doctorando Luis Javier Martín Pedraza y dirigido por el Dr. D. José Juan Romero Rodríguez, cuya experiencia y dedicación lo hicieron posible. Todo el trabajo se basa en la en la bibliografía citada, no es un trabajo de investigación primaria.

Para el esquema del presente artículo nos hemos inspirado en el artículo de LUIS DE SEBASTIÁN, (1997), “El euro que viene: Lo que sabemos y lo que no sabemos”. *Revista Fomento Social*, nº 208, octubre–diciembre, pp. 517–534. El autor agradece también al Consejo de Redacción de la Revista Fomento Social sus observaciones a una versión preliminar del presente texto.

## 1. Introducción

El 1 de mayo de 2004 se llevó a cabo la ampliación de la Unión Europea con la entrada de diez nuevos países. De esta forma, 8 Países de Europa Central y Oriental<sup>2</sup> (conocidos como PECO y sobre los que principalmente centraremos los análisis del presente artículo), junto a Chipre y Malta se convirtieron en miembros de la Unión Europea.

Los 10 nuevos países aportan el 20% de la población de la UE, pero sólo el 5% de su PIB. La nueva Unión controla el 25% del mercado mundial y representa el 28% del PIB del planeta, pero el hecho de que la renta por habitante de los nuevos socios roce el 40% de la de los Quince ha provocado que las disparidades regionales internas se acrecienten.

La gestión y el reparto de poder se complican en el marco de 25 países, donde las divergencias en política exterior y seguridad incrementan con la llegada de países proclives al apoyo a EEUU y con preocupantes problemas de corrupción<sup>3</sup>.

Por todo ello, podemos afirmar que existe una amplia gama de consecuencias para todos los miembros. El objetivo del presente artículo no es otro que el de explorar las consecuencias que la ampliación ocasiona. Para facilitar el análisis de los efectos, a nuestro entender, más relevantes, hemos realizado una división en tres sub-apartados separando por un lado la síntesis de los efectos sobre los Quince; por otra parte los efectos sobre los PECO; aterrizamos en el análisis de los efectos que sobre España tiene la ampliación. Aun a riesgo de algunas repeticiones, en los tres epígrafes adoptaremos el mismo esquema, separando las consecuencia ciertas y/o conocidas de los efectos menos claros o imprecisos.

---

<sup>2</sup> De los diez PECO que habían solicitado la adhesión en la década de los noventa, la República Eslovaca, la República Checa, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania y Polonia lograron la adhesión el pasado 1 de mayo. Por su parte, la adhesión de los países balcánicos Rumanía y Bulgaria ha quedado pospuesta para años venideros, cuando su preparación sea la adecuada para hacer frente a las complejidades de integrarse en la Unión Europea.

En el artículo hemos decidido centrarnos en los PECO que se han incorporado a la UE dejando al margen Chipre y Malta debido a que poseen unas características distintas que merecen un estudio diferente.

<sup>3</sup> C. YÁRNOZ, (2004).

## 2. Efectos sobre los Quince

Esta nueva ampliación de la UE supone importantes esfuerzos presupuestarios, dirigidos a lograr una mayor cohesión y convergencia entre las economías y las sociedades integrantes del proyecto europeo. De los Quince, todos han de asumir sacrificios, principalmente a través de un recorte en las ayudas que actualmente reciben<sup>4</sup>. También se producirán recortes en otras ayudas, como las agrarias, cuyos volúmenes serán revisados ante la imposibilidad de extenderlas sin más a los países entrantes.

Por otra parte, hay que añadir la fuerte competencia que van a ejercer los países entrantes en aquellas producciones más estandarizadas, apoyándose en su fuerte ventaja salarial. No obstante, según la teoría, encontramos un mercado más grande que garantiza más competencia, más innovación, mayor fortaleza externa y mayor crecimiento económico, convirtiendo a la UE en el área económica más grande del mundo, en términos de producción, lo que favorece la consolidación de su moneda y le otorga un papel decisivo en las relaciones internacionales.

Teniendo en cuenta la amplitud del tema, vamos a sintetizar a continuación los principales efectos de la ampliación sobre los Quince.

### 2.1. *Lo que sabemos*

Los aspectos más controvertidos de la ampliación son la extensión de la Política Agraria Comunitaria a los PECO, el previsible aumento de los flujos migratorios procedentes de estos países, la redistribución de los fondos estructurales y de cohesión, los aspectos comerciales, financieros e institucionales.

En cuanto a **la extensión de la Política Agraria Común**, sabemos que, con la ampliación, el potencial agrario de la UE aumenta debido al aumento de la superficie, del producto agrario y de la población ocupada en este sector.

Estamos ante un sector caracterizado por recibir una parte sustancial de los recursos presupuestarios de la UE y por generar cuantiosos y costosos excedentes. Por este motivo, la sostenibilidad financiera de la PAC y del conjunto del presupuesto comunitario pelagra con la aplicación de los beneficios globales de dicha política a las nuevas economías. Se unen a este

---

<sup>4</sup> Debido al menor nivel de riqueza y renta per cápita de los países que se han incorporado.

hecho las presiones de los grupos que se han estado beneficiando de los recursos de la PAC que han provocado que, en una primera fase, se aplique el sistema de apoyo a los precios y al mercado, pero no las ayudas directas que se contemplan como una compensación por la reducción de los precios de garantía que las agriculturas de los PECO no han sufrido.

En lo que concierne a **las migraciones**, según la teoría convencional, los movimientos migratorios se explican en función de las diferencias en las dotaciones factoriales y en los salarios relativos de los países<sup>5</sup>. Desde un punto de vista microeconómico, las principales causas que regulan los movimientos migratorios son: las diferencias en las condiciones económicas entre los países de origen y destino<sup>6</sup>, la distancia geográfica y la presencia previa de inmigrantes.

Si analizamos estas causas en el marco de la UE, podemos afirmar que los países que se integran en la UE tienen una renta por habitante y unos salarios sustancialmente por debajo del promedio comunitario y unos niveles significativos de paro; y existen importantes lazos históricos y culturales con alguno de los Quince. Estos hechos, unidos a las significativas entradas de inmigrantes que se han producido desde la caída del Muro de Berlín, fundamentan el temor de los Quince ante un posible flujo masivo de emigrantes procedentes de los nuevos miembros hacia los países occidentales lo que les ha llevado a establecer periodos transitorios de entre 5 y 7 años que regulen el movimiento de población en dirección a los países europeos más desarrollados.

La ampliación también tiene una incidencia directa en **la distribución de los fondos comunitarios** que configuran la política regional y de cohesión económica y social. Resulta de gran dificultad llevar a cabo una redistribución de los gastos comunitarios, en beneficio de los PECO, sin que los países contribuidores netos tengan que soportar una mayor presión financiera y sin que la ilusión estadística<sup>7</sup> que provoca la reducción de la media comunitaria perjudique a los países actuales receptores netos.

---

<sup>5</sup> L. A. SJAASTAD, (1962), pp. 80-93.

<sup>6</sup> Medidas fundamentalmente por los ingresos y las tasas de desempleo.

<sup>7</sup> Al incorporarse países con un nivel de renta inferior a la media comunitaria esta disminuye y, por lo tanto, países que antes de la ampliación se encontraban muy por debajo de esta media se aproximan a la misma sin que se haya dado un aumento de la renta per capita del país.

El problema trasciende la compleja redistribución de los fondos alcanzando al propio principio de cohesión. Este principio es necesario para mantener un equilibrio entre los Estados miembros de la UE<sup>8</sup>. De esta forma, nos encontramos ante dos tipos de polémicas: de un lado, sobre las modalidades de gestión; y, por otra parte, sobre la eficacia de estos instrumentos<sup>9</sup>.

Por otra parte, **la ampliación de la Unión Monetaria Europea (UME)** plantea muchos desafíos al Banco Central Europeo y a todo el Eurosistema. A pesar de las dificultades de tal proceso, ampliar una institución siempre ha resultado más llevadero que crearla. En este sentido, tenemos buenas razones para pensar que la ampliación de la UME se llevará a cabo con éxito. Más difícil resultó crear la actual Unión Monetaria, lanzar el euro y poner en marcha la política monetaria común en 1999 y se consiguió. En todo caso, conviene tener presente que la incorporación a la moneda única no podría ser realidad antes de 2007.

En cuanto a los **aspectos institucionales**, la ampliación ha supuesto emprender una reforma institucional necesaria que permitiese a la UE estar en condiciones de admitir nuevos socios. Esta reforma fue acometida en el Consejo Europeo de Niza. Pero dicha reforma fue rápidamente criticada por reducir la eficiencia del sistema, por mantener una elevada desproporción en el peso poblacional y por la mayor complejidad de los criterios de votación que reduce la transparencia del sistema y su estabilidad de cara al futuro.

Estas críticas ya hacían prever que la vida del Tratado de Niza (actualmente en vigor) sería efímera. Este hecho queda constatado con la rápida puesta en marcha de las negociaciones en la Convención Europea en busca de un proyecto de Constitución Europea donde se trata, aunque no de forma exclusiva, la reforma institucional. El Proyecto de Constitución de la UE, ante un intento fallido de aprobación en Diciembre de 2003, fue finalmente aprobado, con diversas modificaciones de las cláusulas que inicialmente se proponían<sup>10</sup>, el pasado 18 de Junio de 2004. No obstante, a pesar de dicha

---

<sup>8</sup> G. FLORES y F. LUENGO, (2002), p. 20–21.

<sup>9</sup> COMMISSARIAT GÉNÉRAL DU PLAN, (1999), p. 174.

<sup>10</sup> Sin ánimo de profundizar en las mismas, creemos conveniente exponer que finalmente se establece un sistema de doble mayoría de Estados y población (55/65%) y que las cláusulas que se incluyeron en pro del apoyo de España y Polonia (principales países opositores al tratado en Diciembre de 2003) fueron: el mínimo número de países para bloquear será de cuatro; ante un rechazo de 30/40%, se tratará de buscar un arreglo.

aprobación, queda pendiente la ratificación, en los dos años posteriores a la aprobación, por cada uno de los países miembros de la UE.

En cuanto a las **repercusiones comerciales**, se observa una disminución de las ventajas comparativas con los PECO y un previsible aumento de los intercambios comerciales.

En efecto, desde la firma de los primeros acuerdos preferenciales entre la UE y los entonces países candidatos y hasta la actualidad, se comprueba que, desde que estos países iniciaron su apertura exterior, las relaciones comerciales entre ambas áreas han aumentado de forma rápida y sostenida. Este hecho concuerda con las enseñanzas de la teoría de la integración económica que nos dice que la eliminación de las barreras a la libre circulación de bienes, servicios, capital y personas conlleva cambios en los flujos comerciales aumentando las relaciones económicas entre las áreas integradas en detrimento del resto del mundo<sup>11</sup>.

En consonancia con lo anterior, debemos hacer referencia al efecto sustitución de las exportaciones desde alguno de los Quince por productos procedentes de los nuevos miembros. De esta forma, existe la amenaza para aquellos países de los Quince que presenten una estructura productiva más similar a la de los nuevos miembros, de que sus relaciones comerciales dentro de la UE se vean deterioradas debido a los menores costes laborales, su acceso a modernas tecnologías de producción<sup>12</sup> y su proximidad a los principales mercados de la UE.

Por otra parte, analizando las diferencias existentes en el peso de los nuevos miembros como origen y destino de las exportaciones e importaciones, se observa que los países más próximos geográfica y culturalmente, son los que concentran la mayoría de los intercambios entre los Quince y los PECO<sup>13</sup>, lo que sitúa a la geografía como uno de los factores que influyen en la intensidad del comercio entre los socios.

Cabe destacar el hecho de que la UE sea el principal inversor. Se observa que existe una importante **salida de capitales de los Quince**, ya que el 68,4% del total de stock de capital foráneo en el conjunto de los PECO tiene su origen en los Quince, muy superior al que suponen las inversiones proce-

---

<sup>11</sup> C. MARTÍN y OTROS, (2002), pp. 65-67.

<sup>12</sup> Gracias a la inversión directa extranjera.

<sup>13</sup> J. V. BLANES CRISTÓBAL, (2003), pp. 53-57.

dentes de EEUU (10,7%). Dentro de la UE, Alemania es el primer inversor en la zona (19,4% del stock de capital extranjero) seguida de Holanda (13,9%) y Austria (7,1%).

La inversión directa extranjera en estos países ha aumentado por varios motivos: en un primer momento, el paulatino proceso de liberalización comercial y de capitales, la eliminación de los monopolios de Estado y el establecimiento de un marco económico más competitivo; posteriormente, los procesos de privatización de economías con una presencia estatal elevada; y finalmente, por medio de inversiones *greenfield* orientados a la exportación –aprovechando sus ventajas de localización–, y *greenfield* dirigidos a abastecer el mercado nacional<sup>14</sup>.

## 2.2. Lo que no sabemos

En el presente apartado, realizaremos una breve exposición de las consecuencias de la incorporación de estos nuevos países miembros sobre las que aún existe incertidumbre en su evolución. Así pues, trataremos de realizar un paralelismo con los efectos comentados en el apartado anterior, pero mostrando aquellos aspectos que aún desconocemos con exactitud.

Uno de los capítulos más complejos y sensibles que ha conllevado la adhesión es el agrícola, debido a las **dificultades que plantea extender la Política Agraria Común** y el mercado único a los nuevos miembros.

La reforma sustantiva de la PAC<sup>15</sup>, declarada como uno de los Objetivos de la Agenda 2000, está todavía por realizar y no es previsible que se acometa en el futuro inmediato, en el marco de unas perspectivas financieras cerradas hasta el 2006.

No obstante, las declaraciones de los actores comunitarios<sup>16</sup>, el programa

<sup>14</sup> De manera que parte de la inversión extranjera directa tiene como fin satisfacer la demanda de bienes de los mercados receptores de dicha inversión y parte de la misma pretende aprovechar las ventajas de localización que dichos países ofrecen para utilizarlos como plataforma de exportación. M. MADRID JUAN y P. PASCUAL FERNÁNDEZ, (2003), p. 158.

<sup>15</sup> Reforma en la línea de la de 1992, que profundiza. Se basa en el principio de que el apoyo por medio de ayuda directa es más eficaz, que el apoyo a través de precios garantizados.

<sup>16</sup> En 1995, en su documento de estrategia agrícola presentado al Consejo Europeo de Madrid, la Comisión subrayaba “la necesidad de una evolución suplementaria de la PAC, debido al desarrollo de la política conseguido con la reforma de 1992”.

anunciado en la Agenda 2000 o las obligaciones en la materia que la nueva ronda liberalizadora de la OMC traerá consigo en este apartado son razones importantes para pensar que a partir del 2006 se produzca un movimiento en este sentido que tendría su reflejo en la organización del presupuesto en los años posteriores<sup>17</sup>.

Nos encontramos por tanto, ante una anunciada reforma de la PAC cuyos términos exactos de aplicación aún se desconocen.

En cuanto a **las migraciones**, sabemos que existe un temor fundado de que tras la libre movilidad de personas se desencadenen movimientos migratorios masivos. Ante la dificultad que plantea el cambio estructural que supone la libre movilidad de las personas dentro de la Unión, se suelen utilizar diversas vías para realizar previsiones cuantitativas. De todas ellas, el enfoque demográfico parece ser el que ayuda a realizar previsiones más fiables, puesto que el futuro de la estructura demográfica es mucho más previsible que el de la mayoría de las variables económicas. No obstante, se comprueba así que, a pesar del temor existente, resulta muy problemático realizar previsiones cuantitativas fiables que corroboren los flujos masivos en las migraciones.

En tercer lugar, **en cuanto a los fondos comunitarios**, que configuran la política regional y de cohesión económica y social, nos encontramos con la dificultad de que los efectos negativos van a ser rápidamente percibidos por los territorios perjudicados sin que los efectos positivos sean ni tan evidentes ni tan inmediatos.

El problema radica en que, en el marco de una creciente escasez relativa de los recursos presupuestarios, aumentan, por un lado, las regiones de bajo nivel de renta y, por otra parte, áreas que al quedar fuera de los objetivos prioritarios perderán gran parte de los medios con los que cuentan para su desarrollo económico y social<sup>18</sup>.

Parece evidente que los actuales límites que orientan los presupuestos comunitarios no están en condiciones de financiar la plena incorporación de los nuevos miembros a las principales políticas comunitarias. Por su parte, la solución de renacionalizar las políticas regionales y de cohesión económica y social trasladaría un problema irresoluble a cada Estado miembro.

---

<sup>17</sup> C. MARTÍN y OTROS, (2002), p. 62.

<sup>18</sup> J. A. NIETO SOLÍS, (2002), p. 38.

Es necesario, por tanto, o bien un aumento de los límites presupuestarios (existen pocos motivos para pensar que dichos límites se verán alterados de manera significativa); o bien la liberalización de recursos a través de la reducción del presupuesto en otras políticas como podría ser la reforma sustantiva de la PAC.

Con respecto a los efectos que la ampliación ha generado sobre **los aspectos institucionales de la UE**, sabemos que el Tratado de Niza y sus desarrollos posteriores han preparado a las instituciones de la UE para la ampliación. Las reformas que contiene el Proyecto de Tratado por el que se instituye una Constitución para Europa aportan elementos novedosos de estructuración dentro del modelo singular de gobierno que caracteriza a la Unión. Sabemos que dicho proyecto ha sido aprobado, pero no sabemos si será ratificado por todos los miembros de la UE, y en el caso de que algún país no lo ratifique, tampoco sabemos cuáles serán las decisiones que se tomen al respecto<sup>19</sup>. No obstante, la decisión del Consejo de Tesalónica de acoger a los Estados de los Balcanes Occidentales parece que obligará a reabrir las cuestiones institucionales en el futuro.

Respecto al ámbito **comercial**, conocemos el incremento de los flujos comerciales desde que se firmasen los acuerdos preferenciales. No obstante, ¿cómo evolucionarán los mismos tras la ampliación?

Parece evidente que, a medida que se vayan eliminando otras barreras no arancelarias y dado que los intercambios son aún menores a los intracomunitarios, dichos flujos continuarán creciendo. No obstante, es previsible que, a medida que las estructuras productivas se vayan asemejando, la disminución de las ventajas comparativas conlleve que la mayor parte del aumento de los flujos comerciales lo constituyan intercambios intraindustriales<sup>20</sup>.

Por último, hacemos referencia a **la Inversión Directa Extranjera**. En este sentido, la expansión de los proyectos de inversión en los nuevos miembros no es el único efecto de la ampliación de la UE.

Aunque la trayectoria de las inversiones recibidas y la evaluación de sus ventajas de localización no son suficientes para sustentar un pronóstico preciso, existe un riesgo elevado de que se produzca una desviación de los

---

<sup>19</sup> A pesar de ello, se puede afirmar que en función de qué país no lo ratificase el Tratado seguiría adelante o no. No sería igual la no ratificación de Reino Unido que la de Polonia.

<sup>20</sup> J. V. BLANES CRISTÓBAL, (2003), p. 70.

flujos de inversión directa que reciben los países de la Europa meridional hacia los nuevos socios.

A fin de reducir dicho riesgo, es necesario potenciar las ventajas de localización de la Europa meridional ampliando las dotaciones de capital humano y tecnológico y mejorando la infraestructuras de transporte y comunicaciones de una zona cuya ubicación ha quedado desplazada con la ampliación de la UE<sup>21</sup>.

Todas estas incógnitas, junto con otras que no mencionamos a fin de no extendernos demasiado, quedarán aclaradas a medida que se profundice en la consolidación de la ampliación que se ha llevado a cabo y servirán, al igual que ocurrió con ampliaciones pasadas, para definir las características que puedan afectar a futuras ampliaciones de la UE.

### **3. Efectos sobre los nuevos miembros**

En este apartado pretendemos tratar la otra cara de la moneda de la ampliación, es decir, conseguir obtener una visión global de los principales efectos que la ampliación provoca en los nuevos Estados miembros, centrándonos en los países de Europa central y oriental.

De esta forma, desde que los PECO firmaron los acuerdos europeos se han movilizado en un proceso, que cabe prever largo y complejo<sup>22</sup>, de ajuste económico, social e institucional.

Teniendo en cuenta que los nuevos socios no parten de una situación equiparable y que no han avanzado a un ritmo semejante en sus procesos de reforma<sup>23</sup>, la dimensión del reto al que cada uno de ellos se enfrenta en los años venideros es diferente.

Siguiendo la misma estructura que empleamos en el epígrafe anterior, comenzamos exponiendo aquello que sabemos para posteriormente incidir en los aspectos sobre los cuales la incertidumbre es mayor.

---

<sup>21</sup> C. MARTÍN y OTROS, (2002), p. 104.

<sup>22</sup> Debido a las diferencias en renta per cápita y en organización económica y social existente entre los PECO y los Quince.

<sup>23</sup> El proceso de transición hacia la economía de mercado ha encontrado en algunos de los países mayores dificultades que en otros, limitando sus posibilidades.

### 3.1. *Lo que sabemos*

A finales de los ochenta, las limitaciones del sistema económico de planificación centralizada<sup>24</sup> eran evidentes en los PECO. Con la caída del muro de Berlín, los PECO iniciaron la transición hacia regímenes democráticos y tomaron medidas para promover un mayor crecimiento económico que les permitió lograr un acercamiento gradual a la UE<sup>25</sup>.

**Una primera consecuencia** deriva de dichos procesos de transición; se observa cómo **la integración en los mercados comunitarios y la transformación sistémica** han producido una significativa diferenciación de los países del Este. De esta forma, los PECO muestran un complejo balance de regiones y sectores productivos desigualmente integrados en los mercados globales tanto a nivel comunitario como mundial.

No hay más que acudir a datos de PIB, productividad del trabajo<sup>26</sup> y otros indicadores económicos y sociales para confirmar que los PECO han aumentado, a la par que su integración en los mercados comunitarios, las diferencias que mantenían entre sí cuando en 1989 comenzaron su transformación procapitalista<sup>27</sup>.

**En segundo lugar**, es necesario hablar de **la agricultura**. Desde el inicio de la transición política y económica, las políticas agrarias en los países del Este han cambiado, siguiendo un patrón similar, de manera radical para adaptarse a la PAC<sup>28</sup>. Se pueden establecer las siguientes etapas en la evolución de estas políticas en dichos países:

- Desprotección: eliminación de subsidios a los productores y al consumo y de las barreras no arancelarias.

<sup>24</sup> Un intervencionismo masivo del Estado, una política comercial sesgada hacia la autarquía o, como mucho, hacia los países del mismo régimen, la ausencia de derechos de propiedad bien definidos, unos sistemas financieros poco desarrollados y controlados y una infraestructura legal e institucional incompatibles con la economía de mercado.

<sup>25</sup> A. GARCÍA HERRERO y P. DEL RÍO LÓPEZ, (2002), pp. 13–14.

<sup>26</sup> A fin de que los lectores observen alguna de estas diferencias, existía mayor proximidad entre la productividad de los países del Este más desarrollados (Eslovenia, Hungría, República Checa y Eslovaquia) y la de las economías periféricas de la UE (Portugal, Grecia, incluso, España) que en el seno de los PECO.

<sup>27</sup> G. FLORES y F. LUENGO, (2002), pp. 30–31.

<sup>28</sup> Con la ayuda del programa comunitario SAPARD (Special Accession Programme for Agricultural and Rural Development).

- Neoproteccionismo: aumento de la protección con la reaparición de barreras no arancelarias.
- Aproximación: adopción de sistemas de intervención pública similares a los de la PAC clásica.
- Convergencia: establecimiento de los aranceles de los derechos variables con la entrada en la OMC y reformulación hacia un modelo más similar a la PAC actual<sup>29</sup>.

Estamos ante un capítulo particular en el proceso de ampliación; el gran problema de estos países no ha sido tanto presupuestario sino más bien en lo referente a la adaptación al acervo comunitario. Así pues, los niveles de protección general, los estándares de seguridad, etc. han sido más estrictos en la UE-15 que en estos países. Por otra parte, existen problemas en cuanto a la gestión y administración de las estructuras, mecanismos y organismos necesarios para aplicar la PAC.

Con el fin de facilitar la adhesión, la UE reorientó sus ayudas preadhesión con la intención de que se construyesen instituciones similares a las europeas<sup>30</sup> y estableció un modelo de gestión de ayudas directas simplificado para los primeros años de la adhesión<sup>31</sup>.

Por otro lado, en referencia a **la integración comercial**<sup>32</sup>, con la firma de los acuerdos de asociación se propició un desarme arancelario generalizado y asimétrico (con el compromiso de la UE a una liberalización más rápida por su parte). Desde entonces, la extensión del comercio con los Quince ha sido permanente, intensa y muy significativa tanto en cantidad, como de forma más localizada, en la composición y la calidad de los productos intercambiados.

Así pues, sabemos por un lado que los PECO han conseguido un grado muy notable de apertura externa; y, por otra parte, como muestra la evolución de la composición de las exportaciones en función de los factores utilizados,

---

<sup>29</sup> R. COMPÉS LÓPEZ, J. A. ÁLVAREZ-COQUE y V. D. MARTÍNEZ GÓMEZ, (2002), pp. 90-97.

<sup>30</sup> Por medio de programa PHARE.

<sup>31</sup> Ya que la gestión diaria de la PAC era más compleja que la de las políticas nacionales existentes.

<sup>32</sup> Primera en desarrollarse y, hasta el momento, la que ha conocido un crecimiento más intenso.

se ha producido un cambio estructural en la especialización exportadora de estos países<sup>33</sup>.

Otro de los aspectos importantes de la incorporación de los PECO es su eventual **integración en la Unión Económica y Monetaria** (UEM). La incorporación a la UE obliga a respetar la independencia del Banco Central, a no financiar automáticamente los déficit públicos y a liberalizar por completo los movimientos de capital. Además, teniendo en cuenta que los países de la adhesión se han comprometido a la aplicación del acervo comunitario, en la medida en que la UEM forma parte de dicho acervo, han de tratar la política cambiaria como un asunto de interés común, respetar los principios básicos en los que se basa la Unión Monetaria y el Plan para la Estabilidad y el Crecimiento y aplicar políticas económicas que permitan la pertenencia a la zona euro<sup>34</sup>.

En cuanto a las estrategias cambiarias, es bien conocido que no existe ninguna estrategia cambiaria óptima en sí misma. La estrategia cambiaria adecuada para un país concreto dependerá siempre de sus características macroeconómicas. El aspecto más relevante en la determinación de la estrategia cambiaria adecuada se refiere al tamaño de la economía y su grado de apertura externa<sup>35</sup>, no obstante, la necesidad de profundizar en políticas estructurales, en políticas de oferta, que persigan una suficiente flexibilidad en los mercados de producto resulta un aspecto común a cualquiera de las economías de los PECO .

Entre los nuevos países miembros, existen grandes diferencias<sup>36</sup> y parece

---

<sup>33</sup> G. FLORES y F. LUENGO, (2002), pp. 33–34.

<sup>34</sup> G. FLORES y F. LUENGO, (2002), pp. 24–25.

<sup>35</sup> La teoría económica y la realidad económica arrojan como resultado que en economías pequeñas parece incuestionable que la adopción de tipos de cambios fijos o cuasi fijos con relación a una moneda clave son adecuados, aun a costa de perder un significativo grado de independencia de sus políticas monetarias internas. La credibilidad importada a través de un tipo de cambio estable con una moneda ancla con altas dosis de credibilidad y estabilidad puede resultar no sólo una condición necesaria, sino incluso suficiente. Por el contrario, países con economías relativamente grandes siguen necesitando el instrumento de la política monetaria como base para la convergencia nominal.

<sup>36</sup> A modo de ejemplo, la dimensión macroeconómica y el grado de apertura al exterior justifican que la estrategia cambiaria de Malta consista en la fijación de un tipo de cambio fijo para la lira maltesa respecto de una cesta de monedas en la que el euro representa el 70% de la misma. Las autoridades maltesas establecen, además, una reducidísima banda de fluctuación de +/-0,25%. En cambio, el zloty polaco mantiene una flotación libre no intervenida; es más,

contradictorio asistir a casos tan dispares cuando todos están inmersos en un proceso de aproximación y eventual entrada en la UME en un horizonte temporal próximo.

Así pues, la relación de disparidades entre las estrategias cambiarias nacionales de los nuevos miembros es evidente y, por tanto, no existe ninguna política cambiaria óptima en un contexto del proceso de convergencia nominal y real en una unión monetaria.

En cuanto al “Mecanismo de tipo de cambio” (MTC II)<sup>37</sup>, los nuevos miembros lo consideran como un requisito inevitable sobre el que mantienen dudas en cuanto a su eficacia ya que, consideran que conlleva ciertos riesgos y que su aportación al proceso de convergencia nominal y real es escasa. En este sentido, la experiencia de los años ochenta y mitad de los noventa, donde muchos países tuvieron que hacer frente a una compleja situación sin la posibilidad de acceder a un elevado número de instrumentos que se encontraban restringidos, unida a la desconfianza de la opinión pública de estos países en cuanto a la implicación efectiva del BCE en caso de crisis, son razones suficientes para dudar de su eficacia<sup>38</sup>. Hay que recordar que la participación en el MTCII durante al menos dos años es una de las condiciones de convergencia que se deben cumplir para acceder a la Unión Monetaria. En este momento sólo tres Estados de los nuevos miembros participan en el mecanismo.

Otro factor clave que ha tenido un gran efecto en las economías de estos países, es **el tráfico de perfeccionamiento pasivo**<sup>39</sup>. Sabemos que ha contribuido, a través de un aprendizaje técnico e industrial, a parte de la reestructuración del sector industrial intensivo en mano de obra y en la asimilación de los mecanismos de gestión. También ha permitido transferencias de tecnología y una más fácil adaptación a la demanda occidental, aumentando la competitividad y la supervivencia del tejido productivo.

No obstante, también encontramos efectos negativos ya que sabemos que puede contribuir a la destrucción y desbarajuste en las relaciones anteriores

---

la política monetaria interna polaca adopta una estrategia de *inflation targeting*, fijando el objetivo de 3% de inflación anual y permitiendo un margen de tolerancia de +/-1%.

<sup>37</sup> Donde se exige un régimen cambiario específico.

<sup>38</sup> E. DOMINGO SOLANS, (2003), pp. 46–48.

<sup>39</sup> Forma concreta de subcontratación internacional de fabricación.

con proveedores nacionales debido a la dependencia que se genera con la red comercial de la empresa occidental<sup>40</sup>.

Por lo tanto, la subcontratación ha favorecido la emergencia de pequeñas empresas que viven de ello; y también ha permitido a las empresas existentes adquirir una experiencia y *know-how* técnico que más tarde les puede permitir liberarse de esta situación y atraer a inversores extranjeros<sup>41</sup>.

En cuanto a **las inversiones directas europeas en los PECO**, prácticamente inexistentes en 1989 han aumentado rápidamente<sup>42</sup> jugando un papel importante en la integración de las economías de los PECO en la división internacional del trabajo.

La IDE aporta capitales no disponibles en el interior; palia los fallos de los sistemas financieros al efectuar la selección de proyectos; viene acompañada de transferencias de tecnología y de la difusión de cultura empresarial y técnicas de gestión y mejora el acceso a los mercados exteriores ya que mejora la calidad de la oferta y aumenta la productividad del trabajo, la competitividad y, en definitiva, la eficiencia de empresas y sectores<sup>43</sup>.

No obstante, es necesario hacer alguna aclaración en cuanto a la IDE ya que los beneficios que generan algunas inversiones directas son cuestionables y, en ocasiones, inferiores a los costes. Algunas grandes empresas multinacionales que se han instalado en los PECO han contribuido a reconstruir mercados oligopólicos, han utilizado su gran capacidad de presión para proteger sus mercados y han propiciado más las compras a sus proveedores occidentales que las exportaciones, contribuyendo así al aumento del déficit comercial. En el mismo sentido, dada la propensión de la IDE a concentrarse en unos pocos países y a localizarse en las capitales de los mismo, han podido contribuir de forma notable a aumentar las disparidades regionales y salariales, sin

---

<sup>40</sup> Este hecho puede consolidar las diferencias con los niveles de desarrollo de los socios occidentales si se afianza una integración de baja calidad y de escasos vínculos productivos y tecnológicos.

<sup>41</sup> De esta forma, la subcontratación se podría considerar en unos casos; un sustituto de las inversiones directas; y en otros, una etapa previa. COMMISSARIAT GÉNÉRAL DU PLAN, (1999), pp. 68-73.

<sup>42</sup> Alentada por las ventajas fiscales y de instalación que ofrecía el país de acogida y por los bajos costes salariales.

<sup>43</sup> COMMISSARIAT GÉNÉRAL DU PLAN, (1999), p. 78.

que su influencia en la creación neta de empleo pueda considerarse siempre positiva ni decisiva.

La inversiones de nueva planta, en comparación con las adquisiciones parciales o totales de empresas existentes, necesitan mayores desembolsos y compromisos financieros previos, comprometen más recursos y esfuerzos y, en caso de fracaso, provocan mayores pérdidas. Estas evidencias, unidas a las facilidades a la participación extranjera en los procesos de privatización de empresas públicas de los nuevos gobiernos han conllevado, en general, un predominio en las inversiones destinadas a adquisiciones, mientras que las inversiones de nueva planta han alcanzado una posición dominante sólo en los últimos años y en algunos países.

Por último, comentamos **la incidencia de la ampliación sobre los movimientos migratorios**. La libre circulación de factores productivos que propicia el mercado único hace tan inevitables las migraciones de trabajadores desde los PECO hacia la UE-15 como el movimiento de los capitales en sentido contrario<sup>44</sup>.

Sabemos que la transformación sistémica ha generado cambios sustanciales en los mercados laborales de los PECO sin que los puestos de trabajo generados por el crecimiento económico compensasen los empleos perdidos durante la fase recesiva. Por su parte, tras algo más de una década desde el fin de los regímenes comunistas, todavía persiste su herencia demográfica. En estos países, el proceso de envejecimiento no está tan avanzado como en la UE-15, ya que la tasa de fertilidad tardó más en caer, y la esperanza de vida no es tan alta. De esta forma, queda patente la existencia de un gran potencial migratorio con la ampliación de la UE cuando las barreras de movilidad de personas desaparezcan<sup>45</sup>.

La limitada apertura ofrecida al movimiento de personas por los acuerdos europeos ha provocado una reducida emigración hacia la UE procedente del Este, que en la década de los noventa representó un 15% del total de inmigrantes recibidos. Actualmente la libre circulación de trabajadores sigue estando restringida debido a la propuesta comunitaria de un período transitorio con una duración máxima de siete años.

Teniendo en cuando que la libertad de movimientos es una parte esencial

---

<sup>44</sup> G. FLORES y F. LUENGO, (2002), pp. 39-42.

<sup>45</sup> Á. ANCHUELO CREGO y M. J. DELGADO RODRÍGUEZ, (2002), p. 70.

de los derechos básicos de las personas y del propio acervo comunitario y que la transformación de las economías del Este necesita que mercados exteriores más desarrollados absorban parte de la población trabajadora, la propuesta comunitaria se ha recibido como un tratamiento discriminatorio, aportando una solución ineficaz, injusta y desequilibrada<sup>46</sup>.

Estos son algunos de los efectos más importantes que la ampliación ha generado en los nuevos socios. No obstante, existe una gran incertidumbre en la evolución que ocasionará la ampliación en muchos elementos sobre los que pretendemos mostrar algunas pinceladas en el próximo apartado.

### 3.2. *Lo que no sabemos*

Como ocurriera con los efectos sobre los Quince, existe un gran número de incógnitas en este proceso. Nuestro cometido en el presente epígrafe es dibujar un mapa de algunos de los efectos de la ampliación que, a nuestro juicio, generan mayor interés por sus implicaciones sobre dichos países.

Los efectos que describíamos en el apartado anterior volverán a verse reflejados en este, pero la diferencia radica en que en el presente capítulo no trataremos los mismos bajo una perspectiva de mostrar lo acontecido, sino de presentar las posibles evoluciones de dichos efectos en la medida en que desconocemos cuáles serán las realidades que se darán en los próximos años.

Así pues, sabemos que los PECO han aumentado las diferencias que mantenían entre sí cuando iniciaron este proceso integrador, pero ¿cuáles serán las tendencias de dichas diferencias? Considerando el gran diferencial de renta per cápita existente entre los nuevos miembros y los Quince, la necesidad de acelerar la convergencia real<sup>47</sup> ha suscitado gran interés, pese a que no sea un objetivo cuantificado en los criterios de adhesión a la UE ni en los de Maastricht (para la entrada en la zona euro).

Habitualmente, la **convergencia real** se asocia al acercamiento de la renta per cápita de un país, en términos de paridad de poder de compra, respecto

---

<sup>46</sup> G. FLORES y F. LUENGO, (2002), pp. 42–44.

<sup>47</sup> Ya que facilitará la cohesión dentro de la UE y contribuirá a reducir los efectos negativos de perturbaciones asimétricas dentro de la UEM.

a la media de la UE<sup>48</sup>. No obstante, en el contexto de la adhesión a la UE y a la UEM, es lógico considerar la convergencia real en un sentido más amplio, como un proceso de convergencia estructural en el que se consiga una mayor similitud en la estructura económica e institucional por medio de un acercamiento en un amplio conjunto de áreas (política de competencia, gestión empresarial, leyes financieras, etc.).

Así pues, la convergencia estructural puede considerarse una precondición para acelerar el proceso de convergencia real o parte integrante de la misma. En cualquier caso, los nuevos miembros han realizado progresos considerables en los ámbitos estructural e institucional. No obstante, para alcanzar una convergencia sostenible, parece necesario que estos países completen cuanto antes el proceso de transición con las reformas estructurales e institucionales que aún no se han llevado a cabo, que incluyen la profundización en la liberalización y flexibilidad de los mercados, la mejora del clima inversor y la reducción de las interferencias estatales<sup>49</sup>.

En segundo lugar, en lo que se refiere a **la Política Agraria Común**, a pesar del ininterrumpido proceso de cambio, aún existen grandes diferencias entre los propios PECO y entre ellos y la UE. En este sentido, la agricultura comunitaria sigue estando más protegida que la de los PECO<sup>50</sup>.

Otra dificultad adicional que puede suponer para los PECO la entrada en el selecto club de la PAC es que los altos precios que los productos agroalimentarios alcanzan en los países de la UE-15 unido a que en los países del Este se destina un elevado presupuesto familiar a la alimentación, provocarán probablemente una reducción en el bienestar económico de los consumidores<sup>51</sup>.

Otro aspecto sobre el que hemos incidido anteriormente son **los efectos comerciales de la ampliación**. En efecto, la adhesión a la UE tiene múltiples

---

<sup>48</sup> Lo cual conllevaría una convergencia entre los países miembros que no necesariamente implica una convergencia regional.

<sup>49</sup> A. GARCÍA HERRERO y P. DEL RÍO LÓPEZ, (2002), pp. 17-19.

<sup>50</sup> Utilizando el equivalente del subsidio al productor (ESP) como indicador de apoyo a los agricultores, mientras que en la Comunidad la ESP estaba en 1998 en torno al 45%, en Polonia y Eslovaquia apenas sobrepasaba el 20%, y en las repúblicas bálticas, la República Checa y Hungría estaba en torno al 10%. El único país con un nivel de apoyo similar al de la UE es Eslovenia, que tiene un ESP próximo al 40%.

<sup>51</sup> R. COMPÉS LÓPEZ, J. M. GARCÍA ÁLVAREZ-COQUE y V. D. MARTÍNEZ GÓMEZ, (2002), p. 97.

consecuencias en el comercio exterior de los PECO sobre los que hablamos en términos de probabilidad.

En principio, es previsible que aumenten aún más los flujos comerciales a causa de la eliminación de obstáculos al libre movimiento de bienes y servicios, fenómeno que tendrá especial incidencia en los productos agrícolas<sup>52</sup>.

Por otra parte, la presión competitiva aumenta con la incorporación al mercado único, lo que probablemente ocasionará una reducción sobre el nivel de empleo y un incremento de la productividad, como consecuencia de la lógica concreción y aprovechamiento de las economías de escala y la previsible reducción de los niveles de precios en la UE<sup>53</sup>.

En tercer lugar, la eliminación de las barreras arancelarias y su reducción respecto a terceros países conlleva una pérdida de ingresos estimada en torno al 1% del PIB.

Por último, consecuencia de todo lo anterior, la delicada situación de la balanza corriente se agravará tanto en los países que aceleren la modernización de su aparato productivo a través de las importaciones de bienes o de las inversiones directas, como en los países menos competitivos que no puedan compensar con mayores ventas en los mercados comunitarios el previsible aumento de las importaciones y la pérdida de posiciones en los mercados nacionales<sup>54</sup>.

La posibilidad de una eventual incorporación a la UEM plantea cuestiones importantes en cuanto a las **estrategias de convergencia nominal**<sup>55</sup> con los países de la UE-15 y en cuanto a la **compatibilidad de las políticas económicas**<sup>56</sup>. En este sentido, el desarrollo económico de los PECO podría verse comprometido debido a: la necesidad de asumir las obligaciones de

---

<sup>52</sup> Puesto que los niveles de protección han sido mayores.

<sup>53</sup> Sin olvidar que el efecto reductor de los precios se verá contrarrestado por un acercamiento paulatino a los niveles de precios comunitarios, siempre que aumenten sus niveles de productividad y renta a un ritmo similar.

<sup>54</sup> G. FLORES y F. LUENGO, (2002), pp. 36-37.

<sup>55</sup> Ámbito en donde los países de la adhesión han obtenido mayores progresos superando la problemática situación en la que se encontraban durante la primera etapa de la transformación.

<sup>56</sup> La presencia en la zona euro exige adoptar políticas cambiarias y presupuestarias bajo los principios de estabilidad y austeridad mientras que la modernización y el reforzamiento de la cohesión social demandan aplicar políticas económicas flexibles.

la pertenencia a la zona euro en el contexto de un significativo diferencial de inflación, salarios y productividad; y al sesgo en las políticas económicas hacia el objetivo de la convergencia nominal. Un anclaje demasiado rígido y prematuro a la zona euro podría entrar en colisión con los presupuestos de una estrategia modernizadora.

**La adscripción al euro** emplaza a estos países, por un lado, a fijar una tasa de cambio en un nivel bajo<sup>57</sup> y, por otro, a la obtención de ganancias en la productividad para mantener su posición competitiva en los mercados exteriores.

Debido al diferencial de inflación existente, todos estos países han experimentado un proceso de apreciación en el tipo de cambio real efectivo que previsiblemente continuará experimentándose y que provocará un deterioro en la posición competitiva de los PECO<sup>58</sup>.

Haciendo referencia **al tráfico de perfeccionamiento pasivo**, es previsible que continúen las tendencias que se aprecian en los últimos años. Según ellas, este tipo de comercio se desplaza en un doble sentido: hacia los países del Este menos desarrollados, con costes laborales menores<sup>59</sup> y en los que la productividad crece de manera más sostenida; y hacia sectores que generan más valor añadido. No obstante, el desplazamiento hacia sectores de mayor densidad tecnológica debería ser coyuntural puesto que lo previsible es que la inversión directa extranjera aumente en detrimento del tráfico de perfeccionamiento pasivo<sup>60</sup>.

Por otra parte, en cuanto a **la inversión directa extranjera**, la escasa importancia relativa que todavía tienen los flujos de inversión procedentes de los países comunitarios y la creciente expansión de los mercados nacionales de los PECO muestran el elevado potencial existente tras la adhesión de estos países en la UE.

Además de estas razones encontramos factores como: las ventajas

---

<sup>57</sup> Anticipándose a un previsible proceso de apreciación.

<sup>58</sup> G. FLORES y F. LUENGO, (2002), pp. 24–25.

<sup>59</sup> Se puede considerar que el bajo nivel de los salarios es una ventaja transitoria y que por lo tanto, con el aumento de los salarios reales en estos países, el atractivo se reduzca y el comercio de perfeccionamiento pasivo vaya perdiendo importancia. COMMISSARIAT GÉNÉRAL DU PLAN, (1999), p. 72.

<sup>60</sup> G. FLORES y F. LUENGO, (2002), p. 39.

de localización de algunos países y regiones en el eje de alto desarrollo Londres–Milán, que implican menores costes en transportes y seguros, y economías de aglomeración que no pueden ofrecer países más alejados; salarios medios en el sector manufacturero situados en niveles muy bajos, que apenas representan un 16% de los españoles y un 11,5% de los de la UE; formación de la población, que en algunos nuevos miembros es similar a la de los más avanzados de la UE; unas instituciones económicas y unas políticas reguladoras más homogéneas con las de la UE.

Aunque no tenemos la certeza, todos estos factores nos inducen a pensar que existirá un impulso de los movimientos de capitales hacia los nuevos socios de manera que, al igual que ocurriera en anteriores ampliaciones, lo más probable es que la inversión directa extranjera continúe creciendo.

Por último, nos centramos en **las migraciones**, ya que, si el fenómeno y el sentido de la migración están claros, no lo están ni su cuantía ni sus consecuencias económicas, sociales y políticas. La incertidumbre asociada a las previsiones y las múltiples variables a tener en cuenta<sup>61</sup> evidencian las dificultades.

No obstante, la mayor parte de las estimaciones prevén flujos migratorios limitados hacia los mercados laborales comunitarios y consideran muy probable que el impacto se concentre en unos pocos países. El potencial migratorio a largo plazo podría llegar a representar un escaso 1% de la población de los Quince, que sólo alcanzaría niveles relativamente importantes en Alemania y Austria<sup>62</sup>.

De esta forma, consideramos que hemos dado una breve pero satisfactoria visión de las principales consecuencias de la ampliación sobre los PECO, y que, al igual que ocurrirá con la incidencia sobre la UE, el paso del tiempo irá eliminando incertidumbre en el proyecto europeo.

---

<sup>61</sup> Evolución de las economías y de las diferencias en los niveles de renta y salarios, condiciones del mercado de trabajo, distancia geográfica y cultural, relaciones amigables o conflictivas históricas y actuales con los países vecinos, política comunitaria de inmigración que finalmente se aplique, acuerdos entre la UE-15 y los nuevos miembros sobre la libre circulación de trabajadores y la utilización del margen propio del que dispone cada país de la UE para desarrollar normas reguladora específicas

<sup>62</sup> G. FLORES y F. LUENGO, (2002), pp. 41–44.

#### 4. Efectos sobre España

Por último, junto a las consecuencias generales de esta nueva fase de ampliación de la UE, se dan repercusiones diferenciadas para cada uno de los miembros de la UE de los Quince. En el caso de España, al igual que para otros países miembros, interesa preguntarse sobre cómo se orientarán los flujos de comercio, de trabajadores o de inversión directa, pero, además, hay que analizar las consecuencias de la ampliación sobre el montante y distribución de los fondos estructurales, pues no en vano España es uno de los principales beneficiarios de los mismos. De esta forma, en el presente apartado pretendemos dar una visión general de las consecuencias más importantes que la ampliación tiene sobre España.

Seguiremos la misma estructura que hemos seguido hasta ahora, por un lado analizaremos aquello que conocemos de los efectos de la última ampliación de la UE sobre España para posteriormente incidir en aquellos aspectos que generan mayor incertidumbre.

##### 4.1. Lo que sabemos

Al tratar los efectos de la quinta ampliación de la UE sobre España es casi obligado comenzar hablando sobre **el ajuste de los fondos estructurales y de cohesión** y las repercusiones regionales, ya que España es uno de los principales beneficiarios de dichos fondos. Como ya se ha dicho, los nuevos miembros de la UE se integran con una renta por habitante inferior a la comunitaria y a la española lo que ha provocado que la UE ampliada sea estadísticamente más pobre (al disminuir la media comunitaria) al mismo tiempo que España es estadísticamente más rica (puesto que la renta por habitante de nuestra economía no varía y sin embargo se sitúa más próxima a la media comunitaria). Por este motivo, de mantenerse los parámetros presupuestarios, los diez nuevos miembros, al no alcanzar el 90% del promedio comunitario, serán elegibles para los fondos de cohesión, mientras que el promedio español se sitúa en el 92%.

En cuanto a los fondos estructurales, según el segundo informe sobre la cohesión económica y social preparado por la Comisión Europea, sólo cuatro regiones españolas<sup>63</sup> –Andalucía, Castilla–la Mancha, Extremadura

---

<sup>63</sup> Para las perspectivas financiera 2000–2006, las regiones españolas Objetivo n° 1 son Andalucía, Asturias, Canarias, Cantabria, Castilla y León, Castilla la Mancha, Comunidad Valenciana, Galicia, Extremadura, Murcia, Ceuta y Melilla.

y Galicia– mantienen una renta por debajo del 75% de la media comunitaria<sup>64</sup> y, por tanto, podrían continuar recibiendo los recursos destinados al Objetivo 1<sup>65</sup>.

España ha sido uno de los principales beneficiarios del balance entre pagos a y de la UE. Este balance favorable ha contribuido a financiar el desarrollo de las infraestructuras, ha sostenido la demanda agregada y ha elevado permanentemente nuestra capacidad productiva y la productividad de los factores privados de producción.

Las ayudas comunitarias tienen una fuerte dimensión regional y dado su carácter estructural todavía pueden constituir una poderosa palanca para la convergencia real en los próximos años. Por este motivo, las perspectivas a partir de 2006 son motivo de preocupación. No obstante, la incorporación de países con menores niveles de renta y la creciente convergencia real de la economía española son motivo suficiente para que las ayudas vayan desapareciendo gradualmente<sup>66</sup>.

Por tanto, las políticas comunitarias deberán reorientarse de manera que las perspectivas financieras para el período 2007–2013 reflejen la nueva realidad establecida tras la ampliación de la UE.

En segundo lugar, analizamos **la evolución del comercio entre España y los PECO** y observamos cómo, desde 1988, los intercambios españoles con los nuevos socios han aumentado de forma sostenida, con un saldo comercial positivo para nuestra economía. Por otra parte, aunque la distribución de exportaciones e importaciones con los nuevos socios es muy similar a la del conjunto de la UE, el peso de estos intercambios resulta inferior para España que para el resto de la UE. Ambos hechos nos llevan a pensar que aún queda un amplio margen para que las relaciones comerciales entre España y estos países sigan creciendo.

Para los nuevos miembros, el sector exportador ha desempeñado un papel crucial. Las ventas en los mercados han progresado con rapidez, impulsadas principalmente por las subsidiarias de los grupos multinacionales que han

---

<sup>64</sup> Es necesario aclarar que, aunque no se hubiese llevado a cabo el proceso de ampliación, algunas de las estas regiones dejarían de ser Objetivo nº 1 debido a sus nuevas situaciones con respecto a la UE.

<sup>65</sup> F. LUENGO, (2003), pp. 58–59.

<sup>66</sup> C. MARTÍN y OTROS, (2002), pp. 45–53.

convertido a estas economías en plataformas de exportación y subcontratación<sup>67</sup>. Este hecho ha llevado a que la estructura de ventajas comparativas que España mantiene en el comercio con los países del Este haya sufrido importantes variaciones. Así pues, con respecto a la situación existente en 1992, en el año 2001 la ventaja en sectores de demanda moderada y tecnología media disminuyó ligeramente, aumentó en agricultura, desaparecieron las desventajas de los sectores en demanda fuerte e intensivos en tecnología y se invirtieron en los de demanda débil y tecnología débil.

Por su parte, al comparar las estructuras de ventajas comparativas en el comercio de España y de los PECO con el resto de la UE se observa una clara convergencia de estructuras y se puede comprobar que estos países se encuentran en una situación cada vez más similar a la española en su comercio con la UE, corroborando el temor de que la rivalidad entre España y los PECO en los mercados comunitarios aumentase en la mayoría de los sectores<sup>68</sup>.

Otro de los aspectos importantes de la ampliación es la relocalización de **las inversiones extranjeras directa**. La libertad de circulación de flujos de inversión directa es un hecho desde la firma de los Acuerdos Europeos. Los efectos de la IDE son aún más importantes que los del comercio, pues lo estimulan mediante poderosas palancas basadas en la tecnología y las estrategias de las grandes empresas multinacionales.

Los PECO han logrado acumular un elevado stock de inversión directa respecto a su PIB de los cuales cerca del 70% procede de empresas de la UE. De esta inversión, tan sólo el 0,5% pertenece a empresas españolas, que no han sabido aprovechar las ventajas ofrecidas por las primeras privatizaciones de dichos países.

Nos encontramos ante el nuevo peligro de que los PECO compitan por atraer los capitales que España recibe. En efecto, aunque los datos de los últimos años no corroboran dicho peligro<sup>69</sup>, en el período 1992–1995 las inversiones procedentes de la UE caían mientras que en los PECO incrementaban rápidamente<sup>70</sup>.

---

<sup>67</sup> F. LUENGO, (2003), pp. 60–61.

<sup>68</sup> J. V. BLANES CRISTÓBAL, (2003), pp. 62–67.

<sup>69</sup> Aunque el dinamismo de las inversiones que reciben los PECO es mayor, la trayectoria de las inversiones directas en ambas zonas es bastante similar.

<sup>70</sup> C. MARTÍN y OTROS, (2002), pp. 15–17.

A este respecto, no hay que olvidar que los nuevos miembros forman parte de las estrategias globales de los grupos multinacionales que buscan rentabilizar el proceso productivo a fin de maximizar los beneficios. Así pues, aunque una importante parte del total de la IDE se destina a abastecer el mercado nacional, una parte creciente busca crear plataformas de exportación que aporten la mejor combinación de salarios-productividad.

Por este motivo, algunas empresas multinacionales han decidido cambiar el emplazamiento de sus operaciones, cerrando sus plantas en España y trasladándolas a algunos de los nuevos socios<sup>71</sup>.

El último aspecto que pretendemos mostrar en la presente investigación hace referencia a las características y los efectos de los potenciales **flujos migratorios**. Como ya hemos indicado, los ciudadanos de los PECO se encuentran presentes en todos los miembros de la UE en mayor o menor medida. Nuestro país tiene una tasa de inmigración de los PECO diez veces inferior a la de la UE en su conjunto, situándose en un simbólico 0,02% de la población.

Resulta interesante comprobar que la mayor parte de inmigrantes procedentes del este de Europa son adultos jóvenes, con edades comprendidas entre los 25 y 44 años, confirmando que la inmigración ayuda a retardar el envejecimiento de la población española.

La distancia a la que se encuentra España de los PECO y los escasos lazos históricos y culturales que les unen, sitúan a nuestro país a la cola de los países más atractivos de la UE para los inmigrantes de los nuevos socios. Este hecho, unido al freno que suponen a los movimientos migratorios las perspectivas de desarrollo y crecimiento de estos países, evidencian que el potencial migratorio de los PECO hacia España sea muy reducido. De manera que se cree difícil llegar al 0,1% de la población en 2015.

Finalmente, con respecto a la estructura de empleo de este grupo de inmigrantes en España, más del 80% de la población trabaja en las actividades que requieren menos cualificación, en particular los servicios domésticos y sociales, aunque su formación sea muy superior a la que se necesita para el desempeño de estas tareas, ya que cerca del 70% posee estudios universitarios<sup>72</sup>.

---

<sup>71</sup> F. LUENGO, (2003), pp. 62-63.

<sup>72</sup> C. MARTÍN y OTROS, (2002), pp. 18-19.

A pesar del gran número de efectos que se podrían enumerar, consideramos que estos son los más importantes y aceptados y que permiten obtener una visión suficientemente completa para comprender las influencia que la quinta ampliación de la UE tiene sobre nuestro país.

#### 4.2. *Lo que no sabemos*

Llega el turno de analizar los efectos estudiados anteriormente, pero en esta ocasión bajo la incertidumbre que envuelve la evolución de los mismos en el futuro.

Así pues, en primer lugar, hacemos referencia a **los fondos estructurales y de cohesión**. Si bien las perspectivas financieras globales del periodo 2000–2006 no presentan apenas incertidumbre, no puede decirse lo mismo de la PAC<sup>73</sup>, ni de los recursos destinados a la políticas estructurales y de cohesión<sup>74</sup>. La situación a la que se enfrentan las regiones españolas Objetivo nº 1 es la siguiente: la UE de 27 miembros en 2005<sup>75</sup> presentará<sup>76</sup> una renta per cápita de los PECO del 50% de la media comunitaria de manera que todos excepto Eslovenia y Chipre se calificarían para el Objetivo nº 1. La mayor parte de las ayudas estructurales se conceden a las regiones y no a los Estados. Dadas las cifras mencionadas, se puede prever que la casi totalidad de los nuevos Estados miembros serán beneficiarios de estos fondos.

Junto a la disminución de la renta media comunitaria de la UE encontramos el hecho de que se registrará cierta convergencia real lo que llevaría a que algunas de las regiones que se encuentran al límite de la elegibilidad quedarían por encima de los límites en el 2005<sup>77</sup>.

---

<sup>73</sup> Que podrían descender a tenor de los desarrollos comerciales internacionales y endógenos.

<sup>74</sup> Que aumentarían al liberarse recursos de la PAC.

<sup>75</sup> Bulgaria y Rumanía se incorporarían en 2007, pero su renta per cápita en 2005 determinará su participación en los fondos estructurales a partir de 2007.

<sup>76</sup> Véanse previsiones en C. MARTÍN y OTROS, (2002), pp. 58–60.

<sup>77</sup> La convergencia de nuestro país supondría que la renta per cápita pase del 80,6% al 82,2% de la media comunitaria en 2005 lo que conllevaría que el PIB per cápita con respecto a la media de la UE–27 se situase en el 93,7%, por encima incluso del techo para la concesión de ayudas del Fondo de Cohesión. C. MARTÍN y OTROS, (2002), pp. 58–60.

Como ya indicamos, tan sólo Andalucía, Extremadura, Castilla la Mancha y Galicia mantendrían la condición de regiones Objetivo nº 1, y las restantes regiones dejan de recibir estas ayudas. El resultado implica un fuerte ajuste de las ayudas estructurales recibidas por nuestro países, que pasarían de los 56,2 miles de millones de euros a unos 38 mil millones de euros en el período 2007–2013.

Dada la incertidumbre existente, se podría plantear un escenario en el que se produzca un movimiento sustantivo en busca de favorecer la reforma pendiente, planteada en la Agenda 2000, de la actual **Política Agraria Común** que, evidentemente, tendría su reflejo en la organización del presupuesto cambiando considerablemente las perspectivas 2007–2013.

En este contexto, junto al ajuste comentado, se produciría una transformación de las ayudas de garantía agrícola recibidas por España en ayudas estructurales Objetivo nº 1 y, por otra parte, nuestro país recuperaría ayudas estructurales generales gracias a los recursos liberados por la reforma global de la PAC<sup>78</sup>.

Así pues, sabemos que la ampliación va a influir negativamente en la recepción de las ayudas en concepto de Fondos Estructurales y de Fondos de Cohesión, pero no sabemos ciertamente en qué medida afectarán a nuestra economía puesto que bajo distintas hipótesis se obtienen resultados muy diferentes.

Por otra parte, **en relación al comercio**, las enseñanzas referidas a los estadios de integración más elevados que proporciona la teoría de la integración económica internacional determinan que la reorientación hacia el área integrada como respuesta al abaratamiento de los precios de importación de los productos de los socios conlleva una expansión del comercio bilateral con los nuevos socios y la posible sustitución de nuestras exportaciones hacia la UE–15 por las de los nuevos miembros de la Unión<sup>79</sup>.

<sup>78</sup> C. MARTÍN y OTROS, (2002), pp. 57–63.

<sup>79</sup> Del examen de los valores de los Índices de Ventajas Comparativas Reveladas (IVCR), se infiere que los sectores donde España registra saldos favorables en su comercio con el resto de países de la UE son, en buen medida, coincidentes con aquellos en que los PECO muestran un mejor resultado comercial en los intercambios con esta área. Además, con el paso del tiempo, la estructura de ventajas y desventajas comparativas de España con los PECO se ha ido haciendo más semejante. Todo ello, sugiere que la ampliación puede afectar a las posibilidades de exportación de España a sus actuales socios de la UE–15.

El grado de similitud de la composición de los flujos comerciales de España y los PECO junto a la evolución de la competitividad relativa determinarán la intensidad de los efectos anteriores.

La evolución creciente del comercio de España con los nuevos miembros muestra que España parece estar capacitada para aumentar sus cuotas de exportación a los PECO.

La experiencia de los socios de la UE que han tenido más éxito en el abastecimiento de sus mercados indican que la realización de proyectos de inversión directa constituye un factor de importancia para el crecimiento de las exportaciones. De esta forma, la evolución futura de las exportaciones españolas a los PECO va a depender, en gran medida, de la capacidad de nuestras empresas para abrir y consolidar canales de comercialización a través de la instalación de filiales en estos países.

Por otra parte, extrapolando la tendencia del pasado y teniendo en cuenta el refuerzo para la competitividad que ha supuesto la penetración de inversión internacional en estos países, cabe esperar que los productos de los PECO aumenten su peso en las importaciones de España.

Así pues, lo más probable es que se intensifiquen los flujos bilaterales de comercio entre España y los nuevos socios, si bien todo parece indicar que se producirá un deterioro en el saldo del comercio bilateral para España debido a que las exportaciones españolas no parece que vayan a superar las importaciones.

En cuanto a la composición de los intercambios comerciales entre España y los PECO, los cambios producidos en la estructura de las ventajas comparativas dificultan la posibilidad de hacer pronósticos fundados<sup>80</sup>.

En referencia a la sustitución de nuestras exportaciones a la UE, sabemos que las estructuras de exportaciones de España y los PECO se han hecho más similares e incluso que estos países presentan una mayor especialización relativa en sectores de demanda fuerte e intensivos en tecnología lo que ha provocado que los PECO se hayan convertido en competidores de España tanto como destino de la Inversión Directa Extranjera como en el papel de proveedores del mercado europeo.

A este respecto, y descartada la competencia vía costes laborales por los grandes diferenciales existentes entre España y estos países, sería necesario

---

<sup>80</sup> C. MARTÍN y OTROS, (2002), pp. 81-82.

tomar medidas que permitan mantener el atractivo de la economía española como destino de la Inversión Directa Extranjera y medidas que incrementen la productividad de las empresas manufactureras españolas y la calidad de sus productos. Por tanto, no debería plantearse la competencia con los PECO en el mercado comunitario como una competencia vía precios sino de calidad y diferenciación de productos. Para conseguir estos objetivos es fundamental que se tomen medidas de política económica que incrementen nuestra dotación de capital humano y de capital tecnológico, es decir, medidas destinadas a incrementar la formación, especialmente técnica, de los trabajadores, el acceso a las nuevas tecnologías de la información y su uso, y el fomento de las actividades de I+D, aspectos en los que España representa un discreto papel, muy por debajo del que le correspondería por el tamaño de su economía<sup>81</sup>.

En el estudio de **la inversión directa extranjera**, ¿se ha producido una huída masiva de inversiones?, ¿existe la amenaza de que el flujo de IDE que cada año recibe España se vea sustancialmente ralentizado, o frenado como consecuencia de la competencia procedente de los nuevos socios?

Según la información disponible, España ha continuado siendo un importante receptor de capital extranjero. Además, dado el menor atractivo de nuestro país con respecto a otros países situados fuera de Europa, no se sabe con certeza si las desinversiones se hubiesen producido de todas formas. Por estos motivos, la afirmación de que los nuevos socios han competido por los mismos flujos de inversión que nuestro país en un proceso de suma cero parece demasiado rotunda.

No obstante, parece evidente que la intensificación de la competencia por la IDE obliga a adoptar medidas que aumenten el atractivo de nuestra economía potenciando las ventajas de localización apropiadas como: la mejora de las infraestructuras de transportes y comunicaciones que compensen las limitaciones de una ubicación más periférica, un mayor compromiso con la investigación y el desarrollo, la formación del capital humano y la renovación de la base material y tecnológica de nuestra economía<sup>82</sup>.

Por lo tanto, aunque existe un riesgo elevado de que se produzca un desplazamiento de IDE desviadas de España hacia los nuevos socios, la trayectoria de las inversiones recibidas y la evaluación de las ventajas de

<sup>81</sup> J. V. BLANES CRISTÓBAL, (2003), pp. 70–71.

<sup>82</sup> F. LUENGO, (2003), p. 63.

localización relativas no son suficientes para conocer con exactitud en qué medida las inversiones extranjeras directas que recibe España pueden ser desviadas hacia los nuevos socios<sup>83</sup>.

Por último, en cuanto a **la inmigración** de los nuevos socios es por ahora bastante modesta en la mayoría de los Quince y tiene fundamentalmente un carácter temporal, como resultado de las políticas implantadas. No obstante, los grandes diferenciales en renta con la UE y el nivel de paro más elevado han originado un temor a que pueda producirse un aumento considerable de los flujos migratorios<sup>84</sup>.

Sin embargo, las previsiones existentes no parecen justificar este miedo a una masiva llegada de inmigrantes y en el caso específico de España, la distancia a la que se encuentra de los nuevos socios así como la escasa similitud cultural e histórica hacen que sea uno de los estados comunitarios menos atractivos para este colectivo de inmigrantes. Por tanto, cabe pensar que el porcentaje de inmigrantes sobre la población total seguirá siendo pequeño<sup>85</sup>.

### **Bibliografía**

- ANCHUELO CREGO, Á. y DELGADO RODRÍGUEZ, M. J., (2002), “Flujos migratorios entre los países candidatos de la Europa del Este y España”, *Revista Economía Industrial*, n.º. 344, Abril–Marzo, 213 pp.
- BLANES CRISTÓBAL, J. V., (2003), “Repercusiones comerciales de la Quinta ampliación de la Unión Europea”, *Información Comercial Española, Revista de Economía*, n.º. 809, Agosto–Septiembre, 237 pp.
- COMMISSARIAT GÉNÉRAL DU PLAN, (1999), “La ampliación de la Unión Europea al Este de Europa. Informe del Commissariat Général du Plan a la Asamblea Francesa”, *Colección estudios económicos*, n.º 20, 365 pp.
- COMPÉS LÓPEZ, R., GARCÍA ÁLVAREZ–COQUE, J. M. y MARTÍNEZ GÓMEZ, V. D., (2002), “El reto agrícola de la ampliación al este. Lecciones de la experiencia Española”, *Revista Economía Industrial*, n.º. 344, Abril–Marzo, 213 pp.

---

<sup>83</sup> C. MARTÍN y OTROS, (2002), p. 104.

<sup>84</sup> Á. ANCHUELO CREGO y M<sup>a</sup> J. DELGADO RODRÍGUEZ, (2002), pp. 67–68.

<sup>85</sup> C. MARTÍN y OTROS, (2002), pp. 124–126.

- DOMINGO SOLANS, E., (2003), “La ampliación de la Unión Europea desde la perspectiva del BCE: el papel del mecanismo de tipos de cambio II y las estrategias cambiarias”, *Información Comercial Española, Revista de Economía*, n.º. 809, Agosto–Septiembre, 237 pp.
- FLORES, G. y LUENGO, F., (2002), “La ampliación y el debate sobre la cohesión de la Unión Europea” *Revista Economía Industrial*, n.º. 344, Abril–Marzo, 213 pp.
- (2002), “La desigual integración del este en la Unión Europea”, *Revista Economía Industrial*, n.º. 345, Mayo–Junio, 207 pp.
- GARCÍA HERRERO, A. y RÍO LÓPEZ, P. DEL, (2002), “Convergencias real y nominal en la adhesión a la Unión Europea”, *Revista Economía Industrial*, n.º. 345, Mayo–Junio, 207 pp.
- LUENGO, F., (2003), “Ampliación de la Unión Europea: ¿amenaza o potencia competitivo para la economía española?”, *Economistas*, n.º. 100.
- MADRID JUAN, M. y PASCUAL FERNÁNDEZ, P., (2003), “La inversión directa extranjera en los países candidatos”, *Información Comercial Española, Revista de Economía*, n.º. 809, Agosto–Septiembre, 237 pp.
- MARTÍN, C. y OTROS, (2002), “La ampliación de la Unión Europea. Efectos sobre la economía española”, *Colección estudios económicos*, n.º. 27. 160 pp.
- NIETO SOLÍS, J. A., (2002), “La ampliación y el debate sobre la cohesión interna de la Unión Europea”, *Revista Economía Industrial*, n.º. 344, Abril–Marzo, 213 pp.
- SJAASTAD, L. A., (1962), “The Costs and Returns of Human Migration”, *The Journal of Political Economy*, n.º. 70, pp. 80–93.
- YÁRNOZ, C., (2004), “Desaparecen las barreras entre el Este y el Oeste”, *El País*, 2 de mayo de 2004.





*Revista de Fomento Social*, 59 (2004), 671-683

# **“De la liberación a la resistencia”.** **Un comentario**

---

*Ildefonso CAMACHO LARAÑA SJ*<sup>1</sup>

---

He leído con interés las páginas de Daniel Izuzquiza. Su lectura me ha resultado fecunda y enriquecedora. Pero me ha suscitado también interrogantes y nuevas reflexiones, que quiero formular en este comentario. La única pretensión de las páginas que siguen es favorecer el diálogo, un diálogo que permita ahondar en los temas que el autor aborda.

## **1. Enfoque general del artículo y marco de estas reflexiones**

Como indica su título, lo que Daniel Izuzquiza pretende en este trabajo no es sólo estudiar la teología de la liberación, aunque también se haga un análisis detenido de la misma, sino sobre todo concretar una forma significativa de presencia de la Iglesia en el mundo actual. Y este mundo está considerado desde una doble perspectiva: ante todo, el aspecto que más incidió sobre

---

<sup>1</sup> Profesor de la Facultad de Teología de Granada y de ETEA.

la teología de la liberación, el social y económico, pero ahora visto desde una óptica nueva, la de la globalización; en segundo lugar, el aspecto de la indiferencia o falta de sensibilidad ante lo religioso, y especialmente ante la dimensión pública de la religión, que hace tan resistente nuestra sociedad a la penetración del mensaje cristiano.

Para afrontar esta cuestión de la presencia de la Iglesia, el autor echa mano de la teología de la liberación, de su ya dilatada historia y de una revisión crítica de la misma hecha desde el contexto norteamericano. Es una perspectiva paradójica en algún sentido, problemática y, en todo caso, original y fecunda: pretende armonizar lo latinoamericano (el "desde donde" se ha elaborado la teología de la liberación) y lo norteamericano (desde donde se la estudia y critica). Y es que la teología de la liberación, que nació bajo el impacto de las grandes injusticias estructurales de nuestro mundo sobre una sociedad con fuerte implantación de lo cristiano, se ha erigido en instancia de crítica y denuncia para esas sociedades más opulentas, donde lo religioso pervive con menos vigor y tiende a ser domesticado por el sistema.

En este tipo de sociedades, entre las que se cuenta la norteamericana, se puede hacer una crítica de la teología de la liberación desde dos enfoques alternativos. El primero tiende a desactivar todo el potencial de denuncia de las estructuras injustas que posee esta corriente teológica: este enfoque está más cerca, lógicamente, del "establishment" y para ella lo religioso es un factor más de estabilidad para todo el sistema. El segundo, en cambio, se abre sin reservas a esa denuncia que viene de las víctimas del sistema, aunque no admita todos sus planteamientos. La diferencia mayor entre estas dos aproximaciones a la teología de la liberación es que, mientras la primera no deja cuestionar la propia realidad desde la que se hace la crítica, la segunda reconoce la responsabilidad de este mundo opulento en la injusticias denunciadas y busca reformular la misión de la Iglesia en estas nuevas coordenadas.

La distinción entre estos dos enfoques críticos, que Daniel Izuzquiza no llega a explicitar, está latente en su estudio y se manifiesta en el temor de que iniciativas surgidas desde el segundo enfoque acaben diluyéndose en el primero. Es un temor en modo alguno infundado, porque es muy grande el peligro de que la religión, y el cristianismo concretamente, sea domesticada por sociedades con mecanismos de poder tan potentes como las nuestras.

Por otra parte, es un hecho que el capitalismo de hoy no es el mismo que el de la época en que la teología de la liberación nació y vivió su primer pe-

riodo de fuerte expansión. Tras este periodo hemos asistido al fracaso del colectivismo, con consecuencias de un alcance difícil de exagerar. Porque, en primer lugar, el capitalismo ha quedado prácticamente sin alternativas realistas para organizar la economía de las naciones, ya que las contadas experiencias colectivistas que sobreviven ofrecen pocas esperanzas para el futuro. Pero además, en segundo lugar, el capitalismo está adquiriendo dimensiones planetarias: no sólo organiza la economía de todos los países, sino que estructura a la economía mundial como un todo unitario. Ese capitalismo global (que es la base de la globalización) es un dato hoy omnipresente que, si acaso, en la época de mayor florecimiento de la teología de la liberación sólo se intuía.

Con estas observaciones que preceden se comprende mejor el objetivo de Daniel Izuzquiza. Cabría formularlo así: ¿qué puede aportar la teología de la liberación, debidamente corregida y actualizada, para una forma más significativa de presencia de la Iglesia en el mundo actual, y no sólo en los países en desarrollo? A esta cuestión el autor va a responder estructurando todas sus reflexiones en tres momentos: momento descriptivo / momento crítico / momento constructivo. Los comentarios que siguen van a referirse especialmente a éste último, que se pone en relación en el mismo epígrafe con “una eclesiología radical”. El autor elabora en esta tercera parte unas propuestas para “traducir” la teología de la liberación, corregida con las observaciones formuladas en el “momento crítico”, a la nueva situación del capitalismo globalizado.

### **La propuesta de comunidades radicales**

En sus propuestas constructivas hay un deseo muy encomiable de implicar a todos los miembros de la Iglesia, sin dejarlo todo en manos de la jerarquía eclesiástica o de ciertas élites eclesiales. Por eso se comienza hablando de las comunidades. Se sugiere, además, que éstas sean “radicales”. Se está pidiendo con ello que los cristianos vivan la fe con todas las consecuencias, sin quedarse en medianías, de forma radical. Y este radicalismo, que impregnaría (o debería impregnar) la vida de todos y cada uno de sus miembros, se propone esté inspirado en la teología de la liberación, una vez corregidos los excesos o carencias de ésta.

Esta orientación se ilustra con tres ejemplos tomados de la realidad norteamericana (Catholic Worker Movement, proyecto Ekklesia, Sojourner). En

la descripción que hace de los mismos se observa una ausencia de compromiso. El mismo autor lo insinúa cuando escribe que en ellos no se ha llegado a “sopesar las implicaciones políticas de esa retirada del espacio público” [541]<sup>2</sup>. Efectivamente, según la descripción que se hace de ellos, estos tres movimientos se han centrado en la vida interna del grupo eclesial (véase la importancia que dan a la liturgia, por ejemplo) y han limitado su proyección social a obras de misericordia. Falta en ellos, en cambio, un verdadero compromiso por la transformación de las estructuras sociales y económicas, incluido el propio sistema económico en su conjunto. Estas ausencias son las que quiere corregir el autor en el apartado siguiente, que lleva por título “Impacto en la transformación social” [541].

No es superfluo detenerse en esos tres movimientos para subrayar lo que aportan, pero también sus carencias. Además de su potencialidad para vitalizar la vida eclesial y la experiencia cristiana de sus miembros, aportan alternativas *dentro* del sistema: en el seno de un capitalismo que se guía por el lucro y el consumo, los movimientos citados se ocupan de atender a las víctimas y marginados que el mismo sistema genera. Por eso en estos movimientos las obras de misericordia ocupan un lugar importante. Estas obras de misericordia tienen un doble valor: por una parte, afrontan un problema real y le ofrecen soluciones, que tienen como beneficiarios a personas concretas; por otra parte, poseen una dimensión simbólica (son expresión de *un modo alternativo* de actuar, aunque no llegan a constituir *un sistema alternativo*). El capitalismo seguirá funcionando como sistema, pero dentro de él surgirán iniciativas para reducir sus efectos negativos, que aspiran a tener un alcance simbólico: no se quedan en lo que se hace, sino que remiten a algo que está más allá de lo que se hace, a un mundo guiado por criterios muy diferentes de lo que es común en nuestras sociedades.

Esta distancia entre la acción concreta de efectos inmediatos y esa otra dimensión que trasciende lo inmediato, es esencial para entender la misión de la Iglesia en lo que tiene de específico, si no queremos reducir ésta a una fuerza social más entre todas aquéllas que se esfuerzan por hacer este mundo más humano. Este remitir a lo que no es inmediato, a otra realidad más honda que sólo se percibe de una forma incoativa e incompleta, pero real, es lo que nos pone en la vía para descubrir lo propio y específico de la Iglesia. La Iglesia se esfuerza por transformar y humanizar este mundo, y lo

---

<sup>2</sup> Estas referencias numéricas entre corchetes remiten a las páginas del artículo de D. Izuzquiza, publicado en este mismo número.

hace a través de múltiples formas de presencia y compromiso, pero quiere hacer de todo esto un signo de la presencia de Dios mismo y de sus desig-nios sobre el mundo. En esto consiste la actualización que hizo el Concilio Vaticano II de la misión de la Iglesia.

El mismo Daniel Izuzquiza cita un texto esencial de la constitución dog-mática sobre la Iglesia, aprobada por el Concilio (*Lumen gentium*) donde se define la Iglesia desde esta óptica. Y califica dicho texto de “potente definición, aunque todavía general y abstracta” [525]. Dice *Lumen gentium*: “La Iglesia es en Cristo como un sacramento o como una señal e instrumento”. Probablemente considera “general y abstracto” este pasaje porque lo corta aquí injustificadamente, y deja de citar lo que sigue, que es lo que da verdadero contenido a la formulación: “...de la unión íntima con Dios y de la unidad de todo el género humano”.

## 2. La misión de la Iglesia y el giro eclesiológico del Concilio<sup>3</sup>

Esta presentación de la Iglesia como *sacramento de la unión con Dios y de la unidad del género humano* es una de las claves para entender el giro que supuso el Vaticano II en la forma de concebir las relaciones de la Iglesia con la sociedad y la misión de aquélla en el seno de ésta. Para comprender el alcance de este giro tenemos que recordar algunos hitos del desarrollo del Concilio, en el que la Iglesia terminó por ser el eje vertebrador de todos los trabajos.

En efecto, en los últimos días de la primera sesión conciliar (la del otoño de 1962) los padres reunidos llegaron a sentirse perdidos por la cantidad de documentos que le habían sido presentados a estudio y la complejidad de los temas que en ellos se contenían. Fue entonces cuando se elevó la voz de una de las personas más relevantes en el aula, el cardenal Suenens, arzobispo de Malinas Bruselas. Propuso que todos los trabajos del Concilio se estructuraran en torno a la Iglesia, con una doble dimensión: *ad intra* (su vida interna y su organización) y *ad extra* (su proyección hacia fuera, sus relaciones con la sociedad). Este planteamiento prosperó. Consecuencia de ello, los dos documentos sobre la Iglesia se convirtieron en las coordenadas de todos los trabajos conciliares: la ya citada constitución *Lumen gentium* y la constitución

<sup>3</sup> Para una explicación de este giro puede verse: I. CAMACHO, *Doctrina Social de la Iglesia. Una aproximación histórica*, San Pablo, Madrid, 3ª edición, 1998, 285-312, y la bibliografía allí citada.

pastoral sobre la Iglesia en el mundo de hoy (*Gaudium et spes*).

Por lo que respecta a *Lumen gentium*, su elaboración en el concilio no sólo fue larga sino que dio además ocasión para una reflexión en profundidad sobre lo que es la Iglesia en el nuevo contexto: el de la sociedad moderna, secular y pluralista. Asumir las consecuencias de este nuevo contexto va a permitir el giro del Concilio, después de mucho tiempo en que la Iglesia se había aferrado a la sociedad antigua y al lugar que en ella le correspondió durante siglos.

Este giro estaba todavía muy lejos del primer borrador de documento sobre la Iglesia que se presentó a los padres conciliares. Este texto, que había sido redactado por la comisión preparatoria del Concilio desde su marcado talante conservador, encontró tal oposición en el aula que fue rechazado sin paliativos. Las principales críticas que se le hicieron detectaban que sus autores no habían tomado conciencia del cambio que se había ido produciendo en los últimos siglos, ni comprendían cómo la modernidad se había sacudido ya definitivamente la tutela que durante siglos la institución eclesial ejerció sobre ella. Una sociedad secular ya no tiene a lo religioso como elemento estructurante, ni acepta las orientaciones y dictámenes de la jerarquía religiosa como determinantes para el orden social. La forma de estar o el lugar de la Iglesia en la sociedad debe ser concebido de un modo diferente. Hablando en términos teológicos, la *misión* de la Iglesia debe buscar nuevas formas de expresión y de realización.

Más aún, en los debates conciliares se puso de manifiesto que era el concepto mismo de *misión* el que había sido olvidado en la época antigua y en el régimen de cristiandad, ahora puesto en crisis. Las "misiones" sólo se entendían para el envío de personas (por lo general, clérigos o religiosos) a territorios donde el cristianismo estaba escasamente implantado o la Iglesia carecía de efectivos humanos suficientes para desarrollar sus actividades. Pero en el mundo occidental la misión, en el sentido estricto de anuncio del Evangelio, había sido sustituida por tareas que podríamos llamar "de mantenimiento", más propias de sociedades que se consideraban cristianizadas en su totalidad.

La modernidad hacía ya muy problemático este supuesto de sociedad cristiana. Reivindicar la posición que la Iglesia ocupaba en este tipo de sociedad, ya en trance de desaparición, era cerrar los ojos a una nueva realidad que se imponía a todas luces. Pero reconocer esta nueva realidad era asumir el reto de reformular la misión de la Iglesia. Esta será la gran tarea

del Concilio. ¿Cómo lo hará? Para empezar, con una autocomprensión de la Iglesia basada en categorías nuevas: no exactamente de nuevo cuño, sino más bien recuperadas de la tradición cristiana de los primeros siglos. Estas categorías tendrán en su núcleo mismo la idea de *misión*: la Iglesia se define desde el *estar en misión*, es decir, como enviada al mundo con un mensaje que transmitirle. Se comprende que esto sintoniza mejor con los primeros tiempos cristianos y el ambiente en que la Iglesia se desarrolló entonces.

Frente a los conceptos más tradicionales, elaborados en la etapa de una fuerte conflictividad entre la Iglesia y la sociedad moderna, muy presentes en el primer borrador ya citado, el Concilio va a echar mano de la categoría de *misterio y sacramento de salvación* para definir a la Iglesia<sup>4</sup>.

Esta larga digresión permite comprender mejor aquella definición de la Iglesia en *Lumen gentium* que recogía Daniel Izuzquiza, así como la importancia de considerar la fórmula completa y sin recortes. Recordémosla: *La Iglesia es en Cristo como un sacramento o como una señal e instrumento de la unión íntima con Dios y de la unidad de todo el género humano*. ¿Cuál es el significado concreto de sus términos? “Sacramento” significa ser a la vez “señal e instrumento”. Es decir, se “anuncia” algo (señal) y al mismo tiempo “se hace realidad de alguna manera” (instrumento). Y eso que se anuncia y se hace realidad son dos cosas complementarias: que el ser humano está abierto a la trascendencia y está llamado a vivir en fraternidad.

La misión de la Iglesia consiste en anunciar y hacer realidad esta doble dimensión de la existencia humana, precisamente cuando todo lo que nos rodea en nuestro mundo parece inducir a pensar lo contrario: la trascendencia parece un discurso vano e inútil, mientras que hacer de este mundo una fraternidad se antoja hoy una utopía tan ingenua como ilusoria.

Dos aspectos deben ser destacados en esta comprensión de la Iglesia como sacramento: su distancia respecto a las concepciones tradicionales antes aludidas y su virtualidad para responder mejor a las condiciones de la sociedad moderna.

Ante todo, la Iglesia asume que no dirige a la sociedad desde una autoridad reconocida por todos, ni siquiera aspira ya a ello –aunque lo hiciera durante siglos en el régimen antiguo de cristiandad–, porque la modernidad ya no lo admite desde su propio paradigma.

<sup>4</sup> Dichos conceptos, que servían de coordenadas en el primer borrador, eran: la Iglesia como “Cuerpo de Cristo” y la Iglesia como “sociedad perfecta, desigual y jerárquicamente constituida”.

Ahora bien, eso no significa que la Iglesia tenga que recluirse en el ámbito de la privacidad, como muchas veces se pretende: sigue teniendo una vocación de presencia pública, que se realiza individual e institucionalmente (los creyentes en su vida de cada día, la comunidad eclesial en su visibilidad institucional).

Esta presencia se expresa ahora en forma *sacramental*, que se adapta mejor a las condiciones de la modernidad: no es imposición coactiva desde una autoridad por todos reconocida, sino propuesta hecha desde la coherencia de vida (testimonio y compromiso) y desde la palabra que la acompaña siempre que el mensaje implícito en la vida exija ser explicitado y explicado.

Esto significa que ha cambiado el sujeto que actúa y obliga a modificar el mismo contenido que se da a la palabra "Iglesia": la Iglesia en misión no son ya los que tienen una responsabilidad ministerial o pastoral (como se tendía a entender hasta entonces), sino todos los creyentes. Aquí es donde adquiere todo su sentido la otra categoría clave de *Lumen gentium*, la de *pueblo de Dios*<sup>5</sup>.

Pueblo de Dios es la comunidad de los llamados para la misión de hacer presente el Evangelio en el mundo: esa llamada, y no otra cosa, es la esencia del ser cristiano. La idea de la Iglesia anterior al Vaticano II había subrayado la diversidad de miembros en la Iglesia: jerarquía, laicos, religiosos. *Lumen gentium* comienza afirmando la igualdad: todos llamados para hacer de la vida envío y misión. Que esa misión se realice después de manera diferente, según tareas y funciones, no cuestiona esta igualdad previa, pero esencial.

En resumen: *una Iglesia que se entiende desde la misión y una misión que es consustancial a la condición de cristiano.*

Hasta aquí la eclesiología del Vaticano II no ha hecho sino confirmar la pertinencia de la orientación fundamental del artículo de Daniel Izuzquiza que venimos comentando. Pero es ahora donde comienzo a ver algunos puntos que merecen ulterior precisión. Precisamente cuando abordamos algunas consecuencias de esa interpretación de la misión en términos de *sacramento*.

---

<sup>5</sup> Daniel Izuzquiza afirma que la categoría central de la *Lumen gentium* es la de "pueblo de Dios" [526 y 545]. Esta afirmación requiere ser matizada: "misterio" es el concepto clave, al que "pueblo de Dios" sirve como complemento. Eso es lo que se deduce de la lectura de *Lumen gentium* analizando los capítulos 1 y 2 y la relación entre ellos. "Pueblo de Dios" es importante para subrayar la igualdad esencial de todos los bautizados, como algo previo a las distintas funciones que se atribuyen luego a unos y otros. Volveremos sobre este punto.

Porque es aquí donde es indispensable distinguir nítidamente entre la *Iglesia*, la *sociedad* y el *Reino de Dios*, una distinción que merece una atención especial para evitar ambigüedades del pasado y posibles ambigüedades del futuro. Es desde aquí desde donde quiero ofrecer algunas sugerencias en diálogo con el trabajo de Daniel Izuzquiza.

### 3. La misión y sus coordenadas: Iglesia, sociedad, reino de Dios

En efecto, en el antiguo régimen de cristiandad Iglesia y sociedad se identificaban, eran coextensivas: mientras no se demostrara lo contrario, el ciudadano era cristiano; no ser cristiano era posible, pero resultaba atípico en una sociedad que se estructuraba sobre el patrón de la Iglesia y recibía de ésta legitimidad y consistencia. En la sociedad moderna, esto ya no es pensable: la Iglesia vive *en la sociedad*, es un colectivo que *forma parte* de ella. Y probablemente nunca volverá a identificarse con ella. Más aún, la Iglesia nunca puede ser propuesta como un modelo concreto a imitar, puntualmente y en todos sus extremos, por la sociedad, ni tampoco tiene por qué organizarse en todo según los moldes de la sociedad moderna. Es preciso mantener que son dos realidades esencialmente diferentes.

Más aún, desde una visión cristiana, ambas, Iglesia y sociedad, tienen como referente el *reino de Dios*. La Iglesia lo anuncia y lo hace realidad de forma germinal o incoativa: *sacramentalmente*. La sociedad está llamada a convertirse en el reino de Dios, y ése es el horizonte final de la historia, cuando la historia llegue a su consumación. Pero en el transcurso de la historia, siempre se mantendrá la distancia entre sociedad y reino de Dios, mientras que la Iglesia se esforzará por subrayar esta relación anunciándola con su vida y con el compromiso de sus miembros: el horizonte del reino servirá siempre de norte para este compromiso, como un empeño por ir transformando la sociedad de acuerdo con los criterios del Evangelio. Y lo hará con la conciencia de esa tensión nunca resuelta entre lo que se anuncia y lo que existe, entre la realidad imperfecta de hoy y la realidad en plenitud del reino de Dios.

Las ambigüedades a que nos referíamos más arriba derivan de no mantener siempre nítida la distinción entre Iglesia, sociedad y reino de Dios.

#### 4. Algunas ambigüedades a evitar

El “momento constructivo” del artículo que comentamos se divide en dos apartados: “Comunidades radicales” e “Impacto en la transformación social”. A partir de esta situación cabe hacer algunas consideraciones.

Esas comunidades radicales o comunidades que viven la fe con radicalidad son de gran importancia para la misión de la Iglesia, pero con una condición: que no se las proponga a la sociedad como modelos *de aplicación inmediata*, a los que ésta tendría que amoldarse. Se trata, en el fondo, sólo de mantener la diferencia ya explicada entre Iglesia y sociedad.

¿Qué aporta, entonces, la Iglesia a la sociedad? A clarificarlo ayuda el apartado dedicado al “Impacto en la transformación social”. Creo que en las propuestas constructivas del artículo pueden distinguirse tres tipos de aportaciones de la Iglesia a la sociedad:

- 1<sup>a</sup> Propuestas concretas y fragmentarias de carácter técnico, para mejorar aspectos particulares de la vida social. En ellas se incluirían las que se refieren a mejoras del Estado de bienestar [542, 544]. Sin embargo, este tipo de propuestas no parecen satisfacer plenamente al autor, aunque no las excluya: quizás le parecen excesivamente técnicas y susceptibles de reducir la visibilidad del mensaje. En mi opinión eso no debería servir para minusvalorar su importancia, ya que se sitúan en el mismo nivel de otras propuestas venidas desde perspectivas religiosas y/o ideológicas diversas: y en ese nivel, el diálogo de los cristianos con personas de otras tendencias es más directo y concreto, más creíble para los otros interlocutores.
- 2<sup>a</sup> Propuestas que tienen un carácter más testimonial o profético, más estrictamente sacramental en el sentido explicado. Como en el caso anterior, también son concretas y responden a problemas bien delimitados. Por ejemplo, crear una comunidad real de nacionales e inmigrantes con o sin papeles [544]. Sin duda estas propuestas tienen también un gran valor, pero normalmente no son universalizables: en este sentido no son alternativas reales: no cabría pensar que el problema de la inmigración clandestina se resolvería con sólo generalizar ese tipo de comunidades. Ahora bien, no por eso carecen de valor: porque ayudan a tomar conciencia de ciertos problemas y a sensibilizar ante actitudes y valores alternativos. El peligro estriba sólo en presentarlas como *alternativas reales*.

3ª Propuestas que tienen carácter global. Ahí se insertaría la propuesta de un socialismo alternativo, sin propiedad privada ni ejércitos [543]. Propuestas de este tipo son las más problemáticas y discutibles. En primer lugar, porque tendrían que implicar a toda la Iglesia si quieren tener alguna operatividad. Ahora bien, ¿puede vincularse a la Iglesia con un sistema de organización global de la sociedad? Pero son problemáticas, además, por la misma vulnerabilidad de la propuesta: ¿qué valor tiene a la vista de las realizaciones históricas que se han hecho en su nombre? ¿pueden atribuirse los fracasos del socialismo real sólo a la maldad de los seres humanos, concretamente de los gobernantes, como se afirma muchas veces? ¿y no resulta demasiado ingenua una propuesta que no desciende a las formas concretas de aplicación (qué socialismo...)? Pero la dificultad principal es, de nuevo, la ambigüedad: ahora, el peligro de confundir la sociedad terrena y el reino de Dios. ¿Habría que decir, en último término, que el reino de Dios será socialista y no capitalista? Todo esto no significa que tengamos que resignarnos con el capitalismo y renunciar a plantear siquiera la posibilidad de una alternativa global al mismo: pero habría que hacerlo desde una conexión más estrecha y directa con la realidad y con una consideración más rigurosa de ésta.

## 5. Algunas formulaciones que resultan menos aceptables

Quizás el peligro potencial de caer en ambigüedades, a que nos hemos referido varias veces, se hace realidad en las dos páginas conclusivas. Esta conclusión, que se titula “El Cuerpo de Cristo como eclesiología radical” [545–547], aporta algunas claves que abonan esas reservas manifestadas en el apartado anterior sobre las “propuestas constructivas” (reservas que estarían menos justificadas si no fueran seguidas de esta conclusión).

Lo que se plantea ahora es buscar una alternativa global real al capitalismo. La cuestión es muy digna de ser planteada. Pero uno duda de que la respuesta tenga que ser “finalmente teológica”, o de que haya que buscar “un marco teológico en el que encarnar nuestras propuestas”, o que el camino sea el de una eclesiología radical [545].

Este marco teológico se propone que sea el concepto de Cuerpo de Cristo, que se considera más adecuado que el concepto escogido por el Vaticano II, el de pueblo de Dios [545]. Es paradójico que ahora se proponga hacer justo

lo contrario de lo que hizo el Concilio cuando relegó a segundo término el concepto de Cuerpo de Cristo y lo sustituyó por el de pueblo de Dios. De todos modos, las razones que tuvo el Concilio para esta giro tienen poco que ver con las que se invocan aquí para esta vuelta atrás.

¿Por qué se decidió el Concilio a este cambio? Porque Cuerpo de Cristo resultaba incompleto: explicaba muy bien la estructura interna de la Iglesia, pero olvidaba su proyección exterior y la misión, tan necesaria en la nueva situación de la modernidad y tan nuclear en la eclesiología de los orígenes cristianos.

¿Por qué propone ahora Daniel Izuzquiza abandonarlo? Porque ha dejado de ser un sujeto colectivo “lo suficientemente fuerte como para revertir la historia” [545]. Pero nunca se fijó el Concilio en este aspecto para optar por la categoría de pueblo de Dios. Es más, esta forma de entenderlo contradice de lleno el contenido que le dio el Vaticano II inspirándose en la tradición más antigua de la Iglesia, muy vinculada además con el Antiguo Testamento. Tal como lo entiende Daniel Izuzquiza, es un concepto sociológico (que contraponen pueblo a élites), distinto del concepto teológico usado por el Concilio, que pretende incluir a todos (jerarquía, laicos, religiosos) y subraya la igualdad esencial de todos.

Pero más problemático resulta presentar al Cuerpo de Cristo como alternativa al modelo global capitalista. Me parece que es forzar el concepto teológico de Cuerpo de Cristo pretender que en él se “nos habla clara y directamente sobre la tortura, la violencia doméstica a las mujeres, los corredores de la muerte, los abusos sexuales a menores, el aborto, la anorexia, la bulimia, los embarazos adolescentes, la violación” [545–546]. Si se quiere utilizar como simple metáfora, vale. Pero ¿hasta el extremo de afirmar, por ejemplo, de los sindicatos que en ellos “todos los hombres son hermanos”? [546].

Más sorprendente aún es la afirmación de que “el Cuerpo de Cristo edifica la Iglesia como una alternativa real y visible al sistema dominante” [546]. Aquí es donde me parece ver confirmado mi temor de que ciertas expresiones, en sí sólo ambiguas, desemboquen en confusiones inaceptables que terminan identificando a la Iglesia con la sociedad y con el reino de Dios. Y no deja de extrañar también que el tema del reino de Dios, en cambio, no merezca un tratamiento expreso en el artículo, siendo como es un referente esencial para la misión y para la misma concepción de la Iglesia.

La última cita de dos pensadores anarquistas (¡precisamente anarquistas!)

confirma esta confusión invocando la autoridad de San Agustín, pero interpretándolo desde la óptica de corrientes posteriores a él, que utilizaron sus ideas sobre las dos ciudades para legitimar el sistema de cristiandad (nos referimos al llamado “agustinismo político”).

## **6. Conclusión**

Las reflexiones que preceden pueden parecer producto de disquisiciones teológicas alejadas de la realidad. Pero las relaciones de la Iglesia con la sociedad moderna obliga a muchos matices para no caer en nostalgias del pasado (no ausentes de ciertas reivindicaciones que no dejan de oírse) ni contentarse con fórmulas ambiguas, susceptibles de derivar en utopías estériles o en formas solapadas de recuperar el poder perdido. Esta búsqueda de equilibrio no es sólo una cuestión teórica, sino un problema eminentemente práctico: lo que muchas veces no encontramos en la Iglesia son personas y/o instituciones que ofrezcan respuestas satisfactorias, en todo coherentes con el impulso misionero de la Iglesia y las reglas del juego vigentes en una sociedad secular y pluralista. ¿No se confirma aquí aquello de que la mejor práctica es una buena teoría? Ojalá estas páginas hayan ayudado, desde el diálogo con el trabajo de Daniel Izuzquiza, a buscar caminos para la presencia de la Iglesia en nuestra sociedad.





*Revista de Fomento Social*, 59 (2004), 685-698

# Universidad y Cooperación al Desarrollo

---

UNIJES

---

***Nota previa.**– El presente texto constituye la reflexión de una Comisión de UNIJES (Federación de Centros Universitarios de la Compañía de Jesús en España<sup>1</sup>) que, en su original, lleva por título “Bases para la cooperación al desarrollo en los centros universitarios de la Compañía de Jesús en España”. Lo hemos considerado de interés general para nuestros lectores, en particular para aquellos preocupados por esta dimensión de la actividad universitaria.*

La cooperación al desarrollo de los centros universitarios de la Compañía de Jesús debe entenderse articulando diferentes coordenadas. Ante todo, desde la identidad de la institución que actúa: un centro de la Compañía de Jesús, que tiene además carácter universitario. En segundo lugar, con una adecuada comprensión de lo que es el desarrollo de los pueblos, de cómo orientar la cooperación, y de cómo hacer todo eso desde una institución

---

<sup>1</sup> Véase más información en la página Web de UNIJES: <[www.unijes.net](http://www.unijes.net)>

universitaria. Todo ello nos permitirá llegar a algunas conclusiones sobre la organización y funcionamiento de la cooperación al desarrollo en nuestros centros y sobre la colaboración entre ellos en este terreno.

### 1. El marco: una institución universitaria de la Compañía de Jesús

Lo que es una institución universitaria de la Compañía de Jesús debe marcar todas las tareas que se realizan en ella, y concretamente la cooperación al desarrollo. Y los rasgos esenciales a dichas instituciones fueron expresados por la Congregación General 34 (1995), a partir de la experiencia de cuatro siglos, de la siguiente manera:

*... mantener y aun fortalecer el carácter específico de cada una de nuestras instituciones: en cuanto jesuítica y en cuanto universidad. Pensando en el futuro, tenemos que estar muy alerta para que tanto el sustantivo "universidad" como el adjetivo "jesuítica" sean siempre plenamente respetados<sup>2</sup>.*

Es esencial que una institución universitaria de la Compañía de Jesús responda a las exigencias propias de toda *universidad*. En palabras de la "Carta Magna de las Universidades Europeas" suscrita en Bolonia en 1988, una universidad ha de ser

*... una comunidad académica que, de modo riguroso y crítico, contribuye a la **tutela y desarrollo de la dignidad humana** y de la herencia cultural mediante **la investigación, la enseñanza y los diversos servicios** ofrecidos a las comunidades locales, nacionales e internacionales.*

Es, por tanto, la actividad en estas tres líneas de trabajo la que define el auténtico quehacer universitario: investigación, enseñanza y servicios. Y así se lo propone también la Compañía de Jesús en la Congregación General citada:

*El sustantivo [universidad] garantiza el compromiso con la autonomía fundamental, la integridad y la sinceridad de una universidad, precisamente en cuanto universidad: un lugar de serena y abierta investigación y discusión de la verdad. Al mismo tiempo, indica los objetivos propios de toda universidad (investigación, enseñanza, diversos servicios consecuentes a su misión cultural) como horizonte y contexto indispensable para la auténtica conservación, renovación y comunicación del saber y de los valores humanos<sup>3</sup>.*

Pero además una institución universitaria de la Compañía de Jesús o que funciona bajo su última responsabilidad es *jesuítica*: y eso

---

<sup>2</sup> CONGREGACIÓN GENERAL 34, Decreto 17: *La Compañía y la vida universitaria*, n. 5.

<sup>3</sup> *Ibid.*, n. 6.

*... significa la participación genuina (...) en la identidad y misión fundamentales de la Compañía. Aunque queremos evitar toda instrumentalización de la universidad o la reducción de su misión a una única meta legítima, el adjetivo 'jesuítica', con todo, requiere de la universidad armonía con las exigencias de servicio de la fe y promoción de la justicia establecidas por la Congregación General 32, decreto 4. La universidad jesuítica puede y debe descubrir en su propia contextura institucional y en sus genuinos objetivos un ruedo específico y adecuado para el encuentro con la fe que obra la justicia<sup>4</sup>.*

Más concretamente, el P. General, Peter-Hans Kolvenbach, remontándose a los primeros tiempos de la Compañía de Jesús, sintetizaba la misión de un centro universitario jesuítico en cuatro puntos<sup>5</sup>:

- la excelencia académica, con buenos profesionales que aportan conocimientos y los “bienes internos” vinculados a su profesión;
- el servicio a la construcción de una sociedad más justa y más humana, abierta a la trascendencia y a la fe<sup>6</sup>;
- la creación de conocimiento y el gusto por transmitirlo a los alumnos;
- el facilitar a sus miembros la apertura a la trascendencia, la búsqueda de sentido.

La tarea del desarrollo de los pueblos conecta profundamente con la misión de la Compañía de Jesús hoy. Es más, la conciencia de las diferencias Norte-Sur entendida como injusticia estructural está en el origen mismo de la redefinición que la Compañía ha hecho de su misión en los años recientes. De ahí la importancia de definir cuál ha de ser la responsabilidad específica de los centros universitarios jesuitas en relación con la cooperación al desarrollo.

<sup>4</sup> *Ibid.*, n. 7.

<sup>5</sup> Lo hacía en la *Alocución a la Reunión Internacional de la Educación Superior de la Compañía*, sobre “La Universidad de la Compañía de Jesús a la luz del carisma ignaciano”, Roma 27 de mayo de 2001.

<sup>6</sup> Lo expresaba de forma brillante y muy sugestiva Ignacio Ellacuría en su discurso en la Universidad de Santa Clara (1982): “*Una universidad cristiana tiene que tener en cuenta la preferencia del evangelio por el pobre. Esto no significa que sean los más pobres los que deban entrar a cursar sus estudios en la Universidad, ni que la Universidad deba dejar de cultivar toda aquella excelencia académica que se necesita para resolver los problemas reales que afectan a su contexto social. Significa más bien que la Universidad debe encarnarse entre los pobres intelectualmente para ser ciencia de los que no tienen voz, el respaldo intelectual de los que en su realidad misma tiene la verdad y la razón, aunque sea a veces a modo de despojo, pero no cuentan con las razones académicas que justifiquen y legitimen su verdad y su razón*”.

## 2. Cooperación al desarrollo

Para definir lo que debe ser nuestra cooperación universitaria al desarrollo tenemos que clarificar previamente dos conceptos: el de *desarrollo* y el de *cooperación* al desarrollo.

### 2.1. Desarrollo

No cabe identificar desarrollo con crecimiento económico; ni, por consiguiente, medir el nivel de desarrollo por la renta per cápita; ni poner la clave de la estrategia para el desarrollo en la inversión y la capacidad de ahorro.

Frente a esas concepciones, desde finales de los años ochenta se perfilan planteamientos alternativos que sitúan la lucha contra la pobreza como centro prioritario de toda acción contra el subdesarrollo y señalan a la sociedad civil como el agente principal del desarrollo.

En dicho sentido, la lucha contra el subdesarrollo no busca paliar los efectos de este, sino directamente atajar las causas que lo producen.

El auténtico desarrollo ha de ser definido entonces

- como *desarrollo humano*: en el sentido del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, como el “proceso de ampliar la gama de opciones de las personas, brindándoles mayores oportunidades de educación, atención médica, ingreso y empleo, y abarcando el espectro total de opciones humanas, desde un entorno físico en buenas condiciones hasta libertades económicas y políticas” (PNUD 1992);
- como *desarrollo sostenible*: en el sentido de la Comisión Mundial del Medio Ambiente y Desarrollo ONU, como “aquel que satisface las necesidades del presente sin limitar el potencial para satisfacer las necesidades de las generaciones futuras”.

En palabras de Amartya Sen, el desarrollo ha de ser entendido como “el proceso de expansión de las libertades reales de que disfrutaran los individuos”.

No es posible olvidar los obstáculos procedentes del actual orden económico mundial, que son responsabilidad en primer lugar de los países más desarrollados. Pero, por lo que atañe a la responsabilidad de los mismos países en desarrollo, este proceso no puede ser entendido sólo a nivel individual, ni sólo promovido desde el Estado o desde agentes externos.

Un verdadero desarrollo pasa hoy por la movilización de la sociedad civil y tiende, en fin de cuentas, al progreso social. Esto significa que el desarrollo ha de ser *integral y endógeno*:

- *integral*, porque el progreso ha de ser buscado simultánea y articuladamente en los terrenos económico, social, político, cultural y moral, de forma que todos ellos se refuercen entre sí;
- *endógeno*, porque este proceso multisectorial debe buscarse desde la propia sociedad, desde su capacidad para actuar sobre sí misma, tomando conciencia de sus potencialidades y promoviendo unas mejores condiciones de vida y una participación democrática.

## 2.2. Cooperación al desarrollo

Desde finales de la segunda guerra mundial, muchos Estados del primer mundo pusieron en práctica una política de *ayuda al desarrollo* que se caracterizaba por los siguientes rasgos: a) estaba protagonizada esencialmente por los gobiernos; b) era un instrumento al servicio de la política exterior de estos; c) se basaba en el convencimiento de que el crecimiento económico conduciría automáticamente a un mayor bienestar de la población.

Estos enfoques han sido puestos en cuestión posteriormente, en tres direcciones: a) se ha revisado el concepto de desarrollo en los términos ya mencionados; b) la sociedad civil ha asumido un creciente protagonismo en todas estas tareas; c) se ha sustituido la ayuda por una verdadera *cooperación*.

Por *cooperar* entiende el Diccionario de la Real Academia de la Lengua: “obrar conjuntamente con otro u otros para un mismo fin”. La cooperación al desarrollo concibe las relaciones entre las partes implicadas de forma radicalmente distinta a como lo hacía la ayuda al desarrollo.

La ayuda es unidireccional; la cooperación supone que las dos partes trabajan juntas en torno a intereses comunes: los agentes del Norte aportan recursos humanos, económicos y tecnológicos, mientras que los agentes del Sur colaboran en la definición de las necesidades y en la ejecución de las acciones. Porque, si el desarrollo se basa en la emergencia de la sociedad civil, la cooperación al desarrollo implica confiar en las capacidades de los “beneficiarios” para decidir lo que les conviene.

### 3. Cooperación universitaria al desarrollo

Si la universidad ha sido históricamente un agente de progreso, tanto por su labor formativa como por su papel dinamizador y movilizador de la sociedad, el desarrollo y la cooperación al desarrollo, tal como acaban de ser presentados, ofrecen oportunidades inmensas de acción para una institución universitaria.

#### 3.1. Algunos rasgos específicos de la cooperación universitaria al desarrollo

Las instituciones universitarias, en general, se han incorporado sólo recientemente de forma oficial a la tarea de la cooperación al desarrollo. Esta incorporación ha suscitado celos e incluso oposición de otros actores, especialmente no oficiales, que ya jugaban un papel en este campo.

Sin embargo, la complementariedad y pertinencia de los centros universitarios en la cooperación al desarrollo respecto de otros actores está fuera de toda duda. Por sus propias características están llamadas a jugar un *papel de catalizador y apoyo* para la acción de otras instituciones de desarrollo.

Entre estas características propias de la cooperación *universitaria* al desarrollo conviene citar:

- 1º Como en toda iniciativa de cooperación al desarrollo, *el centro ha de ser la persona humana*; más concretamente, *las personas que sufren situaciones de exclusión* (racial, económica, social, de género...), los pobres o empobrecidos por el sistema socioeconómico, víctimas de la violencia, de la marginación o de la injusta distribución de los bienes y de las oportunidades...
- 2º Sin embargo, las instituciones universitarias son, por su propia naturaleza, *instituciones de vía lenta*<sup>7</sup>: ello explica que su acción no tenga, muchas veces, efectos directos e inmediatos sobre las víctimas del subdesarrollo.
- 3º Ahora bien, ese carácter hace a las instituciones universitarias más idóneas para una *acción estructural*, que arranque de la identificación del *complejo sistema de causas globales, nacionales, regionales, locales y también personales*. Y es evidente que la identificación de los proble-

---

<sup>7</sup> I. GONZÁLEZ MODROÑO, Intervención en las Jornadas Interuniversitarias del Profesorado de COCESU (Loyola 2002).

mas, su caracterización, evaluación y el análisis de sus causas parece ser previo a la realización de cualquier actividad de desarrollo.

4º Este tipo de actuación permite a las instituciones universitarias generar y difundir un acervo de conocimientos e interpretaciones de la realidad desde la perspectiva de los empobrecidos, que contrasta con la lógica del “pensamiento único”. En esta *generación de pensamiento alternativo*, las instituciones universitarias están perdiendo importancia frente a otros actores que están trabajando intensamente en el análisis de los problemas medioambientales, del desarrollo humano o del sistema socioeconómico.

5º Al comprometerse en esta línea, los centros universitarios de la Compañía de Jesús tienen que aceptar el reto de saberse no completamente dentro del marco de la excelencia académica y científica, tal como es entendida hoy en el mundo universitario en general. Esa “excelencia” se mide por las páginas publicadas en las revistas que figuran en los índices internacionales, donde ciertos temas suelen quedar excluidos porque no tienen interés para las tendencias científicas internacionales dominantes. No se trata de renunciar a la excelencia, sino de promover un concepto de la misma que incluya entre sus valores la capacidad de afrontar el cambio social.

Si asumimos consecuentemente esta forma de ser en la cooperación, se abrirá para nosotros una triple perspectiva:

- a) Un mayor enriquecimiento para nuestras propias instituciones universitarias, que quedarán marcadas por esas realidades diferentes a las que conforman el ambiente normal de nuestros centros.
- b) La posibilidad de colaboración con otras instituciones no universitarias en este campo del desarrollo desde nuestra propia especificidad. Entre ellas habrá que contar en primer lugar con otras obras de la Compañía de Jesús o vinculadas a esta, tanto en el campo de la cooperación (Intermón, Entreculturas – Fe y Alegría, Alboan, Servicio Jesuita de Refugiados...) como en el de la reflexión e incidencia (Grupo Fomento Social, Internacional Jesuit Network for Development...).
- c) La posibilidad de trabajo en red con otras instituciones universitarias de la Compañía de Jesús (especialmente con AUSJAL).

### 3.2. *Los objetivos de la cooperación universitaria al desarrollo*

De acuerdo con todo lo que precede, *tres objetivos generales* pueden guiar la cooperación universitaria al desarrollo:

1. La contribución a la formación de capital humano del Sur y en el Sur.
2. El apoyo al fortalecimiento de las instituciones de los países del Sur, especialmente de las universitarias (porque no se construye país sin construir universidad).
3. La presencia de la cooperación al desarrollo en el día a día de la docencia y la investigación en nuestros centros universitarios del Norte.

Los dos primeros objetivos generales de la cooperación al desarrollo tienen su campo directo de actuación en los países del Sur: buscan el fomento del desarrollo del mundo empobrecido a partir del aprovechamiento del efecto multiplicador de la formación de formadores y de la mejora de las capacidades y recursos de las universidades contrapartes. El tercer objetivo general tiene, en cambio, su campo de acción en nuestro país.

### 3.3. *La cooperación universitaria al desarrollo: tareas en el Sur*

Corresponde a los dos primeros objetivos generales enunciados antes. Podemos concretarlos ahora a unos *objetivos más específicos*:

- Formación del capital humano con mentalidad y valores de compromiso social: transmisión de conocimientos, valores y destrezas.
- Formación de formadores buscando un efecto multiplicador en la sociedad de cada país.
- Transmisión de experiencia docente y de tecnología educativa.
- Desarrollo de capacidades institucionales y transmisión de herramientas de gestión universitaria.
- Transmisión de tecnología específica en el campo del desarrollo económico y social.
- Colaboración en el diseño y ejecución de proyectos integrales de desarrollo.
- Transferencia de financiación.

Si abordamos ahora la secuencia temporal de la cooperación al desarrollo y la aplicamos a una institución universitaria, cabe distinguir tres fases:

*Primera fase: diagnóstico.* Como en cualquier proyecto de cooperación al desarrollo, los primeros pasos deben ir en la línea de construir un diagnóstico suficientemente completo para definir los objetivos, contenidos y prioridades de la cooperación universitaria. Para ello es preciso la intervención de una contraparte adecuada, que actúe desde aquella realidad, y que en nuestro caso puede ser preferentemente una universidad (jesuita o no).

*Segunda fase: formación de formadores para garantizar un profundo efecto multiplicador.* Este efecto multiplicador puede buscarse por dos vías complementarias: una personal y otra institucional. *La vía personal* comprende la formación de profesores en el país de origen y los periodos de formación de postgrado de los profesores en España. *La vía institucional* se orienta a la mejora de las capacidades docentes e investigadoras de centros similares en los países en desarrollo, para que ellos mismos puedan responder más adecuadamente a la demanda de la sociedad de expertos, técnicos o gestores, y afrontar más rigurosamente los problemas que frenan el desarrollo del país y la lucha contra la pobreza. Por último, y en la medida de lo posible, estos esfuerzos deben ir complementados por el apoyo a la gestión universitaria mediante transferencia de modelos de gestión y apoyo financiero para la mejora de las condiciones docentes. Si esta tarea de formación de formadores es efectiva, se cumplirá con uno de los objetivos de la cooperación al desarrollo: dejar de ser necesarios, en la medida en que, paulatinamente, los profesionales formados terminan cubriendo los huecos en la formación que inicialmente son asumidos por el centro universitario del Norte.

*Tercera fase: formulación de políticas y creación de estructuras.* Estas actuaciones consisten básicamente en la colaboración con gobiernos, administraciones y agentes sociales para la creación de estructuras y formulación de políticas de desarrollo de sus países, a partir de los conocimientos y el capital humano generados en la fase anterior. Si el trabajo realizado en esa fase anterior ofrece como doble resultado la presencia de capital humano formado en las universidades y la experiencia del trabajo conjunto, están creadas las bases para equipos conjuntos de capital humano que trabajen en proyectos de formulación de políticas estatales, creación de estructuras de formación, asesoramiento a los agentes públicos y privados del país, ejecución de programas y proyectos.

### 3.4. La cooperación universitaria al desarrollo: tareas en el Norte

El *tercer objetivo general* (la presencia de la cooperación al desarrollo en el día a día de la docencia y la investigación en nuestros centros universitarios del Norte) expresa el efecto retorno que la cooperación universitaria al desarrollo tiene para el centro universitario que lo pone en práctica. En este sentido, la cooperación al desarrollo no es sólo unidireccional: tiene también efectos muy positivos para los agentes del Norte. Dicho efecto retorno se traduce en un cúmulo de conocimientos y de experiencias de primera mano de una realidad diferente, así como en una sensibilización nueva a toda esa problemática, que afecta en primer lugar a los que intervienen directamente en esas tareas. Pero esta sensibilidad terminará afectando también a la institución universitaria toda y podrá concretarse en estos *objetivos específicos*:

- Impregnar las actividades universitarias en general, docentes o de investigación, de esta preocupación por las desigualdades mundiales y las injusticias que de ahí derivan.
- Investigar en temas relacionados con el desarrollo.
- Organizar cursos, en las enseñanzas regladas (asignaturas de libre configuración, seminarios) o en las propias (*masters* y otros cursos de postgrado), sobre cuestiones relacionadas con el desarrollo de los pueblos.
- Sensibilizar en nuestros centros del primer mundo y su entorno con actividades de difusión, experiencias de voluntariado, etc.
- Colaborar con organizaciones no gubernamentales de desarrollo (ONGD) de España y asesorarlas en la elaboración, ejecución y evaluación de sus proyectos.

## 4. Lugar de la cooperación al desarrollo en nuestras instituciones universitarias

En tiempos de crisis de las instituciones universitarias españolas, afectadas tanto por la caída demográfica como por el aumento de la competencia nacional o los cambios en ciernes a nivel europeo, parece especialmente difícil plantear cambios en sus estructuras (especialmente si eso supone la creación de un nuevo “lugar”).

Sin embargo, por coherencia con nuestra misión y también por necesidad

de reforzar nuestra propia identidad, parece urgente dar los primeros pasos para establecer la actividad de cooperación universitaria al desarrollo en todos nuestros centros de manera eficaz, sostenible e integrada con el resto de la actividad universitaria.

Para ello hay que contar con la experiencia de cada centro en este campo y respetar sus peculiaridades. Con el deseo de diseñar un modelo compartido, aunque no idéntico para todos (porque nuestros centros no son homogéneos, ni por dimensiones ni por otros muchos rasgos históricos y actuales), señalamos algunas características del mismo así como la infraestructura mínima y los recursos humanos y económicos necesarios.

#### *4.1. Características organizativas*

La cooperación universitaria al desarrollo debe funcionar según estas características:

- 1ª Integrada en las funciones universitarias, concretamente con capacidad para la docencia, la investigación y la extensión y servicios (proyectos).
- 2ª Multidisciplinar, de forma que permita abordar tanto los proyectos como las investigaciones o la docencia desde múltiples enfoques e integrar dichas visiones.
- 3ª Interfacultativa: abierto a la participación de profesores e investigadores de otros departamentos, institutos, facultades y escuelas de la institución.
- 4ª Con capacidad para dinamizar a la comunidad universitaria: abierta a la participación de alumnos, personal, ex-alumnos y otros miembros de la comunidad universitaria.
- 5ª Diferenciada del área de relaciones internacionales del centro (ya que estas no siempre tienen por objeto la cooperación al desarrollo), pero articulada con ellas para aprovechar sinergias y otras oportunidades.
- 6ª Participativa: de forma que participen directamente en su gestión y en sus actividades, no sólo la propia comunidad universitaria, sino también asociaciones, fundaciones e incluso empresas.
- 7ª Dotada de medios humanos y materiales suficientes, en función de la misión y la visión de la institución y de sus objetivos a medio y largo plazo.

#### 4.2. Infraestructura mínima

Para garantizar el cumplimiento de la misión de cooperación universitaria al desarrollo sería necesario dotar a esta área de una *entidad propia y diferenciada dentro de la institución universitaria, con capacidades tanto de docencia como de investigación y de servicios*.

Cooperación al desarrollo deberá contar con *un responsable*, que no tenga simultáneamente otras tareas funcionales, y con *unos locales propios*, que la doten de la necesaria visibilidad. En ese lugar desarrollará su actividad el personal que le sea asignado.

Cooperación al desarrollo estará dotada de la *autonomía* necesaria para organizarse y funcionar, de forma que se disponga de la necesaria flexibilidad para la realización de propuestas y proyectos y para la organización de sus actividades. Al mismo tiempo deberá tener un claro *vínculo de dependencia respecto a la máxima autoridad de la institución*, como expresión de la centralidad de la cooperación al desarrollo dentro de la misión del centro.

#### 4.3. Recursos humanos

Aparte del responsable del área y de las personas asignadas a ella, según se ha dicho ya, se deberá facilitar en lo posible la *participación del profesorado, investigadores y otro personal* en proyectos y actividades de cooperación al desarrollo. Para ello se deberá proveer de los medios humanos, económicos y materiales necesarios que permitan esta participación, garantizando el principio de *“participación no onerosa y no lucrativa”*. En concreto, será necesario garantizar:

- La posibilidad de incorporarse a proyectos de desarrollo (ya sean docentes, de investigación o de extensión) por parte de personal que así lo desee, siempre en coordinación con el centro en que presta su servicio habitual, reconociendo para ello oficialmente los tiempos de dedicación a actividades de cooperación.
- Un régimen de sustitución académica que evite la acumulación de clases pendientes para aquellos profesores que realicen viajes en el marco de proyectos de cooperación.
- Condiciones de viajes, alojamiento y manutención dignas, pero no lucrativas para el participante.

- Valoración en la carrera profesional dentro de la institución universitaria de estas actividades, respecto de los proyectos de investigación, publicaciones, actividades académicas, etc., de forma que no se aparte de la carrera académica a aquellas personas comprometidas con la cooperación universitaria al desarrollo.

Será deseable también la *participación de los alumnos*, que podría realizarse según distintas modalidades:

- En *actividades académicas* (con reconocimiento de créditos, si es aplicable) de educación para el desarrollo, facilitando la realización de trabajos de investigación (tesinas, proyectos de carrera y tesis doctorales) en este área, ya sean desde una perspectiva temática o multidisciplinar.
- En *actividades de voluntariado* (en ocasiones también convalidables como prácticas), con experiencias de cooperación en el extranjero, de colaboración con ONGD en el ámbito universitario, etc., desde el convencimiento de que estas actividades tienen una alta capacidad educativa para los que las realizan.

No cabe olvidar tampoco en este apartado la necesidad de *programas de becas de grado y postgrado* para alumnos de países en desarrollo, que deberían aumentar en número y dotación, pudiéndose para esto además aprovechar bien la colaboración con la red de centros jesuitas en el mundo.

#### 4.4. Recursos económicos

Cooperación al desarrollo no debe ser concebida como una fuente de costes: ha de tener *capacidad para generar fondos*, creando “productos” capaces de atraer recursos públicos y privados para financiar actividades de cooperación. Dichos recursos existen, aunque fluctúan según las políticas gubernamentales de cada momento: por eso hay que saber cómo atraerlos, buscando incluso la fórmula jurídica más idónea.

La *aportación económica de la propia institución* suele ser mucho mayor de lo que se puede cuantificar. Nunca hay que considerarla como un gasto: es una verdadera *inversión* porque genera, no sólo fondos complementarios, sino verdaderos activos intangibles para la institución. En todo caso, es deseable alguna aportación económica explícita como un signo inequívoco del compromiso con esta tarea: podría ser el 0,7% del presupuesto de la institución, u otra cantidad según las posibilidades de cada centro.

La gestión financiera de la cooperación al desarrollo debe estar dotada de la *autonomía* necesaria para moverse en ese campo, que no siempre se adapta a los procedimientos y ritmos de una institución universitaria.

### **5. La colaboración entre las instituciones universitarias de la Compañía**

La experiencia de la comisión formada en noviembre de 2002 y que ha funcionado a lo largo de un curso es valorada muy positivamente por sus miembros. Ha servido para conocer lo que hacen los distintos centros, establecer colaboraciones en proyectos concretos, intercambiar experiencias y unificar criterios. Fruto de los encuentros que se han celebrado en estos meses es el presente documento.

A partir de dicha experiencia *se propone que esta comisión se mantenga*, no sólo como un vínculo más que refuerza el proyecto integrado de UNIJES, sino por su capacidad para garantizar unos objetivos deseables para todos los centros, tales como:

1. Formulación de políticas comunes a todos los centros, de acuerdo con la misión propia de estos.
2. Organización de seminarios y encuentros que ayuden a perfilar mejor nuestras actividades de cooperación.
3. Colaboración en programas académicos conjuntos.
4. Búsqueda de una presencia geográfica equilibrada de nuestra cooperación al desarrollo en los distintos continentes.
5. Elaboración de proyectos comunes, que puedan ser realizados como acción conjunta de varios o de todos los centros.
6. Colaboraciones puntuales en proyectos de un centro concreto.
7. Búsqueda de fondos para la financiación de proyectos.
8. Coordinación de actividades de voluntariado de nuestros alumnos en países en desarrollo.
9. Coordinación en las relaciones con otras redes de la Compañía (AUSJAL y otras).
10. Intercambio de información.

Dicha comisión estaría formada por un representante de cada centro (normalmente, el responsable de la cooperación al desarrollo en él).



Revista de Fomento Social, 59 (2004), 699-718

---

## RECENSIONES

---

### SOCIOLOGÍA

---

RIFKIN, J. (2004), *El sueño europeo. Cómo la visión europea del futuro está eclipsando el sueño americano*, Barcelona, Paidós Ibérica, 523 páginas.

---

En estos tiempos en que el debate sobre la oportunidad de votar a favor o no de la Constitución europea recorre nuestro viejo continente, no viene mal escuchar voces que nos miran desde fuera. Como nuestros lectores conocen, Jeremy Rifkin es un analista social norteamericano muy afamado. Profesor de la Universidad de Pensilvania, y autor de varios libros exitosos<sup>1</sup>; digamos que es un clásico “productor de best sellers”. Hay que añadir, para situar esta obra, que Rifkin ha pasado mucho tiempo de su vida en Europa y ha sido asesor de

alto nivel de muchos gobiernos e instituciones europeas. Podemos decir que escribe sobre un tema que, en principio, conoce bien.

El libro que comentamos tiene un mensaje básico, un objetivo fundamental: demostrar la superioridad del modelo europeo (que él califica significativamente de “sueño”), sobre todo de cara al futuro, frente al norteamericano. Sólo por este hecho, relativamente poco convencional en un escritor estadounidense, uno se siente tentado a leerlo.

Aparte de la Introducción, la obra se estructura en tres grandes partes; *la primera parte*, titulada “*Nuevas lecciones del Viejo Mundo*” contiene tres capítulos expresivamente titulados: “La lenta agonía del sueño americano”, “La nueva tierra de las oportunidades” y “El silencioso milagro económico” (se refiere, obviamente, a la Europa desarrollada).

---

<sup>1</sup> Destacaríamos, entre ellos, “El fin del trabajo”, publicado en España también por Paidós. En él augura una nueva sociedad en que las tecnologías sustituirán masivamente al trabajo humano.

En ella dibuja un panorama, quizás algo ingenuo por su optimismo, de lo que podríamos llamar “la buena marcha de la construcción europea”; usando una muy abundante batería de indicadores económicos, sociales, culturales, construye un cuadro abrumador sobre la superioridad del modelo europeo; en resumen, diríamos que, según Rifkin, “Europa va bien”...

*La segunda parte*, la de mayor vigor teórico del libro, se titula “*La construcción de la Edad Moderna*”. Se compone de cuatro capítulos: “Espacio, tiempo y modernidad”, “La creación del individuo”, “La invención de la ideología de la propiedad” y “La construcción de los mercados capitalistas y de los Estados-nación”. Es un análisis muy erudito centrado alrededor de los tres elementos que Rifkin considera constitutivos de la Edad moderna: el desarrollo de la ciencia moderna, la aparición y extensión de la economía de mercado y el surgimiento del Estado-nación. Estas tres realidades están evolucionando:

*“...los fundamentos de la ciencia ortodoxa actual se están viendo sacudidos por nuevas formas de comprender y organizar la naturaleza. La economía de mercado se enfrenta a una nueva forma de organizar el comercio, basada en la red. Al mismo tiempo, el Estado-nación deja paso progresivamente a nuevas formas de gobierno regional y global mejor preparadas para asimilar las nuevas realidades tecnológicas y los cambios en las actitudes humanas que caracterizan la era de la globalización”* (p 131).

Según el autor, en estos tres aspectos, la Unión Europea le lleva la delantera al imperio estadounidense, aunque no deja de afirmar su compromiso con el sueño americano y su intento de alcanzar algún grado de sinergia entre ambas visiones (cfr. p. 19)<sup>2</sup>.

“*La llegada de la era global*” es el título de *la tercera parte*, la más larga del libro. Analiza una serie de elementos estratégicos que caracterizan los procesos en curso, subrayando en todos ellos, las fortalezas y debilidades (las primeras siempre superiores) del modelo europeo. Desarrolla 9 temas; sus títulos expresan bien el contenido de cada uno: “Comercio en red en una economía globalizada”, “Los Estados Unidos de Europa”, “Un gobierno sin centro”, “Razones para cortejar a la sociedad civil”, “El dilema de la inmigración”, “La unidad en la diversidad”, “Batallas por la paz”, “Una segunda ilustración”, “La universalización del sueño europeo”. Este último capítulo 16, muy sugerente e inspirado, con un cierto hálito utópico, constituye de hecho la conclusión del libro.

Nos sentimos incapaces de resumir en pocas líneas el contenido de un trabajo tan voluminoso y tan rico en contenido. Las tesis optimistas del autor se resumen bien en los siguientes párrafos; que el lector mismo juzgue:

*“El sueño europeo pone el acento en las relaciones comunitarias más que en la autonomía individual, en la diversidad cultural más que en la asimilación, en la calidad de vida más*

<sup>2</sup> Y también los dos últimos párrafos del libro (“...si compartiéramos lo mejor de ambos sueños”); cfr. p. 498.

*que en la acumulación de riqueza, en el desarrollo sostenible más que en el progreso material ilimitado, en el juego ("deep play" en el original inglés) antes que en el trabajo duro, en los derechos humanos universales y los derechos de la naturaleza por encima de los derechos de propiedad, y en la cooperación global más que en el ejercicio unilateral del poder" (pp. 13–14). "El sueño europeo toma el relevo allí donde la postmodernidad pierde fuelle ... Consiste en el proyecto de crear un nuevo marco histórico capaz de liberar al individuo del viejo yugo de la ideología occidental y, al mismo tiempo, de comprometer a la especie humana con un nuevo relato común que tomaría la forma de los derechos humanos universales y los derechos intrínsecos de la naturaleza: lo que se conoce con el nombre de una conciencia global" (p. 17). "El incipiente sueño europeo representa las mejores aspiraciones de la humanidad de alcanzar un futuro mejor" (p. 19). "El nuevo sueño europeo es un sueño por el que vale la pena vivir" (p. 498: últimas palabras del libro).*

¿Demasiado bello para ser real? Quizá la mejor manera de orientar a nuestros lectores para que se decidan o no a leer "El sueño europeo", sea acudiendo al tradicional balance de fortalezas y debilidades; un balance forzosamente subjetivo...

Son muchas las fortalezas de la obra. Empezando por la que nos parece más

subjetiva: "El sueño europeo" nos ha interesado mucho (lo hemos leído de un tirón), nos ha resultado sugerente, nos ha abierto perspectivas y puntos de vista inéditos; en una palabra, nos ha gustado.

Su mayor fortaleza, probablemente, se encuentra en las brillantes síntesis que aporta, más que en los análisis. Es muy expresiva su insistencia machacona en el concepto de la "red Europa", también el énfasis en la "capacidad de acceso" frente a la propiedad pura y dura, o su continua referencia a la universalización de derechos que implica la construcción europea, sin olvidar sus alusiones a las formas específicamente europeas de concebir la naturaleza, la prevención de riesgos (el famoso principio de precaución, cfr. pp. 413 ss.), la legislación, la vida en común<sup>3</sup> etc. etc. Probablemente, la mejor síntesis de sus tesis se encuentra en algunas páginas del capítulo 13 ("La unidad en la diversidad"). Allí contraponen tres características del sueño norteamericano (derechos de propiedad, mercados, gobernanza del Estado-nación) con las correspondientes de la dinámica del modelo europeo (derechos humanos universales, redes de relación, múltiples niveles de gobernanza) (cfr., por ejemplo, pp. 358 ss.).

Sin duda, el autor domina un vasto campo de conocimientos, piensa y se expresa con brillantez, tiene una gran capacidad para articular visiones suge-

<sup>3</sup> Es muy sugerente su insistencia reiterada en la "forma más comunal y con mayor interacción" de vida de los europeos frente al individualismo de los estadounidenses (cfr. por ejemplo, p. 432), lo que tiene que ver con la misma estructura espacial del poblamiento: cuando llegaron los pioneros a Norteamérica, allí sólo había un número relativamente escaso de indios, Europa estaba "llena" hace más de mil años (cfr. p. 321).

rentes y expresar matices insospechados. Creemos que acierta también en multitud de referencias atinadas, por ejemplo, al considerar que una clave del modelo europeo es la capacidad de integrar lo local en lo global<sup>4</sup>, o al referirse a las cuestiones decisivas de la demografía y la emigración en Europa<sup>5</sup>, o al afirmar –refiriéndose a las diásporas culturales– que los musulmanes se sienten más cómodos que los cristianos (que tienden a identificarse más con un territorio concreto) en una sociedad global (cfr. p. 337)<sup>6</sup>. Es especialmente interesante el capítulo 14 (“Batallar por la paz”) dedicado a la discusión de la gran divergencia de opciones de ambos modelos en lo relativo a política militar<sup>7</sup>, de defensa y de presencia “policial” en el mundo, con una referencia lúcida a la cuestión de la pena de muerte (cfr. pp. 364ss).

También pensamos que acierta al conceder un papel nuclear en todo el proceso al concepto de cesión de soberanía; a ese respecto, el siguiente párrafo nos parece particularmente significativo:

*“Mientras los Estados europeos están cediendo cada vez más soberanía a*

*la Unión Europea y los organismos internacionales, Estados Unidos se orienta en la dirección opuesta. Esto se debe a que los europeos sienten que su libertad se ve realzada por la inclusión y la interdependencia respecto de otros, mientras que los estadounidenses perciben que el hecho de transferir derechos de soberanía a pactos e instituciones extraterritoriales disminuye su soberanía y tiene como consecuencia una pérdida de libertad personal”* (p. 381).

A fin de cuentas, y sirva esta consideración para cerrar la relación de aspectos positivos, creemos que el autor acierta al describir así los vínculos que unen a los europeos:

*“...pese a todos los conflictos surgidos entre las nacionalidades y los gobiernos de Europa en el transcurso de los dos últimos milenios, los europeos comparten al menos unos vínculos filosóficos, teológicos y culturales comunes, entre los que cabe incluir la filosofía griega, el derecho romano, el cristianismo, el Renacimiento y la Reforma, la racionalidad de la Ilustración y la primera y segunda revoluciones industriales”* (p. 470).

Pero si nos fijamos en las *debilidades* de la obra tenemos que mencionar también una buena lista de importantes

<sup>4</sup> “¿Puede uno ser catalán y al mismo tiempo español, europeo y ciudadano global?” (p. 311).

<sup>5</sup> “Yo sugeriría que el éxito o el fracaso del emergente sueño europeo depende, en gran medida, del modo en que la actual generación de europeos aborde las cuestiones de la natalidad y la inmigración. ¿Para qué sirve un sueño si no queda nadie en el futuro que pueda beneficiarse de su promesa?” (p. 330).

<sup>6</sup> También en este aspecto nos parece lamentable que no haya una alusión a las interesantísimas reflexiones de A. MAALOUF (2002), *Identidades Asesinas*, Madrid, Alianza Editorial de bolsillo. (Edición francesa: *Les identités meurtrières*, en Ed. Les livres de Poche).

<sup>7</sup> Probablemente sea en este punto, el de la debilidad militar europea, donde Rifkin expresa la crítica más fuerte de todo el libro al modelo europeo (Cfr. p. 396).

defectos. A nuestro juicio, y no es ésta la menor de nuestras críticas, al leer a Rifkin uno saca la impresión de que existe una rara unanimidad de planteamiento sobre lo que ha sido, es y deberá ser el proceso de construcción europea; nada más lejos de la realidad; suena un poco a visión idílica e irenista. Por poner sólo dos ejemplos, el autor no alcanza a distinguir las profundas diferencias de planteamiento que existen entre países (véase la clásica dialéctica entre el enfoque del eje franco-alemán frente al británico), o entre ideologías políticas; sin ir más lejos, hay matices diferentes sumamente importantes en relación a la siempre pendiente “Europa social” que distinguen los acentos de los socialdemócratas europeos frente a los de los conservadores y/o democristianos, sin hablar de otras posiciones más radicales. Ese tipo de matizaciones se le escapan por completo.

Además, el libro adolece del típico sesgo de estos fabricantes norteamericanos de best-sellers en serie; hay un estilo inconfundible en el que uno no sabe si admirar o criticar su ostentosa erudición, su carácter permanentemente ensayístico con innumerables afirmaciones tan brillantes como polémicas, su indiscutible riqueza de horizontes y perspectivas, su pretensión de hablar “de todo lo divino y lo humano” (textualmente, porque el

tema religioso también sale con cierta frecuencia: pp. 30–32, 34–35, 50, 333 ss, 470... y, sobre todo, 493–494).

Por otro lado, su contraposición de los dos sueños resulta un poco caricaturesca (véase por ejemplo pp. 24–25). Incluso un eurófilo crítico como quien esto escribe encuentra sospechoso el método del autor consistente en remarcar sistemáticamente las virtudes del modelo europeo y los defectos del norteamericano.

La bibliografía, cómo no, es exclusivamente en inglés. Aunque el autor maneja documentos básicos (por ejemplo, los Tratados) es llamativa la ausencia de referencias de analistas propiamente europeos. Nos parece sorprendente, clamorosa, la ignorancia del trabajo pionero de Michel ALBERT (1993).– *Capitalismo contra capitalismo*<sup>8</sup>. Se trata de un libro indispensable precisamente para comparar ambos modelos, y ello justamente porque analiza con rigor los matices diferenciales de los dos modelos económico-sociales, incluyendo por cierto en la comparación al modelo asiático (Japón, sobre todo) de forma sistemática, lo que –por cierto– Rifkin sólo hace de pasada. La tipología de Michel Albert de “capitalismo renano” versus “capitalismo sajón”, aun siendo un esquema simplificador de análisis, ha dado mucho juego en los estudios

<sup>8</sup> Buenos Aires/Barcelona/México, Ed. Paidós, 253 págs. Nótese que se publicó en castellano en la misma editorial que el libro que comentamos. Otras obras fundamentales que le hubieran ayudado a dar cuerpo a su razonamiento es: Loukas Tsoukalis (1993), *The new European Economy. The Politics and Economics of Integration*, New York, Oxford University Press, 380 pp. Dusan Sidjanski (1998), *El futuro federalista de Europa. De los orígenes de la Comunidad Europea a la Unión Europea*. Ed. Ariel, 484 pp. (1ª edición francesa en Presses Universitaires de France, 1992).

subsiguientes de multitud de autores.

Pero eso no es todo; nos atrevemos a formular así una debilidad que nos parece importante: el autor muestra tener un conocimiento menos profundo y detallado acerca de la UE de lo que era de esperar para una obra de esta envergadura y pretensión; explicamos por qué. Una ausencia espectacular de su análisis es la referencia a las dos políticas estrellas de la historia de la construcción europea, al menos desde el punto de vista de su volumen presupuestario (durante años han supuesto el 75% o más del total del presupuesto europeo, al que por cierto Rifkin sólo se refiere de forma genérica): nos referimos a la política agraria común (PAC)<sup>9</sup> y a la política regional, de equilibrio interterritorial, de cohesión. Sean cuales fueren sus actuales avatares, estas dos políticas no sólo han sido piezas clave de la propia definición del modelo europeo, sino que han contribuido decisivamente a construir una incipiente conciencia de ciudadanía común. Si el dinero de unas regiones más ricas va a otras menos desarrolladas, si los fondos comunes, procedentes de los sectores más desarrollados, han ido a otros sectores, como la agricultura, ello genera una conciencia común basada en muy concretas y costosas prestaciones. Ni una palabra

sobre ello en este libro.

A lo largo de nuestra lectura, también hemos tenido la impresión de que Rifkin ignora algunos matices técnicos fundamentales implícitos en las fórmulas de la Unión Aduanera y Mercado Único, así como en los entresijos de las normativas europeas (diferencia esencial entre reglamentos y directivas etc.), en el detalle de las formas de voto por mayoría cualificada del Consejo de Ministros de tendencia más “federalista”; tampoco el autor da la importancia geopolítica que merecen en todo el proceso a Francia y Alemania. En el capítulo 9 (“Los Estados Unidos de Europa”) la descripción de la UE es notablemente incompleta y fragmentaria; un lector que desee saber qué es y cómo funciona la integración europea que busque en algún otro manual, para eso no sirve este libro<sup>10</sup>.

Otro punto débil de envergadura de la obra es que, salvo algunas alusiones y una esporádica referencia a los fondos de Cooperación (en el capítulo 16), en el análisis del autor está totalmente ausente una reflexión de fondo sobre la responsabilidad de los dos modelos comparados ante la desigualdad mundial y la pobreza de centenares de millones de seres humanos. Tanto el sueño europeo como el norteamericano son posibles porque somos ricos<sup>11</sup>; a

---

<sup>9</sup> Sólo hay algunas referencias al creciente desarrollo de la agricultura ecológica en el capítulo 15 (“Una segunda Ilustración”).

<sup>10</sup> Un detalle significativo: salvo error por nuestra parte, al narrar los orígenes de la construcción europea, no menciona una sola vez a Robert Schuman... Además hay algunas inexactitudes y errores como, por ejemplo, sobre cuestiones relativas al proyecto de Constitución Europea (cfr. p. 269).

<sup>11</sup> También es cierto que algunos rasgos (por cierto, coincidentes) de los modelos europeo y americano están en el origen del alto nivel de desarrollo económico y de bienestar material de estas sociedades.

muchas otras áreas del planeta les está prácticamente vedado soñar... El lector que esto escribe hubiera agradecido que se dedicaran menos páginas a explicar el origen de la modernidad, o los avances tecnológicos que han permitido la creación de una sociedad en red, y que se hubiera detenido mínimamente a describir y explicar el abismo de desigualdad en que vivimos. ¡Algo tendrán que ver con ello los dos "sueños" hegemónicos (europeo y estadounidense)! Nosotros creemos que –también en este aspecto– las virtualidades del modelo europeo para ser parte de la solución de los problemas del planeta son mayores que las del norteamericano; pero habría que demostrarlo.

Nos ha gustado mucho la traducción castellana así como el cuidado de la edición: las erratas son prácticamente inexistentes; no siempre se puede decir lo mismo... Sin embargo el índice analítico y de nombres, tan útil en una obra de esta envergadura, es notoriamente incompleto.

A pesar de todo, al terminar de leer esta nueva obra de Rifkin, y sin retirar ninguna de las críticas que acabamos de formular, lo primero que a uno se le ocurre es que han merecido la pena las 6 horas que hemos dedicado a su lectura. Ciertamente, como hemos visto, no se trata de un libro completo, ni redondo; pero, indiscutiblemente, es un buen libro: da mucho que pensar.

José J. Romero Rodríguez S J

## ECONOMÍA

---

ALCAIDE INCHAUSTI, J. (2003), *Evolución económica de las regiones y provincias españolas en el siglo XX*, Bilbao, Fundación BBVA, 575 págs.

---

La actual Fundación BBVA viene publicando desde 1962 diversos estudios de carácter espacial, el más importante de los cuales ha sido *la Renta Nacional de España y su distribución provincial* elaborada bianualmente; otros análisis regionales han sido editados por esta Entidad, todo lo cual constituye una importante base de datos. Todas estas obras han sido coordinadas y elaboradas por Julio Alcaide Inchausti uno de los más importantes economistas españoles que merece el reconocimiento de todos los estudiosos interesados por la economía regional.

En esta ocasión ha visto la luz un estudio de la evolución regional (y provincial) desde 1930 a 2000, que parte de las publicaciones de la renta citadas y de informaciones del Instituto Nacional de Estadística. La novedad más relevante es la incorporación de cifras del período 1930–1950 que hasta ahora no habían sido dadas a conocer por la Fundación, a pesar de contar con una elaboración inédita de estos años.

Aparece en primer lugar un análisis por períodos históricos de alcance nacional en su mayor parte. En cada uno de ellos se incluyen cuadros con datos de población, empleo, valor añadido bruto (VAB), etc.

El período 1930–35 marcado por la

crisis mundial es calificado por el autor de «calamitoso»: paro, sobre todo agrícola, reducción de precios agrarios y crecimiento de los salarios. 1935–1940 corresponde al período bélico, que llevó a un descenso del PIB del 14,6% y un aumento de precios del 96,4%. 1940–1950, los años del aislamiento económico, muestra un aumento del VAB del 10,7%, una caída de la productividad y un crecimiento de los precios. En el 1950–1960, se agota la política autárquica, y se alcanza una evolución positiva del PIB de un 74,75% y una relevante mejora de la productividad aparente. 1960–1975 es la etapa más expansiva de la economía española, en la que el PIB y la renta «per capita» se multiplican por más de 2,5; hay un cambio de la estructura productiva y una situación próxima al pleno empleo. En 1975–1985, además del cambio de régimen, se produce una crisis energética mundial, que llevó a un crecimiento muy modesto del VAB, un aumento desmesurado de los precios (289,3% de los precios implícitos) y una «penosa» situación del paro. 1985–1995, con el gobierno socialista, aparecen situaciones diversas: ajuste de la economía, fase crítica del 92 al 94 y recuperación posterior; el PIB creció más que en la Unión Europea, pero sin embargo, el paro apenas descendió. Finalmente 1995–2000, muestra uno de los períodos más expansivos de la economía española, determinado en parte por la necesidad de cumplir las condiciones de Maastricht para acceder a la moneda única: los precios crecen mucho menos que en los años anteriores (2,75% anual), se consigue el equilibrio presupuestario, etc.; en otro sentido, aumenta el PIB (25,1%) y baja sensiblemente el paro.

La parte más específica de la obra es

la dedicada a las regiones y provincias. Ello nos plantea una duda: ¿tiene sentido aplicar el concepto de regiones a los años 30, 50 e incluso 75 cuando la creación de las comunidades autónomas (CCAA) es posterior a estas etapas y la organización territorial de dichos períodos no iba más allá de las provincias, salvo algún aspecto puntual?

En esta parte aparece que el PIB por habitante no ha experimentado grandes cambios relativos, salvo en los casos del País Vasco y de Asturias. Parece que no se ha producido un proceso de convergencia entre las regiones españolas durante este largo período. Sin embargo, si ha habido un notable acercamiento de la economía española a la media europea (de un índice del 53% en 1930 al 86% en 2000). Estudios de otros autores muestran un proceso de convergencia entre CCAA, aunque hay que considerar que se refieren a períodos distintos, principalmente 1955 a 1970.

Las variaciones experimentadas por el PIB por habitante regional y provincial tiene su origen en dos aspectos distintos: el aumento de la población y la expansión económica. El incremento de la población fue muy distinto entre las regiones (Madrid, incremento 312,8% y Extremadura un descenso del 4,9%), con una tendencia a concentrarse en Madrid, en el este y en el sur peninsular; este comportamiento ha permitido según Julio Alcaide un desarrollo más homogéneo y equilibrado.

El estudio de cada una de las CCAA aporta conclusiones interesantes: en Andalucía aparece una mejora del nivel económico que va unido, sin embargo, a un retroceso del índice del PIB por habi-

tante; Aragón muestra un comportamiento económico aceptable, manteniendo su índice de convergencia con la economía española; en Asturias, la crisis industrial ha determinado una caída muy notable del PIB «per capita» (de 112% a 84%); en las Illes Balears, el desarrollo del turismo ha llevado a un aumento muy fuerte de la población y del índice de renta por habitante; en Canarias, el aumento del producto ha ido unido al de la población, por lo que el índice de convergencia se deteriora; Cantabria, comunidad muy afectada por la crisis industrial, experimenta un retroceso de su índice de convergencia; en Castilla-La Mancha, ha habido un éxodo poblacional que unido al crecimiento del producto ha permitido una ligera mejora de su convergencia con la media española; también, Castilla y León ha perdido población y ha tenido un cambio de su estructura económica que ha dado lugar a una notable mejora de su índice de convergencia con el resto de España; Cataluña ha tenido un aumento del PIB muy notable, a la cabeza de la economía española, pero, por razones demográficas, su puesto en el «ranking» del PIB por habitante baja a lo largo de los setenta años; la Comunidad Valenciana ha crecido tanto en población como en producto, manteniendo su relación de la renta por habitante en la media del Estado; Extremadura, con un importante crecimiento del producto y un descenso de la población, se acerca a la media nacional del PIB «per capita», aunque permanece en el último lugar del «ranking»; Galicia presenta una evolución equivalente a la de Extremadura, si bien mejora su índice de convergencia pasando del puesto quince al decimotercero; la Comunidad de Madrid crece en términos de población y de VAB, sin embargo des-

ciende el índice de renta por habitante, pero mejora su índice de convergencia; Murcia tuvo un importante crecimiento en todas las variables, aunque empeoró ligeramente su convergencia con el resto de España; la economía de la Comunidad Foral de Navarra ha evolucionado muy positivamente por lo que su lugar en el «ranking» de renta por persona pasa del sexto puesto al tercero; en el País Vasco la economía sufre un notable deterioro lo que causa un descenso del índice del PIB por habitante, así como la pérdida del primer puesto en el «ranking», en el que pasa al sexto lugar; La Rioja es una de las CCAA que tuvo un mayor crecimiento del PIB «per capita», si bien su lugar en la clasificación permaneció invariable.

El análisis por provincias completa el de las CCAA. Parece que se ha producido una mayor polarización durante estos setenta años: las provincias con mayor PIB por habitante ganan puestos en la clasificación, mientras que las de menor PIB pierden posiciones durante el período.

El texto contiene un interesante anexo referido al período 1995–2000. En éste se realiza una descripción de cómo evolucionan las variables socioeconómicas: población, crecimiento económico, productividad, renta interior, renta familiar, ahorro nacional bruto..., todo desde el punto de vista regional. Muestra que las CCAA cuyo VAB crece más que la media son, por orden; Illes Balears, Extremadura, Canarias, La Rioja, Murcia, Andalucía, Castilla-La Mancha, Valencia y Cataluña; datos que sugieren que puede haberse producido un proceso de convergencia; finaliza con un notable apartado dedicado a las balanzas fiscales de las CCAA: las Illes Balears, Madrid, Cataluña y Valencia

presentan superávit (tuvieron capacidad de financiación), mientras que Andalucía, Castilla y León, Canarias y Galicia son las que tuvieron un mayor déficit (necesidad de financiación).

La mayor parte del texto está dedicado a los cuadros de los datos socioeconómicos de las CCAA y provincias, clasificados en: población y empleo, producción, valor añadido bruto y costes salariales, macromagnitudes, a precios constantes, producto interior bruto y renta familiar bruta por habitante, así como una serie de ratios e índices. Se trata de una información estadística de una riqueza tal que no tiene equivalente en ninguna otra publicación española.

Hay que tener en cuenta que en esta obra, igual que en las ya citadas del BBVA, lo principal es la aportación de datos, que luego son explotados y sometidos a análisis con diversas técnicas por los investigadores. De aquí que la aportación de cifras tenga un carácter sobre todo descriptivo, lo cual lógicamente no resta mérito a esta valiosa investigación. En este sentido, nos parecería interesante un estudio de la convergencia entre las CCAA durante este largo período, utilizando la conocida metodología «convergencia beta y sigma».

Con esta recensión hemos pretendido dar cuenta del contenido de este libro de reseñable valor, subrayando la aportación a los estudios regionales de la Fundación BBVA y sobre todo de Julio Alcaide Inchausti.

Adolfo Rodero Franganillo

---

AURIOLES MARTÍN, J. y MANZANERA DÍAZ, E. (Coord.), (2004), *Economía y sociedad andaluza. Análisis avanzado de las causas del desarrollo relativo*, Sevilla, Fundación centra, 282 págs.

---

Esta obra coordinada por Joaquín Auriolos Martín y Elena Manzanera Díaz ha sido editada por la Fundación Centro de Estudios Andaluces (centra), figurando también como colaboradores la antigua Consejería de Relaciones Institucionales de la Junta de Andalucía y la editorial Comares.

El origen de su contenido es un seminario organizado por centra y celebrado en Córdoba en 2001; a partir de las ponencias presentadas, se han elaborado ocho artículos que según la *Introducción* comprenden «un conjunto de perspectivas sobre la obstinada resistencia a la reducción de la distancia que entre Andalucía y España existe en términos de actividad, empleo y bienestar» (pág. 14). También se indica en la misma que se ha optado por un tratamiento analítico, y no meramente descriptivo, para poder llegar a determinar las causas que dan lugar al atraso relativo; así mismo no se ha tratado de conseguir la exhaustividad por lo que algunos aspectos pueden haber quedado sin tratar.

En la citada *Introducción* se recuerda que ha habido un proceso de convergencia entre las regiones españolas hasta finales de los setenta, mientras que se han mantenido las diferencias a partir de los ochenta. En el caso de Andalucía se subraya la importancia de la política regional y de la política agraria comunitaria para la Comunidad Autónoma Andaluza

(CAA), que han permitido una modernización de su economía; sin embargo, ello ha ido unido a un fuerte diferencial del desempleo y a una renta «per capita» inferior a la del conjunto del Estado. En cuanto a la productividad aparente ha crecido intensamente, salvo en la última década, lo que muestra una fuerte capitalización de la economía española y en concreto de la andaluza.

El capítulo 1 *Eficiencia y cambio estructural en la economía andaluza* está firmado por J. Auriolés, M.C. Fernández y E. Manzanera, de la Dirección General de Estudios Andaluces. A partir de los datos del Instituto Nacional de Estadística y de las tablas «input-output» de la economía andaluza de 1995, se estudia la distancia entre su producción y empleo con la economía española, el cambio estructural de la CAA y su eficiencia productiva. La tesis, confirmada por sus conclusiones, es que la convergencia de la economía andaluza con la española es un problema de productividad y eficiencia más que de creación de empleo. Por nuestra parte, un reparo a este importante capítulo: la relativa antigüedad de los datos de la tabla IO, pero evidentemente no hay cifras más recientes.

El capítulo 2 que se titula *Convergencia entre Andalucía y España: una aproximación a sus causas (1965–1995). ¿Afecta la inversión pública al crecimiento?* ha sido elaborado por Javier Rodero de centra, Diego Martínez de centra y de la Universidad Pablo de Olavide y Rafaela Pérez de la Universidad Complutense de Madrid. Parten de una función de producción neoclásica de tipo Cobb–Douglas en la que utilizan los datos muy conocidos de la Fundación BBVA y del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE),

correspondientes al período 1965–1995. En la aplicación estudian tres escenarios (dotación de infraestructuras, ineficiencia del mercado de trabajo y ausencia de libre movilidad del capital privado) para determinar las relaciones de convergencia. Concluyen que la política de infraestructuras no ha permitido eliminar el diferencial de rentas con el resto de España, mientras que las ineficiencias del mercado de trabajo han afectado negativamente a la convergencia; finalmente, en contra de opiniones bastante frecuentes, no han observado una insuficiencia del capital privado. Como en otros capítulos, la disponibilidad de datos determina que el final del período de análisis esté un poco alejado en el tiempo.

El capítulo 3º se denomina *Pautas cíclicas de la economía andaluza en el período 1984–2001: un análisis comparado*, siendo sus autores Teresa Leal de la Universidad Pablo de Olavide y centra y Jesús Rodríguez de la Universidad de Huelva y centra. En este escrito se mide el ciclo de la actividad económica andaluza a partir de los datos del Valor Añadido Bruto (VAB) y del empleo, comparándolo con el de la economía española. En sus conclusiones muestran que la economía andaluza experimenta unas fluctuaciones mayores que las del conjunto español, aunque muestra también una elevada sincronía con la española.

El capítulo 4 estudia *El problema del desempleo en la economía andaluza (1990–2001): análisis de la transición desde la educación al mercado laboral*, redactado por Emilio Congregado, de la Universidad de Huelva y centra y J.I. García Pérez de centra y de la Universidad Pablo de Olavide. El análisis está centrado en el mercado de trabajo

andaluz y en las causas de su diferencial de desempleo durante el período 1990–2001; aplican un modelo de duración discreto a los datos de la encuesta de población activa (EPA). Subrayan el dato conocido de que el paro andaluz ha estado siempre por encima de la tasana nacional, mostrando una clara resistencia a la baja. Añaden que la salida al primer empleo está condicionado por el ciclo económico aunque también depende de características individuales (nivel educativo, sector de estudios, etc.).

El nombre del capítulo 5 es *Las diferencias del bienestar andaluz: una interpretación desde la calidad de vida personal*, siendo su autor Jaime Andreu Abella, de centra y Universidad de Granada. Este texto, que parte de un punto de vista algo diferente a los anteriores, se refiere al bienestar de los andaluces a partir de los datos de distintas fuentes referidos a los años ochenta y noventa y de una encuesta realizada por centra; el análisis no solo se refiere al conjunto andaluz sino que también realiza una comparación interprovincial. En las conclusiones aparece una elevada satisfacción de los andaluces con su calidad de vida, especialmente en lo que se refiere a las relaciones sociales y asimismo un importante avance del bienestar social durante los últimos veinte años.

En el capítulo 6 se trata el *Arraigo y desempleo en Andalucía ¿cultura u oportunidades económicas?* por Juan R. Morillas de centra. En este capítulo se insiste de nuevo en las causas del desempleo, explotando los datos de un estudio realizado por centra en el año 2001 mediante un modelo de regresión logística. En contraste con una opinión muy extendida, llega a la conclusión

de que el arraigo no está asociado con el desempleo, mientras que el nivel educativo y los factores económico–estructurales explican en gran parte las oportunidades de empleo.

El capítulo 7 *Identidad y sentimiento andaluz* ha sido escrito por Antonio Jaime Castillo, de la Universidad de Granada y centra. En este trabajo de corte sociológico, el autor analiza los elementos que definen la identidad andaluza, aplicando varios modelos econométricos a un conjunto de datos obtenidos de diversas fuentes; como resultado del estudio, concluye que los andaluces se perciben como amantes de su tierra, aunque al mismo tiempo aparece una identificación con el ámbito local; por otra parte, se encuentran satisfechos de vivir en la CAA; observa también importantes diferencias entre provincias, a lo que no es ajena la percepción del «centralismo sevillano».

El capítulo 8 y último lleva por título *El índice de desarrollo humano en Andalucía: más allá del progreso económico*; sus autores son M<sup>a</sup> J. del Pino Espejo de la Universidad Pablo de Olavide y centra y Juan Fernández Prado de la Universidad de Almería y centra. El punto de partida es el Índice de Desarrollo Humano elaborado por Naciones Unidas que fue aplicado por Serrano y Alcover a las CCAA; los autores, además de explotar estos datos también han aplicado el Índice a las provincias andaluzas. Los resultados indican que Andalucía se encuentra en un puesto muy bajo respecto al desarrollo humano, si bien su situación es algo más favorable en lo que se refiere a la renta «per capita». Desde el punto de vista provincial, se detecta una gran homogeneidad.

En conjunto, una obra interesante que como se indica en la Introducción constituye un buen análisis de la economía andaluza; que no es una simple descripción, sino que profundiza en las causas del retraso de la CAA, utilizando en su caso modelos econométricos que, lo que no es muy frecuente, se aplican como instrumentos que sirven para explicar, no limitándose a exponer resultados sin la necesaria interpretación.

En este tipo de obras, hay un riesgo de heterogeneidad dado el distinto origen de cada capítulo, que recogen los puntos de vista de autores diversos. En general, el libro que recensionamos mantiene un conjunto bastante completo de los diferentes problemas, con algunas inevitables repeticiones; en todo caso, el lector encontrará una visión suficiente de esta economía. En este sentido, el distinto período temporal de cada apartado hace complicada la comparación de los análisis; ello resulta inevitable por las carencias de la información estadística, sobre todo a nivel regional, de nuestro Estado. Echamos en falta un apartado final de conclusiones que recogiese de forma ordenada las distintas aportaciones, en parte esta ausencia queda cubierta por las conclusiones por capítulos que se caracterizan por su claridad y también por su concisión.

En el aspecto formal, una buena presentación y una extensa bibliografía en cada parte.

En resumen, un buen original que se añade a la ya extensa bibliografía sobre la Comunidad Autónoma Andaluza.

Adolfo Rodero Franganillo

## APOSTOLADO SOCIAL

---

MARSHALL, K y KEOUGH, L. (2004), *Mind, Heart and Soul in the Fight against Poverty*, Washington, The World Bank, 284 págs.

---

A lo largo de nuestra modesta experiencia de trabajo en el ámbito de la Cooperación al Desarrollo hemos constatado que, dentro de un pluralismo social rico y afortunado, es muy significativo el número de personas que se deciden a trabajar en CAD procedentes de ámbitos religiosos en general y cristianos en particular y/o animados por su experiencia de fe. El plural usado en el párrafo anterior (“nuestra experiencia”) hace referencia a los miembros del equipo de ETEA con los que trabajamos desde hace muchos años, eso sí, en colaboración y amistad con otras muchas personas e instituciones; la “experiencia” alude por un lado a las acciones de CAD que desde hace más de 15 años venimos desarrollando (sobre todo en Centroamérica, pero también desde hace unos años en Vietnam), y por otro, a la praxis del trabajo de nuestro equipo durante 6 años seguidos en la tarea de la formación de agentes de Cooperación al desarrollo en el marco del Master ETEA-Intermón Oxfam de CAD y Gestión de ONGD; esta última actividad nos ha permitido establecer lazos directos de amistad y colaboración estrechas con casi 200 personas comprometidas en este ámbito, de horizontes muy diversos, así como con la red o constelación de personas e instituciones en que ellas se desenvuelven, sin contar otros innumerables contactos (con ONGD,

ayuntamientos etc.) y actividades (conferencias, cursos, seminarios) dirigidas a personas dotadas de este tipo de sensibilidad.

Pues bien, la gran mayoría de las personas a las que nos referimos han desembocado o convergido en este mundo de la Cooperación procedentes de horizontes ideológicos o religiosos marcados por convicciones fuertes e impulsos éticos bien definidos. Dicho de forma esquemática: la gente que trabaja en Cooperación casi siempre tiene un “color” determinado, un color por cierto marcado, intenso, no vago, ni desvaído, ni difuso. También hay que reconocer que, por pudor o por un cierto irenismo, cuando no por interés, es muy frecuente que en el trájín diario y en las acciones concretas de Cooperación al Desarrollo se intente correr “un tupido velo” acerca de este perfil ideológico de muchas personas y asociaciones, incluidas las mismas ONGD (salvo obviamente las que son manifiestamente confesionales); sólo cuando se ha recorrido un cierto camino juntos suelen salir a la luz las motivaciones más vigorosas y profundas, aquellas que a fin de cuenta dan sentido a las vidas.

El libro que comentamos, editado muy significativamente nada menos que por el Banco Mundial, es un testimonio apabullante de hasta qué punto lucha contra la pobreza y valores religiosos pueden ir, y van de hecho con mucha frecuencia, de la mano. El libro explora la diversidad de colaboraciones existentes entre el desarrollo y las instituciones religiosas. Incluye un abanico muy amplio de estudios de casos procedentes de todas las partes del mundo. El estilo narrativo utilizado permite cubrir in-

tervenciones de nivel comunitario para ayudar a poblaciones excluidas; trabajo en educación, salud, y prevención del HIV/SIDA; restauración de comunidades tras años de conflictos bélicos; y también esfuerzos globales para aportar más claridad y sentido a retos tan importantes como la deuda de los países empobrecidos, el SIDA o el empleo. Las últimas décadas de experiencia en el proceso de desarrollo han permitido extraer enseñanzas acerca de las posibilidades de un “partenariado” creativo entre diversas fuerzas sociales, con especial énfasis en las de origen religioso, en la lucha contra la pobreza.

El capítulo introductorio se titula significativamente: *¿Mundos comunes o separados? Fe y desarrollo. Partenariados para el nuevo milenio*. Partiendo del planteamiento de los Objetivos del Milenio de Naciones Unidas para 2015, se establece el marco de reflexión –la fecundidad de esa colaboración– que permitirá dar sentido al conjunto de experiencias que compondrán los distintos capítulos del libro.

El rico material se estructura en tres partes fundamentales. La Primera Parte, titulada *Perspectivas de fe y la comprensión de la pobreza*. Se trata de reflexionar sobre el propio concepto de pobreza en diálogos internacionales que implican a las diferentes religiones. Se pasa revista, en sucesivos breves capítulos, por ejemplo, a la iniciativa “Jubileo 2002” a favor de la condonación de la Deuda Externa, al coloquio de Fez bajo el título “Dando alma a la globalización”, al movimiento ATD (“Aide à Toute Détresse”), a las iniciativas del BID (Banco Interamericano de Desarrollo) de diálogo con las religiones en

América Latina, a la propuesta de la OIT y el Consejo Ecuménico de las Iglesias sobre el “Trabajo decente”, y al WFDD (World Faiths Development Dialogue) en Guatemala, Etiopía y Tanzania.

La segunda parte, que lleva por título *Los retos del milenio para la fe y el desarrollo* consiste en un interesante elenco de experiencias concretas de relación entre las distintas creencias religiosas y los proyectos y programas de desarrollo. La lucha “ecuménica” contra el SIDA en Uganda, los trabajos en Mozambique auspiciados por la comunidad católica romana de San Egidio, las acciones desarrolladas por los evangélicos en la misma lucha contra el SIDA en África, la actuación de las organizaciones religiosas a favor de la salud reproductiva en Ghana, la lucha de los líderes religiosos tradicionales contra la mutilación genital de las mujeres en Senegal y Uganda, los esfuerzos de los jesuitas en la educación en América Latina con especial referencia a Fe y Alegría, la expansión de la educación infantil mediante las escuelas islámicas en los países de África oriental; y, por último, la iniciativa en defensa de los bosques de Mongolia promovida por los líderes religiosos locales.

La tercera parte, titulada significativamente *Paz para Dios* se dedica monográficamente a iniciativas religiosas tendentes a la consecución y al fortalecimiento de los procesos de pacificación en los escenarios de conflictos armados. Las experiencias descritas son las siguientes: actuación de los jesuitas para

el abandono de la violencia en la región del Magdalena Medio en Colombia; el compromiso de diversas comunidades religiosas en la pacificación de Sri Lanka; la búsqueda de la paz en los conflictos de origen religioso del norte de Uganda; el establecimiento de “fondos para la paz” en las zonas de guerrillas del sur de Filipinas; una década de esfuerzos e iniciativas por la paz en Cambodia; el papel de la ya citada comunidad de San Egidio en la mediación de conflictos en Mozambique y Albania.

Termina la obra con un breve capítulo conclusivo muy inspirado con una serie de 8 “mandamientos” con el fin de aprovechar mejor los esfuerzos de las distintas religiones en la lucha contra la pobreza.

En resumen, esta excelente y muy interesante obra pone de manifiesto, en palabras de las propias autoras, “la centralidad de la fe en los procesos de cambio en la experiencia humana”. Reconocerlo no es sólo una cuestión elemental de justicia en tiempos de aparente marea secularizadora; mucho más que eso: es apostar por una efectiva sinergia verdaderamente ecuménica en la lucha efectiva por la paz y la justicia, “...así en la tierra como en el cielo”.

Un reparo de índole formal: el índice analítico final es sumamente deficiente.

José J. Romero Rodríguez S J

---

**RESEÑAS**


---

**PENSAMIENTO SOCIAL CRISTIANO**


---

PROJET, *Le catholicisme social européen. Un avenir en commun*. nº 9, Paris, septiembre 2004, 94 págs.

---

La revista social bimestral de los jesuitas franceses del CERAS (Centre de Recherche et d'Action Sociale), hermana de nuestra Revista de Fomento Social, ha publicado un interesante número monográfico sobre el tema "Catolicismo social europeo". Las 15 colaboraciones del número, en forma de breves artículos, están estructuradas en tres partes: "Engagés au coeur du monde" (comprensión global e historia de diversos países), "Humaniser l'économie" (el compromiso social de varias iglesias) y "Un discours enraciné dans l'histoire" (la experiencia del diálogo en la esfera pública a través de instituciones y documentos).

José M<sup>a</sup> Margenat S J

**ECONOMÍA**


---

PRADOS DE LA ESCOSURA, L. (2003), *El progreso económico de España (1850-2000)*, Bilbao, Fundación BBVA, 761 págs.

---

En los últimos meses, quizás años, se han ido publicando originales que hacen balance del comportamiento de la economía española, sobre todo durante el período constitucional; esta obra, sin embargo, tiene un horizonte temporal mucho más dilatado: el siglo y medio que finaliza en el año 2000. Aunque con un contenido distinto, una reciente publicación de Julio Alcaide<sup>12</sup>, que también hemos recensionado en este número, y financiada asimismo por la Fundación BBVA, tiene ciertos aspectos comunes con el trabajo de Prados de la Escosura.

El autor, catedrático de la Universidad Carlos III de Madrid, ha investigado el Producto Interior Bruto (PIB) español, y sus componentes, durante estos ciento cincuenta años. El resultado es una obra valiosa que completa y analiza el valor de los estudios de otros autores sobre el producto español, trabajos que en general son poco conocidos para el gran público.

Para obtener los datos de los años más lejanos, Prados ha utilizado los índices de cantidad de Laspeyres y

---

<sup>12</sup> ALCAIDE INCAUSTI, J. (2003), *Evolución económica de las regiones y provincias españolas en el siglo XX*, Bilbao, Ed. Fundación BBVA.

los índices de precios de Paasche; sobre estos existen bastantes fuentes, principalmente sobre las producciones de los grandes sectores, pero las diferencias entre ellas son notables; Prados ha llegado a unas estimaciones que desde nuestro punto de vista son fiables. La publicación a partir de 1954 de la contabilidad nacional de España ha facilitado el análisis del último medio siglo aunque ello ha exigido resolver el problema del enlace de las series de datos. La compleja metodología ofrece como resultado valores del PIB desde el lado de la oferta, que dado su posible menor número de errores es utilizado como «total de control» para el cálculo del gasto.

El texto comprende seis capítulos que se titulan:

- Antecedentes históricos del PIB en España.
- La estimación del PIB por ramas de actividad, 1850–1958.
- La estimación del PIB, 1850–1958: el enfoque del gasto.
- Una serie nueva del PIB, 1850–2000.
- Las fases del crecimiento económico.
- Asignación de recursos y crecimiento.

Las principales conclusiones de este estudio se podrían sintetizar en los siguientes aspectos:

- El nivel de actividad económica aumentó en casi cuarenta veces y el ingreso por persona se multiplicó por quince en este largo período.

- Se observan tres fases en la economía española: 1850–1950, 1950–1974 y 1974–2000. El primer período no parece tan negativo como suele mantenerse; es cierto que la primera guerra europea no coincidió con un crecimiento económico tan amplio como se suele estimar y que durante los años de la guerra civil se produjo un descenso del producto; en conjunto, en este siglo la economía española perdió posiciones con relación al mundo desarrollado. En los años 1950–1974, se produce la mayor aceleración del producto, lo que llevó a una pauta de crecimiento más elevada. El último período, 1974–2000, es de desaceleración, pero sobre una línea de tendencia más elevada.

- Es importante su afirmación de que el crecimiento español es paralelo al de Europa Occidental y al de Estados Unidos, por lo que las diferencias actuales con esas áreas tienen su origen según Prados en años anteriores a 1850.
- Constata que el consumo no fue sacrificado en beneficio del futuro, sino que los logros económicos se disfrutaron por los consumidores; esto lleva a la comprobación de que el ahorro fue comparativamente menor que en otros espacios.
- Subraya, por último, que se comprueba la existencia de un cambio estructural, lo cual es sugerido por los cambios de productividad.

Se completa con un largo anexo, que recoge innumerables cuadros del PIB, sus componentes por sectores, por el

gasto, deflatores, índices, etc. También se incluyen gráficos y cuadros a lo largo de los capítulos, y una bibliografía exhaustiva sobre el tema tratado.

En resumen, una obra insustituible para conocer la historia económica de España, que parte de una metodología precisa y que aporta la base de datos más completa, desde nuestro punto de vista, de estos ciento cincuenta años.

Adolfo Rodero Franganillo

## ECONOMÍA SOCIAL

MORALES, A. C.; MONZÓN, J. L. y CHAVES, R. (Eds.), (2004), *Análisis económico de la empresa autogestionada*, CIRIEC-ESPAÑA, 352 págs.

Las empresas autogestionadas constituyen una forma diferente de hacer empresa, en parte, reflejo de una nueva sociedad emergente que exige a sus gobernantes el desarrollo de políticas socialmente responsables. En este tipo de empresas, el respeto a la persona en su condición humana y en su circunstancia particular es prioritario respecto al capital, ya que entre sus principales objetivos se encuentra promover el desarrollo integral del individuo como fin en sí mismo, convirtiendo el capital en un mero instrumento. Este modelo, lejos de perder presencia en la economía, ha adquirido un protagonismo difícil de imaginar en el contexto actual. Entre 1990 y 2000, el número de empleados

en cooperativas y sociedades laborales casi se duplicó, lo que representa una capacidad de generación de empleo muy superior a la del resto de la economía. La presencia de la economía social es incuestionable como lo confirman algunos datos proporcionados por la Confederación Empresarial Española de Economía Social (CEPES): casi dos millones de puestos de trabajo, más de 47.000 empresas, en torno a 74.000 millones de euros de facturación anual y un peso del 7% en el producto interior bruto del país

En los últimos años han proliferado numerosos estudios –teóricos y empíricos– sobre la materia contribuyendo, de esta forma, a generar un cuerpo de conocimiento amplio y significativo, aunque no siempre coincidente en cuanto a las conclusiones extraídas. Precisamente, el objetivo de esta obra es realizar un compendio de algunas de las publicaciones más relevantes sobre el tema efectuadas por prestigiosos autores.

Así, tras un capítulo introductorio de reflexión a cargo de los editores, el libro integra nueve textos que se podrían agrupar en tres categorías diferentes. La primera recoge los trabajos teóricos de economistas de reconocido crédito como J. Meade (1972), A. Sen (1966), J. Dreze (1976) y A. Bener (1984). Un segundo grupo lo conforman los trabajos de Bonin, Jones y Putterman (1993) y Defourny (1983) que constituyen una síntesis teórica y empírica sobre la empresa autogestionada. La última categoría la integran trabajos de naturaleza empírica, como el panel de Bartlett y otros (1992) y el estudio de casos de Benham y Keefer (1991).

En definitiva, la lectura de la obra constituye una aproximación sintetizada de gran utilidad para el conocimiento de la realidad de las empresas autogestionadas: un modelo de gran base social que, al anteponer el factor humano al capital financiero, contribuye a la construcción de una sociedad más plural y democrática.

J. Antonio Ariza Montes

## COOPERACIÓN AL DESARROLLO

BASELGA, P. ; FERRERO, G. ; BONI, A. (COORD.), (2004), *La educación para el desarrollo en el ámbito formal, espacio común de la cooperación y la educación. Propuestas para una estrategia de acción integrada*, Valencia, Universidad Politécnica de Valencia, Centro de Cooperación al Desarrollo, 75 págs.

Corresponde la autoría de este libro a un nutrido y cualificado grupo de trabajo interinstitucional e interuniversitario (Universidad Politécnica de Valencia, ETEA-Córdoba, HEGO-Universidad del País Vasco, Centro de Investigaciones para la Paz-Madrid) coordinado por el "Grupo de Estudios en Desarrollo, Cooperación internacional y Ética Aplicada de la Universidad Politécnica de Valencia".

Los autores comparten una persuasión profunda y acertada: la educación en el norte "constituye una estrategia esencial para contribuir a la toma de

conciencia de la responsabilidad compartida de los pueblos del Norte y del Sur en la puesta en marcha de un proceso de desarrollo humano y sustentable. Para ello, es imprescindible un cambio en las políticas y modelos de desarrollo de los países del llamado primer mundo que implica a las instituciones públicas, a las privadas y, en definitiva, a toda la ciudadanía" (p. 5).

Se trata de un resumen de otro informe mucho más amplio elaborado en 2000 para la antigua Oficina de Planificación y Evaluación (OPE) de la Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI) titulado "La Educación para el Desarrollo y las Administraciones Públicas Españolas".

Después de aquel texto, el equipo elaboró un Informe Ejecutivo más breve en el que se sintetizaron, tras un largo periodo de consultas, entrevistas y talleres con expertos, los elementos y propuestas que generaron mayor consenso. Este es el contenido del libro que comentamos.

Tras un glosario y una introducción, encontramos los siguientes 7 capítulos. Capítulo 1: Evolución de la educación para el desarrollo. Capítulo 2: Conceptualización y tipología de actuaciones de la educación para el desarrollo. Capítulo 3: El sistema educativo y de cooperación al desarrollo y la educación para el desarrollo. Capítulo 4: Los actores de la educación para el desarrollo en el ámbito formal. Capítulo 5: Propuestas de actuación. Capítulo 6: Referencias bibliográficas. Capítulo 7. Bibliografía sobre educación para el desarrollo en el ámbito formal.

En pocas palabras, se trata de un

trabajo sumamente útil para todos los que se interesan por este ámbito tan importante de la educación para el desarrollo.

La edición es, por cierto, muy esmerada.

José J. Romero S J

## Serie Gestión empresarial

Directora: **Pilar Tirado**

1. *EL RETO DEL EQUILIBRIO. Una guía práctica para decidir cómo emplear su tiempo*, por J. ANTONIO ARIZA.....15 €
2. *MANUAL DE CONTABILIDAD FINANCIERA*, por MAGDALENA CORDOBÉS, HORACIO MOLINA Y JUAN M<sup>a</sup> MUÑOZ.....20 €
5. *GESTIÓN DE COSTES Y MEJORA CONTINUA. Los sistemas de costes y de gestión basados en las actividades (ABC-ABM)*, por PILAR TIRADO VALENCIA .....13 €
6. *MANUAL DE AUDITORIA FINANCIERA*, por JOSÉ ANTONIO ARCEÑEGUI RODRIGO, ISABEL GÓMEZ RODRÍGUEZ Y HORACIO MOLINA SÁNCHEZ.....21 €
7. *TRABAJAR EN EQUIPO: TALENTO Y TALANTE. Técnicas de dinámica de grupos*, por JOSÉ LUIS TRECHERA HERREROS .....13 €
8. *CASOS DE CONTABILIDAD FINANCIERA. Referencia a la normativa internacional*, por MAGDALENA CORDOBÉS Y J. M. MUÑOZ (Coord.).....23 €
10. *EL MARKETING EN LAS ONGD. La gestión del cambio social*, por M. JOSÉ MONTERO .....15 €
11. *PREPARACIÓN Y ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS*, por L. GODOY (Coord.), L. MOLINA Y H. MOLINA.....20 €
14. *RIESGO, RENTABILIDAD Y EFICIENCIA DE CARTERAS DE VALORES*, por FUENSANTA GALÁN .....15,05 €

## Serie Economía y Sociedad

Director: **Ildefonso Camacho**

3. *LOS EFECTOS DE LA POLÍTICA AGRARIA EUROPEA. Un análisis crítico*, por JOSÉ J. ROMERO RODRÍGUEZ (Coord.).....15 €
4. *LOS BENEFICIOS FISCALES DE LA IGLESIA CATÓLICA. Negociación, fundamento y alcance*, por JULIO JIMÉNEZ ESCOBAR.....17 €
9. *EJERCICIOS DE MICROECONOMÍA*, por MANUEL DELGADO, ANA HERNÁNDEZ Y LUIS AMADOR .....23 €
12. *DESARROLLO RURAL EN NICARAGUA. Del consenso en los principios a una propuesta para la acción*, por J. J. ROMERO Y G. FERRERO (eds.)....14 €
13. *FINANCIACIÓN AUTÓNOMICA. Cuestión de principios*, por ARACELI DE LOS RÍOS BERGILLOS .....16 €
15. *EL SISTEMA DE GARANTÍAS RECÍPROCAS EN ANDALUCÍA. Un análisis del modelo y propuesta de futuro*, por EDUARDO J. VILLASECA MOLINA ...15,20 €

---

EDITA: **Desclée de Brouwer, coedición académica ETEA.**

PEDIDOS: **Desclée de Brouwer**  
 Lérida, 7, bajo. 28020 MADRID  
 Teléfono: 915 708 759. Fax: 915 708 580

---

DISTRIBUIDOR EN ANDALUCÍA: **Emaús Libros, S.L.**  
 Río Tinto, 11. 29010 MÁLAGA  
 Teléfono: 952 613 739. Fax: 952 304 827