

Cuadernos
de la Fundació 36
Víctor Grífols i Lucas

Ética y altruismo

Con la colaboración de Peter Singer

FUNDACIÓ
VÍCTOR
GRÍFOLS
i LUCAS

5725/01
23/07/15

Ética y altruismo
36

Cuadernos
de la Fundació 36
Víctor Grífols i Lucas

FUNDACIÓ
VÍCTOR
GRÍFOLS
i LUCAS

Ética y altruismo

Con la colaboración de Peter Singer

Derechos de publicación del capítulo «La naturaleza humana» cedidos por Katz Editores:
Singer, P. «La naturaleza humana» En: Singer, P. *Salvar una vida* (traducción de García Pérez, R).
Buenos Aires: Katz Editores: 2012. p. 63-93.

Cuadernos de la Fundació Víctor Grífols i Lucas
Ética y altruismo. Nº 36 (2015)
Edita: Fundació Víctor Grífols i Lucas. c/ Jesús i Maria, 6 - 08022 Barcelona
fundacio.grifols@grifols.com www.fundaciogrifols.org
ISBN 978-84-608-1643-0 Depósito Legal: B 22365-2015

Cuadernos 36
de la Fundació Víctor Grífols i Lucas

SUMARIO

Pág.

Presentación

Victòria Camps 7

La naturaleza humana

Peter Singer 11

Aportaciones de la mesa de debate

El neoliberalismo y la renuncia a la erradicación de la pobreza en las sociedades opulentas

Albert Sales 52

Cáritas, la riqueza de la solidaridad y la generosidad

Jordi Roglá 67

Solidaridad y reciprocidad en época de crisis

Margarita León y Joan Subirats 80

Acerca del autor: Peter Singer

..... 98

Títulos publicados 100

PRESENTACIÓN

Ética y altruismo son, de algún modo, dos conceptos intercambiables. El comportamiento ético es, por definición, altruista en la medida en que antepone los deseos e intereses de los demás a los propios o, por lo menos, considera que el sufrimiento y el malestar ajenos debe concernirnos a todos. La máxima de Terencio: “soy hombre, nada humano me es ajeno” es un antídoto al egoísmo que la ética trata de corregir. Los dos textos de Peter Singer recogidos en este volumen corresponden a las VII Conferencias Josep Egozcue celebradas en 2014, cuyo objetivo fue profundizar en la necesidad e importancia de fomentar el altruismo para erradicar el mal más escandaloso de nuestro mundo, que es la pobreza. Peter Singer, uno de los filósofos contemporáneos más destacados en el campo de la ética, ha sabido prolongar su reflexión filosófica sobre distintas cuestiones de la ética aplicada con una activa militancia que le ha valido el reconocimiento como uno de los intelectuales más influyentes de la actualidad. Los temas que concentran su interés teórico y práctico son básicamente dos: la lucha contra la pobreza y la protección de los animales.

El credo de Singer es el propio de la ética utilitarista. De acuerdo con dicha filosofía, la medida de la justicia la da el bienestar de la sociedad, de forma que las normas más justas son aquellas destinadas a producir un mayor bienestar en el mayor número de seres vivos, no solo humanos. Singer se cuenta entre los filósofos consecuencialistas, que lejos de fundar la ética en principios o derechos básicos, ven más acertado atender a las consecuencias de las reglas y normas que nos rigen. El único principio de la ética debe ser el de la mayor felicidad del mayor número. Dicho de otra forma, la reducción al máximo del dolor y el sufrimiento que empañan la obtención de la felicidad.

La vertiente aplicada y práctica del pensamiento de Singer le lleva a centrarse en una pregunta básica: si es cierto que no somos solo egoístas, que una cierta tendencia altruista forma parte de nuestra naturaleza, si reconocemos que está bien preocuparnos por los que sufren, ¿por qué no lo hacemos? En las dos conferencias que se publican aquí, Singer hace un análisis de los factores

psicológicos que desvían a las personas del cometido ético de “donar”, en el sentido más pleno de la palabra, es decir, poner parte de su libertad, de sus bienes, de sus capacidades, al servicio de los que viven peor.

La donación es gratificante, pero no todos parecen estar convencidos de ello. Singer ha estudiado métodos para conseguir que los individuos se impliquen en proyectos colectivos. Piensa, y trata de demostrarlo, que la teoría según la cual lo que mueve a las personas es solo el interés personal es aparentemente cierta, pero no siempre se ve confirmada. En definitiva, la lección que nos da en sus escritos es que es preciso profundizar en el sentido del altruismo, analizar de qué forma motiva la conducta, erradicar incluso la falsa idea de que el propio interés es por definición contrario al comportamiento altruista. No puede ser así si pensamos que la acción supuestamente desinteresada es gratificante, que algo ganamos al realizarla.

Además de las intervenciones de Peter Singer, se recogen en esta publicación tres ponencias que completaron las Conferencias Egozcue, con el fin de situar el tema del altruismo y la erradicación de la pobreza en el contexto de la actual crisis financiera. La lucha contra la pobreza en las sociedades neoliberales, el significado de la solidaridad y la reciprocidad en tiempos de crisis y el papel de entidades sin ánimo de lucro como Cáritas fueron las tres perspectivas presentadas y reproducidas en estas páginas.

Victòria Camps
Presidenta

La naturaleza humana

Peter Singer

¿Por qué no donamos más?

El mundo sería un lugar mucho más sencillo si pudiéramos producir cambios sociales mediante la mera exposición de una argumentación moral consistente. Pero es evidente que ni siquiera quienes creen que deberían donar más lo hacen siempre. En las últimas décadas hemos aprendido mucho acerca de los factores psicológicos que llevan a las personas a comportarse de manera desigual. Ahora ha llegado el momento de aplicar parte de esos conocimientos a este problema: por qué las personas no donan más de lo que donan, y qué podría empujarlos a donar más.

Por si la vida cotidiana no nos hubiera convencido todavía de que los seres humanos tenemos tendencia a obrar de acuerdo con nuestros intereses, los psicólogos han realizado experimentos para demostrarlo. Daniel Batson y Elizabeth Thompson, por ejemplo, propusieron a cada uno de los participantes en un experimento la distribución de dos tareas, una de las cuales debían asignarse a sí mismo, y la otra a un sujeto experimental que no estaba presente. Una de las tareas era relativamente interesante y reportaba unos beneficios significativos, mientras que la otra se calificaba de aburrida y en nada provechosa. A los sujetos experimentales también se les decía lo siguiente: «la mayoría de los participantes cree que el modo más justo de asignar las tareas es conceder igualdad de oportunidades a ambos (por ejemplo, lanzando al aire una moneda)». Para ese fin se les facilitaba una moneda. Nadie, a excepción del sujeto experimental, veía de qué lado caía la moneda. En las entrevistas posteriores, realizadas después de que hubieran asignado las tareas, todos los sujetos experimentales coincidieron en que la actitud más ética era lanzar la moneda al aire o asignar la tarea más gratificante al otro participante. Pero aproximadamente la mitad decidió no lanzar la moneda, y de quienes optaron por no lanzarla más del 80% se asignó a sí mismo la tarea más gratificante. No obstante, lo más llamativo es que en el 85% de las ocasiones en que decidía la moneda... ¡cayera del lado que asignaba la tarea más gratificante a la persona que la lanzó!¹

Sin embargo, con frecuencia nos comportamos de manera amable y generosa. Los servicios sanitarios de la mayor parte de los países desarrollados sue-

len abastecer sus bancos de sangre recurriendo al altruismo de ciudadanos de a pie que donan su propia sangre para que se transfunda a desconocidos. Renuncian a una fracción de su tiempo y permiten que se les inserte una aguja en una vena (una experiencia desagradable para muchos) sin mayor recompensa que un envase de refresco o de zumo. Ni siquiera se les otorga prioridad en caso de que ellos mismos necesiten sangre. Y cuando las personas declaran sin la menor vacilación que salvarían al niño que se ahogaba, seguramente están diciendo la verdad. Así pues, ¿por qué no salvamos la vida de los niños de los países en vías de desarrollo si el coste de hacerlo es tan reducido? Más allá de la ingenua batalla entre egoísmo y altruismo, hay en juego otros factores psicológicos, de los cuales describiré en este capítulo los seis más importantes.

La existencia de víctimas identificadas

Los investigadores que trataron de averiguar qué es lo que desencadena la conducta generosa les pagaron a los participantes de un experimento de psicología y luego les ofrecieron la posibilidad de donar parte del dinero recibido a Save the Children, una organización dedicada a ayudar a niños, tanto de los Estados Unidos como de países en vías de desarrollo. A un grupo se le informó en términos generales de la necesidad de hacer donaciones con afirmaciones como «la escasez de alimentos en Malawi afecta a más de 3 millones de niños». A otro grupo se le enseñó la fotografía de una niña malawiana de 7 años llamada Rokia: se les dijo que Rokia era miserablemente pobre y que «su vida mejoraría gracias a la donación».

El grupo que recibió detalles sobre Rokia donó una cantidad significativamente superior a la aportada por el grupo que no recibió más que información general. Después, a un tercer grupo se le dio la información general, se le mostró la fotografía y se le dio información sobre la situación de Rokia. Este grupo donó una cantidad global superior al grupo que no había recibido más que información general pero, en todo caso, menos que el grupo que había recibido *solo* información sobre Rokia.² De hecho, añadir a los detalles sobre Rokia información sobre una segunda víctima identificada (sin aportar

ninguna información general) se traducía en un promedio de donación aun más bajo que cuando solo se mencionaba a un único niño. Los sujetos experimentales decían que sentían emociones más intensas cuando se les hablaba de un solo niño que cuando se les hablaba de dos.³

Otro estudio arrojó resultados similares. Se le dijo a un grupo de personas que un único niño necesitaba un tratamiento médico que le salvaría la vida y costaba 300.000 dólares. A un segundo grupo se le informó que morirían ocho niños a menos que recibieran un tratamiento que podría aplicarse a todos ellos por un coste global de 300.000 dólares. También en este caso, aquellos a quienes se les habló de un único niño hicieron donaciones más elevadas.⁴

Este «efecto de la víctima identificada» desemboca en «la regla del rescate»: invertiremos mucho más en rescatar a una víctima identificada que en salvar una «vida estadística». Analicemos el caso de Jessica McClure, que tenía 18 meses en 1987, cuando cayó en un pozo seco en Midland, Texas. Durante los dos días y medio que los equipos de salvamento estuvieron trabajando para acceder al lugar en que se encontraba, la CNN no dejó de ofrecer imágenes del rescate a millones de espectadores de todo el mundo. Los donantes remitieron tanto dinero que se dice que hoy Jessica es titular de un fondo por un valor estimado de 1 millón de dólares.⁵ Según UNICEF, en aquellos dos días y medio murieron en otros lugares del mundo unos 67.500 niños por causas evitables y relacionadas con la pobreza, ignorados por los medios de comunicación y sin la ayuda del dinero entregado a Jessica. Pero todos los implicados estaban seguros de que había que rescatar a Jessica al coste que fuera. Del mismo modo, no abandonamos a los mineros que se quedan atrapados en galerías, ni a los naufragos, aun cuando podamos salvar más vidas utilizando el dinero que dedicamos a estas operaciones de salvamento para lograr, por ejemplo, que los cruces peligrosos sean más seguros. Cuando ofrecemos atención sanitaria también gastamos mucho más en tratar de salvar a un determinado paciente, a menudo en vano, que en promover medidas preventivas que impidan enfermar a muchas más personas.⁶

Un rostro identificado nos moviliza como no consigue hacerlo la información abstracta. Pero este fenómeno ni siquiera requiere que recibamos detalles muy concretos sobre la persona. A los sujetos experimentales a quienes

unos investigadores pidieron que hicieran una donación a Habitat for Humanity con el fin de proporcionar vivienda a una familia necesitada se les dijo, en un caso, que la familia «ya había sido seleccionada», y en otro, que «lo sería próximamente». En ninguno de los dos casos se les indicó a los sujetos qué familia era, o cuál iba a ser, ni tampoco recibieron más información sobre la misma. Pero el grupo al que se le dijo que la familia ya había sido seleccionada aportó una suma sustancialmente superior.⁷

Paul Slovic, un prestigioso investigador en este campo, cree que el hecho de que haya personas identificables, o incluso preseleccionadas, nos influye tanto porque empleamos dos procesos diferentes para comprender la realidad y para decidir cómo actuar: el sistema afectivo y el sistema deliberativo.⁸ El sistema afectivo se sustenta en las reacciones emocionales. Opera con imágenes, reales o metafóricas, y con relatos, que procesa con rapidez para elaborar un sentimiento intuitivo acerca de la validez o invalidez de algo, de su bondad o maldad. Este sentimiento desemboca en una acción inmediata. El sistema deliberativo se sirve más de la capacidad de razonamiento que de las emociones, y opera con palabras, números y abstracciones, en lugar de con imágenes y relatos. Los procesos deliberativos son conscientes y exigen evaluar de modo lógico y utilizando datos. En consecuencia, el sistema deliberativo requiere más tiempo que el afectivo y no se traduce en una acción tan inmediata.

Un individuo necesitado arrastra nuestras emociones. Así es como funciona el sistema afectivo. La madre Teresa lo describía diciendo: «Si miro a las masas, no actuaré jamás. Pero si miro a una persona concreta, actúo».⁹ Si nos detenemos a pensarlo, sabemos que «las masas» se componen de individuos, cada uno de los cuales tiene necesidades tan acuciantes como las de «la persona individual»; y la razón también nos dice que es mejor actuar para ayudar a un individuo y a otro individuo que para ayudar a uno solo; y que es aun mejor ayudar a esos dos individuos y a un tercero; y así sucesivamente. Sabemos que el sistema deliberativo está en lo cierto, pero tanto para la madre Teresa como para otras muchas personas ese conocimiento carece del impacto capaz de movilizar las emociones como logra hacerlo una única persona necesitada.

Existen más evidencias de que estos dos sistemas operan de distinto modo. Las pruebas proceden de experimentos un tanto más complejos realizados por el mismo equipo de investigadores que aquellos en los que se comparaba la reacción de las personas a las que se hablaba de «Rokia» con la de quienes recibían una información más genérica. En esta ocasión, los investigadores se preguntaban si suscitar emociones en los sujetos experimentales los impulsaba a reaccionar de manera distinta ante los dos tipos de información. Una vez más, todos los participantes se sometieron a un procedimiento común y, a continuación, se le planteó a un grupo escogido al azar problemas neutros desde el punto de vista emocional (por ejemplo, problemas matemáticos), mientras que a otro se le plantearon asuntos concebidos para suscitar emociones (como, por ejemplo, «¿qué siente al escuchar la palabra “bebé”?»). A continuación, se ofrecía a todo el mundo la posibilidad de donar a una institución benéfica una parte del dinero que iban a recibir por el experimento; pero a la mitad de cada uno de los grupos se les dio tan solo la información referente a Rokia, mientras que a la otra mitad se le informó sobre las personas necesitadas en términos más generales. Quienes habían tenido que responder preguntas que suscitaban emociones y recibieron información sobre Rokia aportaron casi el doble que quienes habían recibido esa misma información pero habían tenido que responder preguntas neutras desde el punto de vista emocional. Pero la suma que donaron quienes habían recibido la información general no se vio afectada de manera significativa por las preguntas que debieron responder. La reacción que experimentamos ante las imágenes y los relatos y, por consiguiente, ante las víctimas identificadas depende de nuestras emociones; pero la que experimentamos ante hechos abstractos, transmitidos mediante palabras y cifras, no varía sustancialmente en función de las emociones.¹⁰

El provincianismo

Hace doscientos cincuenta años, el filósofo y economista Adam Smith invitó a sus lectores a reflexionar sobre la actitud hacia los desconocidos de lugares remotos pidiéndoles que imaginaran «el enorme imperio de China, con sus miríadas de habitantes, súbitamente devorado por un terremoto». A conti-

nuación pedía al lector que pensara cómo recibiría esa noticia «un hombre humanitario de Europa» que no mantuviera ningún vínculo especial con dicha región del mundo. Smith sostenía que, al margen de cuál fuera la reacción de ese individuo, «continuaría con su trabajo o su recreo, su reposo o su diversión, con el mismo sosiego y tranquilidad como si ningún accidente hubiese ocurrido».¹¹

El trágico terremoto que asoló la provincia china de Sichuan en 2008 no hizo más que demostrar de manera palpable que el comentario de Smith sigue vigente. Aunque el terremoto acabó con la vida de 70.000 personas, causó 350.000 heridos y dejó sin hogar a casi 5 millones de habitantes, el impacto que ejerció sobre mí fue bastante pasajero. El hecho de ver a los muertos y presenciar la devastación en el televisor despertó en mí simpatía hacia las familias de las víctimas, pero no dejé de trabajar, ni perdí el sueño, ni siquiera dejé de disfrutar de los placeres ordinarios de la vida. Tampoco le sucedió nada parecido a nadie que yo conociera. El intelecto, nuestro sistema deliberativo, recibe la noticia de la catástrofe, pero las tragedias sufridas por desconocidos de lugares remotos con quienes no nos une ningún vínculo especial raras veces perturban nuestras emociones. Aun en el caso de que nos veamos impulsados a hacer alguna donación para enviar ayuda de emergencia, escuchar noticias tan espantosas no nos cambia la vida en nada fundamental.

En todo caso, donamos siempre para la ayuda exterior mucho menos de lo que aportamos para quienes viven en nuestro propio país. El *tsunami* que asoló el sudeste de Asia inmediatamente después de la Navidad de 2004 mató a 220.000 personas y dejó a millones de personas sin hogar y en la indigencia. Impulsó a los estadounidenses a donar un total de 1.540 millones de dólares para mitigar la catástrofe, la mayor suma que los norteamericanos han donado en la historia tras una catástrofe natural acaecida fuera de los Estados Unidos. Pero representaba menos de la cuarta parte de los 6.500 millones de dólares que aportaron al año siguiente para ayudar a los afectados por el huracán Katrina, que acabó con la vida de unas 1.600 personas y dejó sin hogar a muchas menos que el *tsunami*. El terremoto de Pakistán en octubre de 2005 que mató a 73.000 personas desencadenó en los estadounidenses donaciones relativamente inferiores, por un total de 150 millones de dólares. (Ese cataclismo fue el único de estos tres trágicos sucesos que no fue grabado

en video y, por tanto, no tuvo en televisión la cobertura informativa que lleva aparejada la posibilidad de repetir imágenes dramáticas.) Hay que tener en cuenta que las víctimas de la catástrofe estadounidense también recibieron ayuda de un gobierno que disponía de muchos más recursos que los de los países afectados por el *tsunami* y el terremoto.¹²

Por desasosegante que resulte la relativa indiferencia que sentimos hacia los extranjeros, es fácil comprender por qué somos así. Nuestra especie ha necesitado millones de años de evolución para convertirse en mamíferos sociales con una prole que requiere la atención de sus progenitores durante un largo período de tiempo. La mayor parte de esos millones de años, los progenitores que no atendían a sus criaturas durante sus años de dependencia tenían pocas probabilidades de transmitir sus genes.¹³ De ahí que nuestra inquietud por el bienestar de los demás suela limitarse a nuestros parientes, a aquellos con quienes establecemos lazos de cooperación y, tal vez, a los miembros de nuestra pequeña comunidad tribal.

Aun cuando se formaran estados-nación y la ética tribal empezara a quedar circunscrita a las exigencias de la sociedad en su conjunto, el sentimiento de que debemos ayudar a los demás se extendió únicamente a prestar apoyo a nuestros compatriotas. En su novela *Casa desolada*, Charles Dickens defien- de el provincianismo ridiculizando la «filantropía telescópica» de la señora Jellyby, que «no podía ver nada que estuviese a menor distancia que el continente africano». La señora Jellyby trabaja en un proyecto para educar a los indígenas de Borrioboola-Gha, un pueblo que habita en la orilla izquierda del río Níger, pero su propia casa es un caos y sus hijos viven desatendidos.¹⁴ Para Dickens era fácil hacer chanza de la señora Jellyby, pues en aquellos tiempos este tipo de filantropía era una insensatez. Resultaba difícil saber si las personas que vivían tan lejos necesitaban ayuda y, en caso de que la necesitaran, era aun más difícil encontrar un modo eficaz de prestársela. En todo caso, había muchos pobres en Gran Bretaña que vivían en circunstancias poco menos angustiosas. Para marcar los límites de la simpatía hacia quienes viven en lugares remotos, Adam Smith comentaba que dicho estado de cosas «parece sabiamente ordenado por la naturaleza», pues quienes viven lejos de nosotros son personas a las que «no podemos ayudar ni perjudicar». Preocuparnos más «generará exclusivamente angustia en nosotros sin dar lugar a

beneficio alguno para ellos».¹⁵ Hoy estas palabras han quedado tan obsoletas como la pluma con la que Smith las escribió. Como ha demostrado de manera fehaciente nuestra reacción ante el *tsunami*, la celeridad de las comunicaciones y la rapidez de los transportes suponen que *podemos* ayudar de un modo inconcebible en la época de Smith a quienes viven lejos de nosotros en la actualidad. Además, la brecha existente entre el nivel de vida de la población de los países desarrollados y el de los habitantes de los países en vías de desarrollo ha aumentado de manera espectacular, de modo que quienes vivimos en países industrializados tenemos mucha mayor capacidad de ayudar a quienes viven lejos de estos focos de riqueza, y aun mayores motivos para concentrar nuestra ayuda en ellos: en esos lugares remotos es donde se encuentra la inmensa mayoría de quienes son extremadamente pobres.

El sentimiento de futilidad

En una investigación experimental se informaba a unos sujetos que en un campo de refugiados de Ruanda había varios millares de personas cuya vida corría peligro, y se les preguntaba hasta qué punto estaban dispuestos a enviarles una ayuda que sirviera para salvar la vida de 1.500 de ellos. Cuando planteaban la pregunta, los investigadores hacían variar la cifra total de personas en peligro, pero mantenían inalterable el número de 1.500 que, según decían, se salvarían con la ayuda. Las personas estaban más dispuestas a enviar una ayuda que salvara a 1.500 personas si el total de quienes padecían el riesgo era de 3.000 que cuando el total de personas afectadas era de 10.000. En términos generales, cuanto menor es la proporción de personas en peligro a las que se puede salvar la vida, menos dispuestas se muestran las personas a enviar ayuda.¹⁶ Al parecer, reaccionamos como si una acción que dejara en peligro a la mayoría de las personas del campo de refugiados fuera «fútil»; si bien, claro está, la ayuda es cualquier cosa menos fútil para los 1.500 a los que salvaría la vida, y para sus familias y amigos, con independencia de cuál fuera la cifra total de personas alojadas en el campo de refugiados. Paul Slovic, coautor de dicho estudio, concluye que «la proporción de vidas salvadas suele tener más importancia que el número de vidas salvadas». El resultado

es que las personas ofrecen más ayuda para salvar al 80% de 100 vidas en peligro que para salvar el 20% de 1.000 vidas en peligro; dicho de otro modo, para salvar 80 vidas en lugar de 200 aun cuando el coste de atender a los dos grupos sea idéntico.¹⁷

Los alumnos de secundaria citados en el capítulo anterior realizaban afirmaciones como «las cosas no van a cambiar» o «nunca habrá suficiente dinero para ayudar a toda esa gente». Muchos incurrimos en lo que los psicólogos denominan «pensamiento de la futilidad». Decimos que la ayuda a los pobres representa «un grano de arena en el desierto», con lo que presuponemos que no vale la pena prestarla ya que, por mucho que hagamos, el desierto de necesitados seguirá pareciendo tan inmenso como antes.

La disolución de la responsabilidad

También es mucho menos probable que ayudemos a alguien si la responsabilidad de hacerlo no recae enteramente sobre nosotros. En un célebre caso que conmocionó el ánimo de los estadounidenses, Kitty Genovese, una joven de Queens, en Nueva York, fue brutalmente atacada y asesinada mientras, según se dijo después, treinta y ocho personas que residían en apartamentos próximos vieron u oyeron lo que estaba sucediendo, pero no hicieron nada para ayudarla. La revelación de que mucha gente había oído los gritos de Genovese pero no había sido capaz de tomar el teléfono para llamar a la policía desencadenó un debate nacional sobre «en qué tipo de personas nos hemos convertido».^{3, 18}

El debate público suscitado por el asesinato de Kitty Genovese llevó a los psicólogos John Darley y Bib Latané a explorar el fenómeno de la disolución de la responsabilidad. Invitaron a sus alumnos a participar en un estudio de

^a Mucho después de que el nombre de Kitty Genovese se hubiera convertido en sinónimo de la indiferencia que sienten los habitantes de las metrópolis hacia sus vecinos, una investigación más minuciosa planteaba serias dudas sobre las primeras informaciones del caso, concretamente acerca de cuántos testigos vieron realmente lo que estaba sucediendo y tuvieron posibilidad de alertar de ello.

investigación de mercado. Los estudiantes tenían que acudir a una oficina donde eran recibidos por una joven que los invitaba a sentarse y les entregaba unos cuestionarios que debían responder. A continuación, se marchaba a una sala contigua separada de la oficina por una cortina. Al cabo de unos minutos, los alumnos oían ruidos que les hacían pensar que se había subido a una silla para alcanzar algo de una estantería y que la silla se había caído. La mujer gritaba: «Dios mío, mi pie...» «No puedo... no puedo moverlo. Ay, mi tobillo. No... no puedo... quitarme esto... de encima». Los lamentos y los gritos se prolongaban aproximadamente un minuto.¹⁹ Del total de alumnos que respondía la encuesta de investigación de mercado solos en la oficina contigua, el 70% prestó ayuda. Cuando también estaba presente allí, contestando la encuesta, otra persona que parecía ser un alumno (pero en realidad era un cómplice de la investigación) que no reaccionaba a la petición de ayuda, solo el 7% de los alumnos se ofreció a ayudar, e incluso cuando había dos estudiantes auténticos en la oficina, la proporción de ocasiones en que prestaron ayuda fue muy inferior a aquella en la que había un único alumno. La disolución de la responsabilidad ejercía un significativo efecto inhibitorio: el «efecto espectador». Otros experimentos han arrojado resultados similares.²⁰

El sentido de la justicia

A nadie le gusta ser el único que está ordenando un lugar mientras todo el mundo deambula por allí sin hacer nada. Así también, nuestra disposición a prestar ayuda a los pobres puede verse reducida si pensamos que haríamos más de lo que en justicia nos corresponde. La persona que reflexiona sobre la posibilidad de ofrecer una parte sustancial de su renta disponible no puede evitar ser consciente de que hay otros, entre quienes se encuentran personas que disponen de una renta muy superior a ellos, que no están dispuestos a hacerlo. Imaginemos que firmamos ese primer gran cheque a nombre de UNICEF u Oxfam y que, después, nos encontramos con los vecinos cuando regresan de pasar unas vacaciones en el Caribe en pleno invierno, bronceados y con aspecto de haber descansado, y nos cuentan las fabulosas aventuras vividas navegando y buceando. ¿Cómo nos sentiríamos?

Nuestro sentido de la justicia es tan poderoso que para impedir que los demás reciban más de lo que les corresponde a menudo estamos dispuestos incluso a recibir menos. En el conocido «juego del ultimátum» se informa a dos jugadores que uno de ellos, el denominado proponente, recibirá una cantidad de dinero, por ejemplo, 10 dólares, y que debe repartirla con un segundo jugador, el denominado respondedor, pero el *modo* de repartir el dinero depende exclusivamente del proponente, que puede ofrecer la cantidad que desee. Si el respondedor rechaza la oferta que hace el proponente, ninguno de los dos se lleva nada. Este juego solo se lleva a cabo una vez, y la identidad de los jugadores permanece oculta, con el fin de que su decisión no se vea influida por la idea de recibir algún tipo de compensación en caso de que vuelvan a encontrarse alguna vez. Si los jugadores actuaran únicamente en aras de su propio interés, el proponente ofrecería la suma más baja posible y el respondedor la aceptaría, pues, al fin y al cabo, hasta una pequeña suma es mejor que nada. Pero en muchas culturas muy distintas la mayoría de los proponentes ofrecen una parte equitativa del dinero. La oferta se acepta de manera casi invariable. Sin embargo, a veces los proponentes actúan como un economista esperaría que hicieran, y entonces ofrecen menos del 20%. En esos casos la mayoría de los respondedores desbaratan la predicción del economista rechazando la oferta.²¹ Hasta los primates rechazarán la gratificación por una tarea si ven que hay otro congénere que obtiene una recompensa mayor por realizar la misma tarea.²²

Los respondedores que rechazan ofertas pequeñas demuestran que, aun cuando traten con un desconocido con el que jamás volverían a relacionarse, prefieren castigar la injusticia antes que ganar dinero. ¿Por qué las personas (y los primates) actúan de un modo que parece contrario a sus intereses? La respuesta más plausible es que las intuiciones morales como la de la justicia nacieron porque reforzaban la capacidad reproductiva de quienes las poseían y de los grupos a los que pertenecían. Entre los animales sociales, aquellos que establecen lazos de cooperación suelen obtener resultados mucho mejores que quienes no lo hacen. Al presentar una oferta justa, damos muestras de ser un buen candidato a socio cooperativo. Y a la inversa: al rechazar una oferta injusta, mostramos que no vamos a tolerar un acuerdo desigual y, por tanto, disuadimos a los demás de que intenten apro-

vechase. Estas apreciaciones también reportan beneficios sociales. Una sociedad en la que la mayor parte de las personas actúan de manera justa obtendrá, por regla general, más beneficios que otra en la que todo el mundo esté tratando continuamente de aprovecharse de la injusticia, pues las personas serán más capaces de confiar los unos en los otros y establecer relaciones de cooperación.

El dinero

¿Es menos probable que respondamos a la necesidad de los demás si el único modo de hacerlo es enviando dinero? Ya sabemos que la ausencia de un individuo identificado disminuye las probabilidades de que prestemos ayuda. ¿Pero puede darse el caso de que el hecho de que el dinero suele ser el único medio viable de prestar ayuda a los pobres de lugares remotos reduzca también nuestra disponibilidad para ayudar a quienes no podemos acceder?

A quien haya leído a Karl Marx no le sorprenderá la idea de que el uso del dinero socava las mejores y más nobles facetas de las relaciones humanas. En los *Manuscritos económico-filosóficos de 1844*, una obra de juventud que no se publicó y fue en buena medida desconocida hasta mediados del siglo xx, Marx describe el dinero como «el medio general de separación», pues transforma los rasgos y las potencialidades humanas en otra cosa. Él aducía como ejemplo que por feo que pueda ser un hombre si tiene dinero puede acceder a «la mujer más bella». Marx pensaba que el dinero nos enajena de nuestra auténtica naturaleza humana y de nuestros iguales.

Si no dispusiéramos al respecto de otra autoridad que la de Marx, podríamos rechazar esta opinión alegando motivos ideológicos. Pero un informe publicado en la revista *Science* por Kathleen Vohs, Nicole Mead y Miranda Goode, que trabajan en el ámbito del marketing y la psicología y no dan muestras de que Marx tuviera nada que decir sobre este asunto, indica que, al menos en este aspecto, Marx estaba sobre la pista de algo cierto.

Vohs y sus colegas realizaron una serie de experimentos que consistían en predisponer a los sujetos experimentales para pensar en el dinero. Les asig-

naron tareas consistentes en ordenar frases relacionadas con el dinero, o dejaron a su alcance fajos de dinero del Monopoly, o se aseguraron de que vieran un monitor en el que aparecían diferentes nombres del dinero. Otros sujetos escogidos al azar tenían que ordenar frases no relacionadas con el dinero, no veían dinero del Monopoly y en sus monitores aparecían otras cosas. En todos los casos, aquellos a quienes se había predispuesto para pensar en el dinero (los llamaremos «el grupo del dinero») se comportaron con mayor distancia e independencia que los demás. El grupo del dinero hacía lo siguiente:

- tardaba más en pedir ayuda cuando se lo asignaba a una tarea difícil y se le informaba que podía pedirla;
- dejaba mayor distancia entre las sillas cuando se le pedía que desplazara la suya para poder hablar con otro sujeto experimental;
- era más propenso a escoger una actividad de ocio que pudiera realizarse en solitario, antes que otra en la que participarían los demás;
- se mostraba menos servicial con los demás;
- aportaba una cantidad de dinero inferior cuando se le pedía que donara parte del que había recibido por participar en el experimento;

Las investigadoras se sorprendieron ante la gran diferencia que causaban aquellos banales recordatorios del dinero. Por ejemplo, mientras que el grupo de control se prestaba a dedicar un promedio de cuarenta y dos minutos a prestar ayuda a alguien en alguna tarea, aquellos a quienes se había predispuesto para pensar en el dinero no brindaban de su tiempo más de veinticinco minutos. De manera similar, cuando alguien que fingía ser otro sujeto experimental pedía ayuda, el grupo del dinero solo dedicaba a ayudarlo la mitad del tiempo que el grupo de control. Cuando se le pedía que hiciera una donación, el grupo del dinero solo daba poco más de la mitad que el grupo de control.²³

¿Por qué el dinero nos predispone negativamente para pedir u ofrecer ayuda y para aproximarnos a los demás? Vohs y sus colegas sugieren que cuando las sociedades empezaron a utilizar el dinero disminuyó la necesidad de depender de la familia y las amistades, y las personas consiguieron ser más independientes. «Así –concluyen ellas–, el dinero reforzó el individualismo,

pero disminuyó las motivaciones comunitarias, un efecto que todavía puede apreciarse hoy en las reacciones de las personas.» Hace casi cuarenta años el científico social Richard Titmuss realizó un comentario similar para responder a la, en aquella época, gran corriente de opinión favorable a la autorización para vender y comprar sangre con fines médicos. La mayoría de los economistas suscribía el punto de vista de que el mejor modo de garantizar el adecuado suministro de cualquier bien es permitir que la ley de la oferta y la demanda fije su precio. La ley británica prohibía la venta de sangre, confiaba en las donaciones voluntarias y altruistas y, por consiguiente, interfería con la ley de la oferta y la demanda. En su libro *The gift relationship*, Titmuss defendía el sistema altruista alegando que reforzaba los lazos en el seno de la comunidad. Si la sangre es literalmente gratuita, en caso de emergencia médica todos debemos depender de las donaciones de los desconocidos, e, independientemente de si uno es rico o pobre, todos podemos devolverle el favor a la comunidad ofreciendo el regalo de la vida a los desconocidos que lo necesitan. Una vez autorizada la compraventa de sangre, esta se convierte en mercancía y no hay necesidad de altruismo, ya que si no hay suficientes donantes altruistas siempre es posible comprarla.²⁴

Psicología, evolución y ética

A juicio de muchos, las opiniones expuestas en este capítulo constituyen una réplica razonable contra los argumentos en favor de la necesidad moral de hacer donaciones a los pobres que viven en lugares remotos; la réplica puede resumirse bajo la idea general de que «no está en nuestra naturaleza». Y, a primera vista, parece acertado formular el juicio moral de que debemos ayudar a las víctimas que podemos ver, antes que a las que no vemos. Sin embargo, si la analizamos con detenimiento, no resiste un análisis en profundidad. Supongamos que estamos en un barco, en medio de una tempestad, y que vemos dos yates volcados en el mar. La situación nos permite rescatar a una persona que se aferra a uno de los yates volcados, o a otras cinco que no vemos, pero que sabemos que se encuentran atrapadas en el interior del otro. Solo tenemos tiempo para llegar hasta uno de los yates antes de que el oleaje

los arroje contra unas rocas y, muy probablemente, todo aquel que quede en el yate al que no acudamos se ahogará. Podemos identificar al hombre que está solo; sabemos su nombre y el aspecto que tiene, aunque no sabemos nada de su persona y no tenemos ninguna relación con él. No sabemos nada de quienes están atrapados en el interior del otro yate, salvo que se trata de cinco personas. Si no tenemos ninguna razón para pensar que la víctima identificable y solitaria es por algún motivo más digna de ser rescatada que las otras cinco, imposibles de identificar, deberíamos salvar al mayor número posible. Es más, si nos pusiéramos en el lugar de las personas que hay que rescatar (sin determinar cuál de los seis somos), nos gustaría que nuestros salvadores acudieran al yate volcado que alberga a cinco personas, pues nos concedería el máximo de posibilidades de salvación.

Algo parecido puede decirse de todos y cada uno de los otros cinco factores psicológicos que hemos analizado. Los sentimientos provincianos representan un freno para nuestra disposición a actuar de acuerdo con nuestra capacidad económica y tecnológica de dar algo a quienes se encuentran del otro lado de las fronteras de nuestro país y, por tanto, de hacer un bien mucho mayor que si nuestra filantropía se detuviera ante dichas fronteras. Bill Gates, el amo de la tecnología global, ha esbozado las consecuencias que se derivan para la ética del hecho de que hoy vivamos en un único mundo. Su filantropía se centra principalmente en hacer el mayor bien posible al mundo en su conjunto. Cuando en una entrevista para la revista *Forbes* se le preguntó qué consejo daría al próximo presidente de los Estados Unidos para mejorar la competitividad y la innovación estadounidenses, Gates respondió de inmediato con las siguientes palabras: «Suelo pensar más en mejorar el mundo en su conjunto, en lugar de las posiciones relativas de quienes viven en él. De lo contrario, se podría decir “la Segunda Guerra Mundial fue fantástica porque, cuando terminó, los Estados Unidos ocupaban la posición relativa más fuerte”».²⁵

Aun menos presentables que el provincianismo son los sentimientos de futilidad que nos llevan a centrarnos en el número de personas a las que no podemos ayudar, en lugar de en aquellas a las que sí podemos salvar. La respuesta de los «granos de arena en el desierto» al argumento de prestar ayuda pasa por alto el hecho de que nuestra aportación servirá para ayudar a individuos, familias o incluso aldeas concretas, y que el bien que puedo causarles no queda

mermado por el hecho de que haya muchas más personas necesitadas a las que no puedo ayudar.

Otros encuentran intuitivamente cierto atractivo en la disolución de la responsabilidad. Así, creen que tenemos una obligación más fuerte de salvar al niño que se ahoga que de ofrecer ayuda a los pobres, ya que somos la única persona que se encuentra en situación de hacerlo, mientras que hay mil millones de personas en situación de salvar a los diez millones de niños que mueren anualmente por causas relacionadas con la pobreza. Pero, aun en el caso de que haya otros mil millones de personas que *puedan* ayudar a los niños a quienes irá destinada la donación que hagamos, ¿qué importa si sabemos que no van a hacerlo, o que no habrá el suficiente número de personas que salven a esos 10 millones de niños?

Tal vez las pautas de conducta que sirvieron para que nuestros antepasados sobrevivieran y se reprodujeran no nos sirvan de nada a nosotros, ni a nuestros descendientes, en las muy distintas circunstancias de la actualidad. De cualquier modo, aun cuando alguna intuición o forma de actuar evolutiva siguiera permitiéndonos sobrevivir y reproducirnos, ese hecho no la convertiría en correcta, como reconocía el propio Darwin. La evolución no tiene sentido moral. La interpretación evolutiva de la naturaleza humana puede explicar diferentes sentimientos que experimentamos cuando nos enfrentamos a un individuo, en lugar de a una masa de personas, o a una persona próxima en lugar de a otra lejana; pero no justifica ninguno de ellos.

Como es natural, concluir que las necesidades de los demás deberían tener la misma importancia que las propias no equivale a sentirlas, y ese es el núcleo del asunto de por qué no respondemos a las necesidades de las gentes más pobres del mundo como responderíamos a alguien que necesita que lo rescatemos y está precisamente delante de nosotros.²⁶ Los escépticos dudan de que la razón pueda ejercer alguna influencia para actuar de manera ética. Afirman que todo depende de la voluntad, del deseo, de lo que nos haga sentir bien o mal, o de lo que nos resulte atractivo o repulsivo. Niegan que el conocimiento o los argumentos (en una palabra, eso que escriben los filósofos, de lo cual se compone en buena medida este libro) vayan a impulsar a la acción a alguien en algún momento. Aduciré aquí una pequeña prueba en contra. En mi artículo sobre la

pobreza mundial que publicó *The New York Times* y leyeron los alumnos de Glennview High School, incluí un número de teléfono al que los lectores podían llamar para hacer una donación a UNICEF o a Oxfam America. Con posterioridad, estas organizaciones me informaron que en el mes siguiente a la publicación del artículo sus líneas telefónicas recaudaron aproximadamente 600.000 dólares más de lo habitual. Ahora que *The New York Times* tiene tantos lectores dominicales, sé que no es una suma desorbitada. Pero, aun así, significa que el artículo convenció a un número significativo de personas de que realizaran una donación. Algunos de esos donantes han seguido haciéndolo. Varios años después de que se publicara el artículo me dijeron que una mujer acudió a la oficina de Oxfam de Boston, sacó del bolso una copia de él cuidadosamente doblada y dijo al personal de Oxfam que la atendió que tenía intención de hacer una donación a la organización desde el momento en que lo leyó. A partir de ese día se convirtió en una donante de primer orden. La información que he recibido sobre la posible repercusión de una obra de este tipo ha sido una razón poderosa para escribir este libro.

Ahora echemos un vistazo a algunos de quienes responden a los llamamientos a hacer donaciones y preguntémosnos qué podemos hacer para animar a los demás a que reaccionen del mismo modo.

Notas

1. Batson, C. D. y Thompson, E. «Why don't moral people act morally? Motivational considerations», *Current Directions in Psychological Science*, 10:2, 2001, págs. 54-57.
2. Small, D. A., Loewenstein, G. y Slovic, P. «Sympathy and callousness: The impact of deliberative thought on donations to identifiable and statistical victims», *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 102, 2007, págs. 143-153; Slovic, P. «If I look at the mass I will never act: Psychic numbing and genocide», *Judgment and Decision Making*, 2:2, 2007, págs. 79-95. Este artículo me ha proporcionado todas las referencias citadas en este epígrafe. Las investigaciones respaldan en términos generales la afirmación hecha por Peter Unger en su obra *Living high and letting die* (Nueva York, Oxford University Press, 1996, págs. 28-29 y 77-79), según la cual nuestras intuiciones sufren distorsiones cuando nos centramos en una única víctima identificada y, por el contrario, nos dejamos llevar por «el sentimiento de futilidad» en los casos en los que, como máximo, podemos salvar a unas pocas personas de entre muchos miles de víctimas.
3. Västfjäll, D., Peters, E. y Slovic, P. *Representation, affect, and willingness-to-donate to children in need*, manuscrito inédito, de próxima publicación.
4. Véase Kogut, T. y Ritov, I. «An identified group, or just a single individual?», *Journal of Behavioral Decision Making*, 18, 2005, págs. 157-157; y Kogut, T. y Ritov, I. «The singularity of identified victims in separate and joint evaluations», *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 97, 2005, págs. 106-116.
5. Babineck, M. «Jessica's family stays low-key ten years after water well drama», *Tex News*, 14 de octubre de 1997, disponible en: www.texnews.com/texas97/jess101497.html; Celizic, M. «Where is Jessica McClure Now?», *Today*, MSNBC, 11 de junio de 2007, disponible en: www.msnbc.msn.com/id/19104012/.
6. Para un análisis más exhaustivo de este tema, véase Hadorn, D. C. «The Oregon priority-setting exercise: Cost-effectiveness and the rule of rescue, revisited», *Medical Decision Making*, 16, 1996, págs. 117-119; Mckie, J. y Richardson, J. «The rule of rescue», *Social Science and Medicine*, 56, 2003, págs. 2407-2419.
7. Small, D. A. y Loewenstein, G. «Helping the victim or helping a victim: Altruism and indentifiability», *Journal of Risk and Uncertainty*, 26:1, 2003, págs. 5-16.
8. Basado en Paul Slovic, quien, a su vez, se basaba en Seymour Epstein, «Integration of the cognitive and the psychodynamic unconscious», *American Psychologist*, 49, 1994, págs. 709-724.
9. Citado, sin mayores referencias, en Paul Slovic, «If I look at the mass I will never act: Psychic numbing and genocide», *Judgement and Decision Making*, 2:2, 2007, págs. 79-95.

10. Small, D. A., Loewenstein, G. y Slovic, P. «Sympathy and callousness: The impact of deliberative thought on donations to identifiable and statistical victims», *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 102, 2007, págs. 143-153.
11. Adam Smith, *La teoría de los sentimientos morales*, Parte I, cap. 3.
12. Las cifras expuestas en este párrafo proceden de: www.charitynavigator.com y de Steven Dubner, «How pure is your altruism?», *The New York Times*, 13 de mayo de 2008, disponible en: <http://freakonomics.blogs.nytimes.com/2008/05/13/how-pure-is-your-altruism/>. Las cifras de las sumas recaudadas difieren ligeramente en estas dos fuentes.
13. Como la inversión biológica del varón en cada uno de sus descendientes es muy inferior a la de la mujer, y dado que, en teoría, los hombres pueden tener muchos más, algunos progenitores logran transmitir sus genes sin preocuparse demasiado del bienestar de cada uno de sus hijos. Pero, si echamos un vistazo a las sociedades humanas, vemos que suele ser la excepción, más que la regla.
14. Charles Dickens, *Casa desolada*, cap. 4; el fragmento en cuestión se reproduce en Peter y Renata Singer (eds.), *The moral of the story*, Oxford, Gran Bretaña, Blackwell, 2005, págs. 63-69.
15. Adam Smith, *La teoría de los sentimientos morales*, Parte I, cap. 3.
16. Fetherstonhaugh, D., Slovic, P., Johnson, S. M. y Friedrich, J. «Insensitivity to the value of human life: A study of psychophysical numbing», *Journal of Risk and Uncertainty*, 14, 1997, págs. 283-300. Los orígenes de esta investigación se remontan a los trabajos de Daniel Kahnemann y Amos Tversky. Véase Daniel Kahnemann y Amos Tversky, «Prospect theory: An analysis of decision under risk», *Econometrica*, 47, 1979, págs. 263-291.
17. Slovic, P. «If I look at the mass I will never act: Psychic numbing and genocide», *op. cit.*
18. Véase Manning, R., Levine, M. y Collins, A. «The Kitty Genovese murder and the social psychology of helping», *American Psychologist*, 62:6, 2007, págs. 555-562. Agradezco a Chrissy Holland esta referencia.
19. Latané, B. y Darley, J. *The unresponsive bystander*, Nueva York, Appleton-Century-Crofts, 1970, pág. 58. Estoy en deuda con Judith Lichtenberg («Famine, affluence and psychology», en Jeffrey Schaler (ed.), *Peter Singer under fire*, Chicago, Open Court, 2009) tanto por sugerir la relevancia de la investigación como por esta y otras referencias.
20. Latané, B. y Darley, J., *The unresponsive bystander, op. cit.*, caps. 6 y 7.
21. Hay abundante literatura sobre el juego del ultimátum. Para un valioso análisis del mismo, véase Martin Nowak, Karen Page y Karl Sigmund, «Fairness versus reason in the ultimatum game», *Science*, 289, 2000, págs. 1773-1775.
22. Brosnan, S. F. y de Waal, F. B. M. «Monkeys reject unequal pay», *Nature*, 245, 18 de septiembre de 2003, págs. 297-299.
23. Vohs, K., Mead, N. y Goode, M. «The psychological consequences of money», *Science*, 314, 2006, págs. 1154-1156.
24. Titmuss, R. *The gift relationship: From human blood to social policy*, Londres, Allen & Unwin, 1970.
25. Elizabeth Corcoran, «Ruthless Philanthropy», disponible en: www.Forbes.com, 23 de junio de 2008.
26. Para un análisis más completo de la relevancia de la evolución de nuestra psicología en el ámbito de la ética, véase Peter Singer, *The expanding circle: Ethics and sociobiology*, Nueva York, Farrar, Straus & Giroux, 1981.

Crear una cultura de la donación

Hace treinta años, Chris Ellinger recibió una llamada telefónica que cambió su vida. Se la hizo un agente de bolsa que le ofrecía asesoramiento para su cartera de valores. A Chris le extrañó la llamada, porque tenía muy poco dinero. Según parecía, el agente había conseguido enterarse, antes incluso que el propio Chris, de que había heredado de su abuela 250.000 dólares. ¿Qué iba a hacer con todo ese dinero? En aquel entonces Chris vivía en el seno de una comunidad trabajadora de Filadelfia que propugnaba la justicia social, de manera que era plenamente consciente de que era mucho más afortunado que los demás. ¿Por qué debería ser yo tan rico, cuando hay tanta gente pobre?, se preguntaba. Enseguida empezó a donar entre una tercera parte y la mitad de los ingresos obtenidos con sus nuevas inversiones. Quiso aportar mucho más, pero también tenía miedo de donar «demasiado», aun cuando solo tuviera una vaga idea de lo que eso pudiera significar. ¿Más de lo razonable? ¿Más de lo sensato? ¿Más de lo que donaba la mayoría? Consultó a algunos miembros de su familia cuánto donaban ellos, pero ninguno parecía querer hablar del tema.

Ocho años después, Chris participaba de un congreso de filantropía cuando una mujer tomó la palabra y preguntó si alguno de los presentes había pensado seriamente en la posibilidad de donar una gran proporción de su riqueza. Levantaron la mano unas cuantas personas, incluido Chris. Al cabo de poco tiempo, cuatro de ellos empezaron a reunirse para hablar de donar no solo los beneficios que obtenían, sino la mayor parte del capital. Con el apoyo mutuo que se brindaban, empezaron a donar cada vez más de lo aportado hasta la fecha. Así nació la «Liga del 50%», que en el año 2008 contaba con más de un centenar de miembros, algunos de ellos muy ricos y otros, más modestos. El requisito de ingreso era haber donado al menos la mitad de la riqueza que se poseía, o la mitad de los beneficios de los últimos tres años.

La Liga del 50% demuestra que, con el apoyo adecuado de amigos e iguales, algunas personas podrán aportar mucho más de lo que habríamos imaginado, más aun de lo que ellos mismos creían que podían donar. Sin llegar a albergar grandes expectativas de que haya poco más que una reducida mino-

ría que done tanto como la mitad de su riqueza o sus ingresos, vale la pena preguntarse qué se puede hacer para fomentar una cultura de la donación que combata los diferentes elementos de la psicología humana que, como hemos expuesto en el capítulo anterior, nos vuelven menos proclives a ayudar a los pobres de lugares remotos.

Darlo a conocer

Si el sentido de la justicia nos hace menos proclives a hacer donaciones cuando los demás tampoco las hacen, es cierto que también opera en dirección inversa: es mucho más probable que hagamos lo correcto si pensamos que los demás ya lo hacen.¹ Por lo general, solemos hacer lo que hacen los demás miembros de nuestro «grupo de referencia», aquellos con quienes nos identificamos.² Los estudios demuestran que la cantidad que aportamos a las organizaciones de ayuda guarda relación con la suma que creemos que aportan los demás. Los psicólogos Jen Shang y Rachel Croson utilizaron una campaña de recaudación de una emisora de radio pública estadounidense para evaluar si la cantidad que aportaban los oyentes que llamaban a la emisora variaba cuando la persona que atendía la llamada indicaba que un oyente anterior había donado una suma concreta. Descubrieron que si se mencionaba una cifra próxima al límite superior de lo que los oyentes solían donar (concretamente, en el percentil noventa), aportaban una cifra sustancialmente superior que los de un grupo de control al que no se suministraba esta información. El efecto era asombrosamente persistente: era el doble de probable que los donantes a quienes se decía que otro oyente había realizado un aporte superior a la media renovaran su donación un año después. Quienes recibían esta información por correo reaccionaban más o menos del mismo modo.³

Jesús nos dijo que no alardeáramos de las limosnas que damos, «como hacen los hipócritas en las sinagogas y por las calles, con el fin de ser honrados por los hombres». Enseñaba, por el contrario, que debíamos dar limosna con tanto secreto que ni siquiera la mano izquierda supiera lo que hacía la derecha. Solo así encontraríamos recompensa en el cielo, y no en la tierra.⁴ En realidad, muchos creemos que si la gente dona solo motivada por el deseo de

«ser honrado por los hombres» o de aumentar su fama de altruista no está siendo *auténticamente* generosa y, por tanto, no lo será cuando nadie lo esté mirando. De manera similar, cuando las personas aportan grandes sumas anunciándolo con bombos y platillos, sospechamos que su verdadera motivación no es más que mejorar su posición social mediante la filantropía y llamar la atención sobre lo ricos y generosas que son. ¿Pero acaso importa realmente? ¿No es más importante que el dinero se destine a una buena causa, al margen de si se aporta con una motivación «pura»? Y si al alardear de su limosna animan a otros a darla también, mejor aun.

Jesús no era el único que defendía el anonimato de los donantes. Maimónides, el filósofo judío del siglo XII, erigió una «escala de la caridad» en la que asignaba un valor a cada tipo de limosna. Según Maimónides, era importante que el beneficiario no se sintiera en deuda con el donante, ni fuera humillado públicamente por verse obligado a aceptar la caridad. De ahí que, según Maimónides, dar limosna cuando el receptor sabe quién es el donante, o viceversa, tenga menos valor que entregarla de manera anónima y sin que se sepa quién es el beneficiario de la donación. Dar limosna era una práctica local: el donante y el beneficiario vivían en la misma comunidad y seguramente se encontraban a diario. Pero en la era de la filantropía global, el riesgo de que el beneficiario se sienta abrumado por la sensación de deuda con un donante en particular es menos relevante, y queda minimizado por la importancia de desarrollar una cultura de la donación.

Hay que reconocer que el deseo de ver nuestro nombre inscrito en algún lugar puede llevarse a extremos insospechados, como señalaba Charles Isherwood, crítico teatral del *The New York Times*, cuando asistió al estreno de la nueva sede permanente de la Shakespeare Theatre Company en Washington DC. El edificio se llama Teatro Sidney Harman, pero la asignación de nombres no acababa ahí:

Se entra por el Vestíbulo Arlene y Robert Kogod. Desde ahí, se puede ascender hacia el nivel del foso de la orquesta, bien por la Gran Escalinata Oeste de la Fundación Morris y Gwendolyn Cafritz, o bien por la Gran Escalinata Este del Fondo Philip L. Graham. [...] Si llega con suficiente antelación para tomar una copa antes de que se alce el telón,

puede detenerse junto a la Tribuna Oeste de la Orquesta James y Esthy Adler, o en la otra, con el no tan personalizado nombre de Tribuna Este de la Orquesta de American Airlines. Y no olvide dejar sus voluminosas prendas de abrigo en el Guardarropa Cassidy & Associates para, finalmente, entrar en la Sala Landon y Carol Butler y disfrutar de la función.⁵

Isherwood lamenta que todo este «*graffiti* filantrópico» contradiga el «espíritu desinteresado ideal» de donar para hacer una buena obra pública. (En todo caso, podríamos preguntarnos por qué unas personas con un espíritu desinteresado ideal iban a desprenderse de millones de dólares para la construcción de un majestuoso teatro nuevo en la capital de uno de los países más ricos del mundo; pero sería una sospecha subversiva en un crítico teatral.) De todos modos, como sabemos que las personas aportan más si creen que los demás ya lo hacen, no deberíamos preocuparnos demasiado por las motivaciones que las impulsan a donar. Más bien deberíamos animarlas a no ocultar tanto el volumen de sus donaciones. Quienes dan a conocer que aportan un porcentaje importante de lo que ganan pueden elevar la probabilidad de que los demás se comporten como ellos. Si estos otros también hablan del asunto, el efecto a largo plazo se verá amplificado y, al cabo de una o dos décadas, la suma total aumentará.

Ese es el tipo de transformación que Chris Ellinger pretendía imprimir cuando creó la Liga del 50% junto con su esposa Anne. Todos los miembros del colectivo querían hacer sus aportes abiertamente para animar a otros y modificar la opinión de lo que se considera una cantidad «normal» o «razonable» para una donación. Para favorecer la consecución de este objetivo, la página web de la organización hace públicas las historias personales de sus miembros. A continuación presentamos algunas, extraídas de manera más o menos aleatoria:

- Annie Bennett retira 28.000 dólares al año de su pequeño negocio y dona los 30.000 dólares de beneficios restantes a Prevent Child Abuse America.
- Tom Hsieh y su esposa Bree suscribieron el compromiso de vivir con una suma de dinero inferior a la de la mediana de la renta estadounidense, que en la actualidad se cifra en 46.000 dólares anuales. En el

año 2006, ambos y su hija de 1 año vivieron con 38.000 dólares. Como Hsieh, que tiene 36 años, gana más, dona más, sobre todo a organizaciones cristianas de ayuda a los pobres de países en vías de desarrollo. Hsieh dice que, independientemente de si sus donaciones han salvado o no la vida de otros, sí han salvado la suya: «Habría sido fácil llevar una vida aburrida e intrascendente. Ahora, he sido agraciado con una vida de servicio y plena de sentido».

- En los últimos trece años, Hal Taussig y su esposa han donado casi la totalidad de sus beneficios empresariales, unos tres millones de dólares. Taussig señala que, ahora, «vivir felizmente con los cheques que nos corresponden de la Administración del Seguro Social nos da la tranquilidad suficiente para donar más». Cuando la gente elogia su generosidad, él contesta lo siguiente: «Francamente, es nuestra manera de disfrutar de la vida».
- Chuck Collins, nieto del fabricante de productos cárnicos Oscar Mayer, donó su herencia cuando tenía solo 25 años a fundaciones que promovían el cambio social. Sucedió hace más de veinte años. Collins, cofundador de una organización llamada Responsible Wealth, cree que heredar una gran suma es perjudicial para los niños y para la sociedad. Responsible Wealth ha ejercido el liderazgo en la campaña para convencer al Congreso de los Estados Unidos de que no suprimiera los impuestos de los Estados.
- Tom White podría haber sido un multimillonario más, ya que su padre fundó una empresa constructora muy lucrativa; Tom la convirtió en una de las más grandes de Boston. Pero en 1983 conoció a Paul Farmer, quien entonces aún era estudiante de la Escuela de Medicina de Harvard y ya había abierto en Haití una pequeña clínica individual. Animado por la dedicación personal de Farmer a los pobres, White ha donado «decenas de millones» de dólares a la organización de Farmer, Partners in Health, que han servido para prestar atención sanitaria a los pobres de las zonas rurales de Haití y Perú. Tom considera «pecaminoso guardarse millones de dólares cuando uno sabe que hay personas que se mueren de hambre».
- John Hunting sigue siendo rico en comparación con la media de la gente, aunque lleva treinta años donando al menos el 50% de sus ingre-

sos, y los diez últimos desprendiéndose de la totalidad de los mismos. Su padre fue cofundador de Steelcase, el primer fabricante mundial de equipamiento para oficina. En 1998, cuando la empresa comenzó a cotizar en la Bolsa, Hunting descubrió que era propietario de unas acciones valoradas en 130 millones de dólares. Creó una fundación, el Beldon Fund, cuyo objetivo era lograr que viviéramos en un planeta saludable y sostenible, y la dotó con 100 millones de dólares. Tenía previsto donar el resto de su legado antes del año 2010.⁶

Ponerles rostro a los necesitados

Con el fin de aprovechar al máximo nuestra disposición para ayudar a personas identificadas, la asociación británica Foster Parents Plan puso en contacto a niños pobres de países en vías de desarrollo con «padrinos» de países ricos, quienes les enviaban dinero para alimentación, ropa y educación. A cambio, recibían cartas de «su» niño. Este enfoque sorteaba cinco de las seis barreras psicológicas mencionadas anteriormente contra la ayuda a los pobres. Además de que los padrinos ayudaban a un niño concreto, sabían que su aporte no era en vano, pues recibían cartas del niño en las que les contaba lo que podía hacer con ese dinero, y así ellos no se preocupaban por los demás niños necesitados a los que eran incapaces de ayudar. La responsabilidad que sentían hacia «su» niño era muy evidente: si dejaban de donar, el niño tendría que sobrevivir sin alimentos, ropa, ni educación, pues no había garantía de que alguna otra persona interviniera para ayudar a ese niño en particular. Su sentido de la justicia quedaba satisfecho, porque estaban ayudando solo a un niño, lo cual, por regla general, no es una carga especialmente gravosa y, además, sabían que había otras muchas personas que también lo hacían. Y aunque el niño estaba muy lejos, la idea de que eran los «padrinos» servía para que el niño pasara a formar parte de su familia y contribuía a romper la barrera del provincianismo. El único obstáculo que no se podía salvar con esta estrategia era que los padrinos solo podían ayudar al niño enviándole dinero.

Esto parece ser lo más cercano posible a la organización ideal para aprovechar los buenos sentimientos de las personas prósperas con el fin de que

ayuden a los pobres de países remotos. Pero tiene un coste, pues dar dinero a un niño concreto no es un modo particularmente efectivo de ayudar a los pobres. No contribuye a que las familias subsistan por sus propios medios y puede suscitar envidias y desacuerdos que unos niños reciban dinero y otros no. Problemas como los de la falta de agua potable con garantías de salubridad, el saneamiento o la atención sanitaria no pueden abordarse más que mediante proyectos asumidos por la comunidad en su conjunto, y no desde el ámbito de las familias. Para mérito suyo, Foster Parents Plan reparó en este asunto. Cambió su nombre por el de Plan International y modificó su enfoque para que tuviera un carácter más comunitario. Hizo todo lo posible por conservar la campaña de mostrar a niños concretos: siguió invitando a los donantes potenciales a «Apadrinar a un niño» por entre 12 y 17 libras esterlinas mensuales (entre 16 y 22 euros), y los padrinos podían escribirle cartas y recibir las del niño apadrinado, visitarlo y enviarle «pequeños regalos». Pero a los padrinos potenciales también se les dice lo siguiente: «Su aporte no va destinado al niño individual que usted apadrina. Con el fin de que Plan International pueda hacer un uso eficiente de los fondos, el dinero se suma a los aportes de otros padrinos para financiar programas que beneficien a comunidades de todo el mundo».⁷

El tipo de estímulo adecuado

El conocimiento del comportamiento humano ha permitido que algunos países hayan incrementado de manera espectacular su tasa de donación de órganos. ¿Podría aplicarse también a las donaciones para los más pobres? En Alemania, solo el 12% de la población ha donado en vida sus órganos en caso de que, como consecuencia de un accidente, se determine que la situación es de muerte cerebral. En Austria, la cifra asciende a la asombrosa tasa del 99,98%. Los alemanes y los austríacos no tienen antecedentes culturales tan dispares; entonces, ¿por qué los austríacos están mejor predispuestos para donar sus órganos? Seguramente no lo están. La diferencia se explica porque para ser un donante potencial de órganos en Alemania es preciso inscribirse expresamente en un registro, mientras que en Austria se es donante potencial

de órganos a menos que se indique lo contrario. Esta pauta se repite en toda Europa. En cuatro países en los que el sistema es de inscripción expresa, la proporción *más elevada* de donantes registrados asciende al 27,5%, incluso después de haberse realizado campañas publicitarias masivas. En siete países en los que es preciso excluirse expresamente de la donación, el porcentaje *más bajo* de donantes potenciales es del 85,9%.⁸ Del mismo modo que no solemos modificar los parámetros que por defecto vienen establecidos desde la fábrica en un ordenador, así también hay otro tipo de indicaciones «por defecto» que pueden marcar una gran diferencia en nuestra conducta, y, en el caso de la donación de órganos, pueden salvar muchas vidas.

Se ha despertado un interés renovado por explorar cómo presentar las alternativas existentes para que las personas tomen decisiones mejores. Richard Thaler y Cass Sunstein, profesores de economía y derecho respectivamente, escribieron en colaboración *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*, un libro que propugna la aplicación de criterios por defecto para estimularnos a tomar decisiones mejores.⁹ Aun cuando escojamos algo por interés propio, muchas veces decidimos de manera desaconsejable. Cuando los empleados de una empresa tienen la opción de participar en un plan de ahorro para la jubilación, muchos no lo suscriben, a pesar de las ventajas económicas de hacerlo. Si, por el contrario, su empresa los inscribe de manera automática dándoles la opción de renunciar a ello, la participación aumenta de forma espectacular.¹⁰ La enseñanza que extraemos de este ejemplo es que muchas veces no es necesario un empujoncito muy fuerte para vencer la apatía que se interpone en el camino para que hagamos lo que sabemos que sería mejor para nosotros. Un estímulo adecuado (tanto si proviene del gobierno, las empresas, las organizaciones de voluntarios o, incluso, de nosotros mismos) también puede ayudarnos a hacer lo que sabemos que verdaderamente debemos hacer.

Antes de que el banco de inversión e intermediario de valores Bear Stearns fuera vendido a JP Morgan Chase durante la crisis de las hipotecas basura de 2008, se aseguró de que ni la apatía ni el egoísmo impidieran que sus directivos hicieran lo correcto. Uno de los principios rectores expuestos en su página web era el compromiso con la filantropía, sustentado en la opinión de que el compromiso personal con las organizaciones de ayuda sirve para reforzar el

civismo y fomenta el equilibrio en los individuos. Aquello no era una mera imagen publicitaria. Se exigía a los altos directivos (aproximadamente, el millar de empleados mejor pagados) que donaran a organizaciones sin ánimo de lucro un mínimo de un 4% de su salario y sus incentivos, en prueba de lo cual debían presentar la declaración fiscal sellada. En el año 2006 los directivos entregaron más de 45 millones de dólares a diferentes organizaciones de ayuda. James Cayne, presidente de la compañía en aquella época, dijo que la norma formaba parte de la cultura de la empresa, y que la mayor parte de las personas descubrían que entregar donaciones a organizaciones de ayuda era «increíblemente gratificante». De esa opinión se hacía eco también Michele Segalla, una alta ejecutiva en aquel entonces, que descubrió que esta política «te lleva a hacer lo que de todos modos quieres hacer». Segalla también añadía que en Bear Stearns la gente hablaba más de las donaciones que en otra empresa del sector en la que había trabajado anteriormente. Sin embargo, en Bear Stearns los directivos se remitían notas indicando cuáles eran sus causas predilectas, con lo que crearon una red que hizo más efectivas las donaciones.¹¹

Tan solo cuatro días después de que apareciera en *The New York Times* un artículo sobre la normativa de Bear Stearns de realizar aportes a organizaciones benéficas, y dando ejemplo de cómo se puede transformar una determinada idea dominante sobre las donaciones, un competidor suyo, Goldman Sachs, anunció que iba a crear un nuevo fondo benéfico llamado Goldman Sachs Gives, y que los socios fundadores habían acordado ingresar en él una parte de sus beneficios. No se mencionaba ninguna cifra concreta, pero Goldman Sachs también anunciaba que elevaba a 20.000 dólares el límite de 10.000 que había fijado para un programa anual con el que se proponía igualar la suma de donaciones individuales realizadas por sus empleados. Dicho programa duplica el valor de las donaciones benéficas hechas por los empleados, pero no incluye las que además hacen los directivos o las empresas asociadas. Hay muchas otras empresas que permiten que sus empleados dediquen tiempo o hagan donaciones a buenas causas, o que los animan a ambas cosas. La cadena de supermercados Whole Foods Market dona al menos un 5% de sus beneficios a organizaciones sin ánimo de lucro y concede tiempo libre a sus empleados (hasta veinte horas anuales) sin reducirles el salario para que hagan labores voluntarias de servicio a la comunidad. Google

ha creado su propia e innovadora rama filantrópica –Google.org–, prometiendo entregar un 1% de sus beneficios directos y de los obtenidos en la Bolsa a iniciativas que prestan ayuda en el mundo. Entre los proyectos que financia se encuentran algunos de energías limpias, de información a las personas de países en vías de desarrollo sobre los servicios que su gobierno les ofrece, de perfeccionamiento de los sistemas de alerta de sequías antes de que desemboquen en hambrunas y de predicción de brotes epidémicos que puedan convertirse en pandemias. Los empleados de Google pueden dedicar el 20% de su jornada a trabajar en proyectos de Google.org.¹²

Si las empresas, las universidades y otros empleadores con gran número de trabajadores dedujeran el 1% del salario de todos sus empleados y entregaran esa cantidad a organizaciones de lucha contra la pobreza global, *a menos* que el empleado solicitara no ser incluido en el plan, se estimularía a los empleados a ser más generosos y se aportarían muchos miles de millones adicionales a la lucha contra la pobreza. Tal vez requiera cierta experimentación encontrar el grado de implicación por defecto que acabaría arrojando la suma más elevada. Si debido a ese 1% muchos empleados no se inscribieran, valdría la pena intentarlo con un porcentaje ligeramente inferior. También se podría establecer una escala, según la cual se dedujera por defecto un porcentaje superior a quienes más ganan. Lo importante es situar el grado de implicación por defecto en un nivel inferior a aquel en el que la mayoría de las personas solicitarían quedar excluidas, de tal manera que casi todo el mundo suscribiera el grado de implicación establecido. Aunque la idea puede resultar ahora un tanto extravagante, podría propagarse si adoptaran la propuesta un tanto cuantas empresas o instituciones.

Poner en duda la norma del interés personal

Cuando las empresas convierten las donaciones en una conducta habitual, y cuando las personas hablan sin tapujos de lo mucho que aportan, contribuyen a animar a que los demás hagan como ellas. También refutan una suposición acerca de nuestra conducta que empuja a toda la cultura occidental, y concretamente a la estadounidense: la norma del interés personal.

Alexis de Tocqueville, ese fino analista de la psique norteamericana durante los años de creación de los Estados Unidos, percibió la norma ya en aquel tiempo. En 1835 escribió lo siguiente: «Los americanos se complacen en explicar, mediante el interés [...], casi todos los actos de su vida». Pensaba que de ese modo restaban importancia a su propia benevolencia, pues, a juicio de Tocqueville, los norteamericanos, igual que todas las demás personas, actuaban para ayudar a los demás motivados por impulsos naturales espontáneos. Pero, a diferencia de los europeos, a él le parecía que a los norteamericanos «no les gusta reconocer que ceden a esa clase de movimientos».¹³

Pese a la creciente popularidad de la filantropía, en algunos círculos todavía es inaceptable adoptar actitudes altruistas, y no solo entre los estadounidenses. El británico Hugh Davidson, que fue presidente de Playtex en Canadá y en Europa, ha escrito varios libros exitosos sobre marketing y dirección de empresas. Aunque ha creado su propia fundación filantrópica, afirma lo siguiente: «Si es usted un filántropo, no le diga a sus amigos que se gasta el dinero en organizaciones benéficas. Daría la imagen de ser un maldito estúpido».¹⁴ Como indica este comentario, muchos de nosotros no solo creemos que las personas *actúan* en términos generales motivadas por el interés personal, sino también que es así como *deberían actuar*; si no necesariamente en el sentido moral de ese «deber», al menos sí en el sentido de que si no obraran en su propio interés estarían locos o no serían racionales.

A la inversa, cuando las personas parecen actuar en contra de su interés personal solemos desconfiar, sobre todo si la acción se medita cuidadosamente (en lugar de responder a un impulso como saltar a la vía del metro para impedir que alguien sea arrollado por un tren). Cuando celebridades como Angelina Jolie o Madonna prestan su apoyo a organizaciones de lucha contra la pobreza, buscamos motivos egoístas ocultos. Aceptamos de buena gana la idea de que lo hacen por razones publicitarias. La conducta indiscutiblemente desinteresada nos provoca incomodidad. Tal vez esta sea la razón por la que toleramos con una sonrisa la práctica de desprenderse de mucho dinero a cambio del derecho de que una sala de conciertos o un ala de una galería de arte lleve el nombre del donante: nos reafirma en la idea de que ese donante no es alguien verdaderamente desinteresado,

y por tanto no pone en peligro nuestras suposiciones sobre la motivación humana.

Algunos estudios han explorado hasta qué punto esperamos que los demás actúen motivados por su interés personal. Por ejemplo, en un estudio se informó a unos alumnos universitarios de una propuesta de reducir el presupuesto de investigación sobre una enfermedad que afectaba únicamente a las mujeres. Cuando se les pidió que calcularan el porcentaje de varones y de mujeres que se opondrían a la propuesta, exageraron el grado hasta el cual las diferentes actitudes se verían influidas por el género. De manera similar, dieron por supuesto que prácticamente todos los fumadores serían contrarios al incremento del impuesto que grava los cigarrillos y a las restricciones sobre el consumo de tabaco en lugares públicos, y que prácticamente todos los no fumadores los aprobarían. En realidad, la actitud de las personas no estaba tan estrechamente ligada a los intereses particulares (o a la indiferencia) por el tabaco como los estudiantes se imaginaban. En palabras del psicólogo Dale Miller, en estos asuntos de normativa pública «los reducidos efectos reales del interés personal contrastan mucho con la supuesta preeminencia de su gran influencia en aspectos sustanciales». Además, la propia actitud de los estudiantes sobre estas cuestiones era muchas veces contraria a sus intereses; por ejemplo, los sujetos experimentales varones se oponían a la propuesta de reducir la investigación sobre la enfermedad de las mujeres, mientras que al mismo tiempo auguraban que la mayor parte de los varones la apoyarían. Aquello llevó a Miller a indagar en un misterio: «¿Cómo es posible que las personas lleguen a suscribir la teoría del interés personal cuando la vida cotidiana aporta tan pocas evidencias en favor de ella?».¹⁵

Miller inició la investigación sobre esta pregunta con un experimento realizado por el economista Robert Frank. Frank preguntaba a sus alumnos al principio y al final de un semestre si en caso de que encontraran un sobre que contuviera 100 dólares lo devolverían. Los alumnos que cursaron la asignatura de economía aquel semestre rechazaron la idea de devolver el sobre, pero no respondieron así quienes habían cursado una asignatura de astronomía.¹⁶ Quizá los estudiantes de economía se habían formado la opinión de que todo el mundo actúa motivado por el interés personal. (Los economistas

sostienen que los fumadores aprueban el incremento de los impuestos sobre el tabaco porque quieren dejar de fumar y confían en que el alza de impuestos les facilite la tarea.) Pero no es necesario estudiar economía para estar influido por la norma del interés personal. Quienes viven en una sociedad desarrollada son bombardeados continuamente por mensajes acerca de cómo ahorrar, ganar más dinero, tener mejor aspecto o mejorar su posición social, todos los cuales refuerzan la presunción de que estas son las facetas que todo el mundo desea mejorar y las que verdaderamente importan.

La norma del interés personal es tan poderosa que una de sus modalidades rige incluso en organizaciones sin ánimo de lucro que dependen del altruismo de sus voluntarios. Las psicólogas Rebecca Ratner y Jennifer Clarke pidieron a los voluntarios de la organización Students Against Drunk Driving que valoraran las solicitudes de dos estudiantes interesados en realizar trabajo voluntario para dicha organización. Las solicitudes diferían tan solo en que una solicitante decía que su hermana había muerto atropellada por un conductor ebrio, mientras que la otra se limitaba a decir que aquella era una causa muy noble por la que trabajar. Los voluntarios ofrecían mejores augurios y apoyaban más a la aspirante cuya hermana había muerto atropellada que a la otra candidata. Ratner y Clarke sugieren que se debe a que comprenden su actitud «interesada» en esta causa. Desconfiaban de la aspirante que mostraba una motivación general más altruista. En este caso, como en tantos otros, la desconfianza hacia quienes exhiben motivos en apariencia altruistas parece contraproducente. Es poco probable que la organización alcance sus objetivos si el apoyo recibido debe circunscribirse al que procede del relativamente reducido número de personas que han vivido una tragedia personal a manos de un conductor ebrio.¹⁷

Contrariamente a lo que muchos de nosotros creemos, en la vida cotidiana existen gran cantidad de conductas altruistas y generosas (aun cuando, por las razones que hemos expuesto en el capítulo anterior, el número de las que tienen por objetivo aliviar a los más pobres del mundo sea insuficiente). Sin embargo, el sociólogo Robert Wuthnow descubrió que incluso quienes actuaban de manera altruista solían ofrecer explicaciones de su conducta basadas en el interés personal, en ocasiones absolutamente inverosímiles. Se prestaban a realizar trabajo voluntario en aras de causas nobles porque, según decían,

«me aporta algo de lo que ocuparme», o «me saca de casa». Se mostraban reacios a decir: «Yo quería ayudar».

La literatura está llena de personajes como el Tartufo de Molière, que fingen obrar de manera altruista cuando en realidad lo hacen motivados por el interés personal. Tenemos una palabra para calificar a estas personas: hipócritas. Sin embargo, no hay tantos ejemplos de personas que sean realmente altruistas pero finjan obrar de manera interesada y, por lo que sé, no existe ni una sola palabra para calificarlas. En su libro *Actos de compasión*, Wuthnow nos brinda un asombroso ejemplo de este tipo. No sabemos cómo se gana la vida Jack Casey, pero se nos dice que dedica al menos quince horas semanales al trabajo voluntario. Es miembro del cuerpo de bomberos y del puesto de salvamento de la localidad, e imparte cursos de primeros auxilios y de seguridad en actividades infantiles al aire libre. En una acción de salvamento atravesó nadando un lago helado y le salvó la vida a una mujer. Pero Casey sigue diciendo que lo primero es su interés personal. Afirma que en las misiones de salvamento «yo soy lo primero, mi equipo es lo segundo y el paciente es lo tercero». Cuando Casey oye decir a la gente que quiere incorporarse al puesto de salvamento para ayudar a los demás, repite que él sabe que esa no es la verdad: «En el fondo, todos tienen una razón egoísta; lo hacen realmente por sí mismos». Wuthnow vincula la actitud de Casey con cierta reticencia a que se lo considere un «blando», un «abogado de pleitos pobres» o un «santurrón». A su vez, esta reticencia se deriva de la norma social contraria a ser «demasiado generoso» y de la creencia en que «el altruismo es una reacción, y no una característica general». Sin embargo, como añade Wuthnow, hay tantos estadounidenses comprometidos con alguna clase de trabajo voluntario que no es anormal desde el punto de vista estadístico. Solo es una desviación con respecto a la norma imperante del interés personal.¹⁸

A nuestro alrededor encontramos infinidad de pruebas suplementarias de que las personas actúan por motivos diferentes del interés personal. Dejan propina cuando cenan en un restaurante al que no volverán jamás, a veces incluso en ciudades a las que no creen que vayan a regresar. Donan sangre a desconocidos, aunque seguramente no sirva para aumentar sus posibilidades de recibir sangre en caso de que alguna vez la necesiten. Votan en las elecciones

nes cuando la probabilidad de que su voto incline la balanza en uno u otro sentido es insignificamente minúscula. Todo hace pensar que la norma del interés personal es una opinión ideológica que se resiste a ser refutada por las conductas que observamos en la vida cotidiana. Y sin embargo, somos esclavos de la idea de que ser interesado es «lo normal». Como a la mayoría nos entusiasma no desentonar con los demás, referimos anécdotas que tiñen nuestros actos compasivos de una pátina de interés personal, y así la conducta se perpetúa. La norma se refuerza a sí misma y, no obstante, es socialmente perniciosa, pues si creemos que no hay nadie más que actúe de manera altruista, es menos probable que lo hagamos nosotros; la norma se convierte en una profecía autocumplida.

Cuentan que Thomas Hobbes, el filósofo del siglo xvii célebre por sostener que todos nuestros actos son interesados, iba caminando por Londres en cierta ocasión y entregó una moneda a un mendigo. Su acompañante, ansioso por pescar en una contradicción a aquel gran hombre, le dijo que acababa de refutar su propia teoría. En absoluto, replicó Hobbes: le había dado el dinero porque le alegraba ver feliz a aquel pobre hombre. Hobbes eludió así la refutación de su teoría ampliando el concepto de interés personal, de tal manera que fuera compatible con una buena dosis de generosidad y compasión. Esta anécdota nos recuerda que hay un sentido amplio y otro reducido del interés personal. El ya antiguo debate acerca de si los seres humanos son capaces de obrar con genuino altruismo es, en la práctica, menos relevante que la cuestión de cómo interpretamos nuestros propios intereses. ¿Los interpretamos de manera estrecha, centrándonos en adquirir riqueza y poder para nosotros mismos? ¿Creemos que el mejor modo de satisfacer nuestros intereses es llevando un estilo de vida con el que exhibamos el éxito económico mediante el consumo ostentoso del mayor número posible de artículos muy caros? ¿O incluimos también entre nuestros intereses la satisfacción derivada de ayudar a los demás? Los miembros de la Liga del 50% descubrieron que sus donaciones aportaban sentido, satisfacción e incluso «placeres» a lo que, de otro modo, sería una vida menos reconfortante. ¿Eso convertiría su desprendimiento en algo interesado? Si es así, necesitamos que haya más personas que sean tan interesadas como ellas.

Notas

1. Véase Latané, B. y Darley, J. «Group inhibition of bystander intervention», *Journal of Personality and Social Psychology*, 10, 1968, págs. 215-221; Darley, J. y Latané, B. «Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility», *Journal of Personality and Social Psychology*, 8, 1968, págs. 377-383; Latané, B. y Rodin, J. «A lady in distress: Inhibiting effects of friends and strangers on bystander intervention», *Journal of Experimental Social Psychology*, 8, 1969, págs. 189-202; Darley, J. y Latané, B., *The unresponsive bystander: Why doesn't He help?*, Nueva York, Appleton-Century-Crofts, 1970.
2. Ross, L. y Nisbett, R. E., *The person and the situation: Perspectives of social psychology*, Filadelfia, Temple University Press, 1991, especialmente págs. 27-46; Robert Cialdini, *Influence: Science and practice*, 4ª ed., Boston Allyn and Bacon, 2001. Véase también Judith Lichtenberg, «Absence and the unfond heart: Why people are less giving than They might be», en Deen Chatterjee (ed.), *The ethics of assistance: Morality and the distant needy*, Cambridge, Gran Bretaña, Cambridge University Press, 2004.
3. Shang, J. y Croson, R., «Field experiments in charitable contribution: The impact of social influence on the voluntary provision of public goods», *The Economic Journal*, de próxima aparición. Si se les ofrecía la información adecuada, los miembros que renovaban su aporte donaban un 43% más, y los nuevos miembros, un 29% más. Para el estudio de la influencia del correo, véase Rachel Croson y Jen Shang, «The impact of downward social information on contribution decision», *Experimental Economics*, 11, 2008, págs. 221-233.
4. Mateo, 6:11.
5. Isherwood, C. «The graffiti of the philanthropic class», *The New York Times*, 2 de diciembre de 2007.
6. Véase www.boldergiving.org.

7. Plan International, «Sponsor a child: Frequently asked questions», disponible en: www.plan-international.org/sponsorshipform/sponsorfaq/, consultado el 16 de enero de 2008.
8. Johnson, E. y Goldstein, D. «Do defaults save lives?», *Science*, 302, noviembre de 2003, págs. 1338-1339. Agradezco esta referencia a Eldar Shafir, cuyas observaciones al respecto fueron muy valiosas.
9. Thaler, R. y Sunstein, C. *Nudge: Improving decisions about health, wealth and happiness*, New Haven, Connecticut, Yale University Press, 2008.
10. Madrian, B. y Shea, D. «The power of suggestion: Inertia in 401 (k) participation and savings behavior», *Quarterly Journal of Economics*, 116:4, 2001, págs. 1149-1187.
11. Story, L. «A big salary with a big stipulation: Share it», *The New York Times*, 12 de noviembre de 2007.
12. Hafner, K. «Philanthropy Google's way: Not the usual», *The New York Times*, 14 de septiembre de 2006; Rubin, H. «Google offers a map for its philanthropy», *The New York Times*, 18 de enero de 2008.
13. Alexis de Tocqueville, *Democracy in America*, ed. de J. P. Mayer, trad. al ing. de Lawrence, G., Garden City, NY, Anchor, 1969, pág. 546 [trad. esp.: *La democracia en América*, trad. de Dolores Sánchez de Aleu, Parte II, cap. VIII: «Cómo frenan los americanos el individualismo con el principio del interés bien entendido», Madrid, Alianza, 1994, 2 vols., 4ª reimpr., vol. 2, pág. 108]. Estoy en deuda con Dale Miller, «The norm of self-interest», *American Psychologist*, 54, 1999, págs. 1053-1060, por esta referencia y por muchos otros elementos de este epígrafe. Véase también Dale Miller y Rebecca Ratner, «The disparity between the actual and assumed power of self-interest», *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 1998, págs. 53-62, y Rebecca Ratner y Dale Miller, «The norm of self-interest and its effect on social action», *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 2001, págs. 5-16.
14. Thomas, D. «Anonymous altruists», *The Telegraph Magazine*, Gran Bretaña, 27 de octubre de 2007.
15. Miller, D. «The norm of self-interest», *American Psychologist*, 54, 1999, págs. 1053-1060.
16. Frank, R., Gilovich, T. y Regan, D. «Does studying economics inhibit cooperation?», *Journal of Economic Perspectives*, 7, 1993, págs. 159-171.
17. Ratner, R. y Clarke, J. «Negativity conveyed to social actors who lack a personal connection to the cause», manuscrito inédito.
18. Wuthnow, R. *Acts of compassion*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 1990, págs. 16, 72 y 77 [trad. esp.: *Actos de compasión: cuidar de los demás y ayudarnos a nosotros mismos*, trad. de Paloma Gómez Crespo, Madrid, Alianza, 1996, págs. 30, 104 y 112].

**Aportaciones de
la mesa de debate**

El neoliberalismo y la renuncia a la erradicación de la pobreza en las sociedades opulentas

Albert Sales

Profesor de Ciencias Políticas y Sociales de la Universitat Pompeu Fabra

En ninguna ocasión, por crítico y diverso que fuera el foro de debate en el que se estuviera tratando el tema, ha faltado la referencia a las «necesidades básicas» cuando se trataba de definir la pobreza. En la mayoría de ocasiones, cuando he solicitado a un grupo de personas que definieran las características de una situación de pobreza, el primer concepto que ha aparecido ha sido el de «necesidades básicas». Sin reparar en la propia definición de lo que son necesidades y de los atributos que las convierten en básicas, asociamos los problemas para acceder a ellas con el concepto de pobreza. Sin embargo, al ahondar en lo que cada cual entiende que son las necesidades que las personas en situación de pobreza no pueden cubrir, surgen las contradicciones y las limitaciones de la escasa reflexión con la que circula la información referente a la pobreza, sus víctimas y su vida cotidiana.

Si entendemos que son básicas aquellas necesidades cuya satisfacción debe garantizarse para la supervivencia biológica de los individuos, consiguiendo el agua potable, el aporte calórico necesario para el funcionamiento del cuerpo humano, y un lugar donde resguardarse de las inclemencias meteorológicas, ya las habríamos cubierto. No es nada complicado entonces romper la asociación entre «necesidades básicas» y pobreza, puesto que en las ciudades de las sociedades occidentales, el número de personas que no pueden cubrir las es sensiblemente inferior a la cifra (oficial o percibida) de personas en situación de pobreza. Si consideramos que vivir en situación de pobreza consiste en no poder comer y no tener techo para dormir, la pobreza se convierte en un fenómeno muy marginal puesto que, incluso careciendo de ingresos, existen albergues nocturnos para personas sin hogar y comedores

sociales en los que dichas «necesidades básicas» pueden ser satisfechas. La pobreza en las sociedades post-industriales no puede asociarse pues a la inanición o la hambruna. Incluso tendríamos serios problemas metodológicos para vincularla con la desnutrición. Sin duda, no tener los recursos para alimentarse correctamente es síntoma de pobreza, pero la inmensa mayoría de las situaciones de pobreza no implican desnutrición.

En los siguientes párrafos defenderé dos tesis. La primera es que para aproximarse a la pobreza presente en las sociedades opulentas es imprescindible comprender la interacción simbólica entre el grueso de la sociedad y las personas consideradas «pobres». La pobreza es una construcción social que relega a un grupo de individuos a la marginalidad a través de mecanismos mucho más complejos que la privación de ingresos. La segunda tesis mantiene que las políticas neoliberales contemplan una renuncia explícita al objetivo socialdemócrata de acabar con la pobreza. El neoliberalismo no pretende eliminar la pobreza sino que establece mecanismos de gestión y contención de la marginalidad a través de la represión y la filantropía privada.

1. La pobreza entre la opulencia

En las sociedades opulentas, aquellas que han sido durante los últimos tres siglos el centro de un sistema económico basado en el expolio colonial, existen diferentes niveles y formas de pobreza a los que nos podemos aproximar desde tres perspectivas: la relativa, la absoluta y la simbólica. Desde la perspectiva relativa, serían consideradas «pobres» aquellas personas que dispusieran de rentas muy inferiores a las rentas medias del conjunto de la población. Existe un cierto consenso académico e institucional que define un umbral de ingresos anuales por debajo del cual se considera que un hogar está en situación de pobreza en el 60% de la mediana de la distribución de ingresos del conjunto de hogares de la sociedad de referencia.¹ Desde la perspectiva absoluta, serían consideradas «pobres» las personas que no pudieran acceder a una cesta de productos y servicios considerados necesarios para una calidad de vida aceptable en su sociedad de referencia. Un indicador de los muchos que se utilizan para cuantificar la pobreza desde este punto de

vista es el índice de carencia material. Se considera que una persona o un hogar está en situación de carencia material cuando expresa que no tiene acceso a tres de los siete bienes y servicios siguientes: no puede permitirse ir de vacaciones al menos una semana al año; no puede permitirse una comida de carne, pollo o pescado, al menos cada dos días (o de proteínas de origen no animal equivalentes); no puede permitirse mantener la vivienda a una temperatura adecuada; no tiene capacidad de afrontar gastos imprevistos; ha tenido retrasos en el pago de gastos relacionados con la vivienda en los últimos doce meses; no puede permitirse disponer de un automóvil; no puede permitirse disponer de un ordenador personal. Con este índice se pretende cuantificar la proporción de población que no puede acceder al estilo de vida mayoritario de los países de la Unión Europea.² Además de estas dos primeras perspectivas, centradas en el acceso a bienes y servicios, que acaparan los titulares y los análisis mediáticos, es imprescindible tener en cuenta la perspectiva simbólica de la pobreza, tratando de establecer qué factores y qué situaciones llevan a una persona a definirse como «pobre». Y en esta percepción subjetiva de la pobreza, la necesidad de acudir a formas de asistencia social institucionales o comunitarias es clave.

Para Serge Paugam (2007), en las sociedades post-fordistas conviven dos formas de pobreza elementales: la pobreza marginal y la pobreza descalificadora. La primera, es la que persiste al crecimiento generalizado del bienestar material en las sociedades industrializadas. La segunda, es la que se extiende entre las clases trabajadoras y clases medias a partir de la contrarreforma neoliberal iniciada en los años setenta.

1.1. La pobreza marginal

A pesar de la extensión de los Estados del Bienestar y el imponente crecimiento económico posterior a la Segunda Guerra Mundial, todas las sociedades occidentales, en mayor o menor medida, ven como persiste la pobreza entre sectores concretos de la ciudadanía. Es en este marco donde se empieza a problematizar la pobreza y a buscar en «las personas pobres» factores individuales que expliquen su situación. Las teorías de la *underclass* atribuyen la pobreza a factores como la deficiencia mental, la mala salud, la falta de

disciplina, una fertilidad excesiva, el consumo de alcohol, una educación insuficiente o una combinación de varios de estos factores. Aunque en los primeros debates, la existencia de la *underclass* atribuía a la marginación de los trabajadores menos cualificados en los mercados laborales, pronto se generalizó la idea de que los factores explicativos más relevantes eran raciales y culturales, y que la persistencia de la marginalidad urbana se debía al sistema de valores y a las conductas ineficientes de buena parte de la población en situación de pobreza (Gans, 1990).

Esta concepción de la pobreza conlleva la culpabilización y estigmatización de las víctimas, cuya desgracia se atribuye a su propia biografía y a la aplicación de estrategias individuales de asistencia y educación social. Los barrios afroamericanos en Estados Unidos y los barrios habitados por la inmigración procedente de las colonias en Europa, constituyen el banco de pruebas de políticas socioeducativas dirigidas a la inserción social y laboral de individuos calificados y etiquetados como problemáticos.

En torno al movimiento por los derechos civiles en Estados Unidos y a la revolución cultural de mayo del 68 en Europa, surgen discursos críticos contra la marginalidad a la que se relega la cuestión de los factores estructurales de la pobreza en el marco de los Estados del Bienestar. En el entorno académico y activista francés se propone la utilización de la expresión «exclusión social». El Movimiento ATD Cuarto Mundo, comprometido con la defensa de los colectivos subproletarios usaba este término para referirse a la situación de marginación de los beneficios del crecimiento económico en que se encontraban los grupos «tradicionalmente pobres» o los «pobres de siempre». En aquellos tiempos, la noción de exclusión se refería mucho más al proceso activo de marginación de estos grupos que a la situación individual de rotura con el mercado laboral y con las redes de apoyo social. Bajo esta perspectiva, se consideraba que un amplio sector de las personas con diversidad funcional, parte de la gente mayor, los consumidores de drogas ilegales o los individuos relacionados con ambientes delictivos, constituían el grueso de la población socialmente excluida (Ruggeri *et al.*, 2003). Pero fruto del éxito académico e ideológico del discurso de la *underclass*, el concepto exclusión social adopta progresivamente dos acepciones. Por un lado, en su versión primigenia, la que pone énfasis en las condiciones estructurales que empujan sectores del

proletariado industrial hacia los márgenes de la sociedad mayoritaria y que intenta superar la visión unidimensional del análisis de la pobreza económica. Por el otro, la que busca los factores explicativos de la exclusión en conductas y valores individuales que llevan a una pequeña parte de la población a estilos de vida marginales basados en actividades delictivas, dependencia de la asistencia social y los subsidios públicos y un progresivo alejamiento de los valores compartidos por la sociedad mayoritaria.

La multidimensionalidad del concepto de «exclusión social» más allá de debates académicos e ideológicos, ha legitimado que fuera sustituyendo el concepto de pobreza en las instituciones europeas. En la definición adoptada por parte de dichas instituciones se considera la exclusión como la falta de participación en la vida económica, social, política y cultural, y el alejamiento del modo de vida mayoritario de la sociedad de referencia (Duffy, 1995). La exclusión social aparecería cuando los individuos no ven garantizados sus derechos en alguno o en varios de estos ámbitos a la vez (Atkinson y Davudi, 2000). Esta es la visión oficialmente aceptada que se aleja de la que ha triunfado en una parte del entorno académico occidental y en la opinión pública que identifican la exclusión social con las formas más severas de pobreza y marginalidad.

1.2. Pobreza descalificadora

En los últimos años, con el severo empobrecimiento de la ciudadanía española, los medios de comunicación utilizan el concepto de «nueva pobreza» para referirse a las personas afectadas por una crisis a la que se caracteriza como una catástrofe natural imprevisible y sin culpables. Las constantes referencias a esta nueva pobreza establecen una frontera entre las víctimas de la crisis, personas afectadas por una pobreza sobrevenida, y los «pobres de siempre», aquellos que en los tiempos de crecimiento económico sobrevivían gracias a las transferencias públicas o a la caridad privada. Sin embargo, la aparición de una nueva pobreza no es un fenómeno tan reciente. Se identifica con la expansión de los riesgos de exclusión social y empobrecimiento ligados a los profundos cambios que las sociedades industriales inician en los años setenta.

La principal característica de la nueva pobreza surgida de la transformación de las sociedades industriales europeas es el proceso de «descalificación»

social que viven las personas que la sufren. Cuando quienes han articulado su biografía alrededor de la ocupación asalariada quedan fuera del mercado laboral, las trayectorias de exclusión social y el empobrecimiento constituyen factores de descalificación. En la medida que nuestras sociedades aceptaron como realidad incuestionable el mito de la igualdad de oportunidades, la pobreza se convirtió en una categoría descalificadora. Si el éxito social debe ser el fruto del trabajo, caer en la pobreza es un síntoma inequívoco de un fracaso que los individuos deben aprender a gestionar (Fernández, 2000).

Segun Paugam³ (2007), en el proceso de descalificación, las personas pasan por tres etapas. En la primera, la de fragilidad, las personas que no consiguen entrar en el mercado laboral y que pierden la capacidad de generar sus propios ingresos, toman conciencia de la distancia que les separa del grueso de la sociedad o de la situación que la sociedad de referencia considera deseable. Empiezan a ser identificadas como personas con problemas sociales y tienen la impresión de ser señalados por su entorno como «pobres». En la etapa de fragilidad, los individuos y los hogares afectados intentan mantenerse al margen de los servicios sociales o de las organizaciones de asistencia social. Consideran que entrar en estos circuitos como receptores de ayuda supone un reconocimiento tácito de su situación de pobreza y una pérdida de su autonomía personal.

La progresiva aceptación de diferentes formas de ayuda y toma de conciencia de la propia vulnerabilidad social lleva a la etapa de dependencia. Se consideran en situación de dependencia aquellos hogares que reciben asistencia de los servicios sociales públicos o de organizaciones de asistencia social. Las personas que se encuentran en esta fase son conscientes de haber renunciado al ejercicio de una profesión, a causa de la exclusión del mercado laboral, y asumen, después de un proceso de adaptación psicológica, la necesidad de un apoyo externo al hogar. En esta etapa, es habitual que se atribuya la situación de necesidad a las responsabilidades familiares o que se culpe a circunstancias externas (como la crisis) para reinterpretar la propia situación y tratar de mantener la autoestima.

La fase de dependencia puede resultar la antesala de la tercera etapa del proceso de descalificación: la de ruptura. Se caracteriza por la desaparición de los

vínculos con la mayor parte de los servicios sociales y las organizaciones de asistencia, y por la adopción de estilos de vida marginales y orientados a la mera supervivencia. El paso a una etapa de ruptura puede desencadenarse en el momento en que se pierden prestaciones económicas, en situaciones de tensión con los servicios sociales que resulten traumáticas, en momentos de enfermedad o tras una acumulación de frustraciones que llevan al individuo a dejar de considerar a los servicios sociales o las entidades como un apoyo (Paugam, 2007). En la etapa de ruptura, las ayudas en forma de dinero o de alimentos se buscan en circuitos informales y a través de la caridad social, desarrollando mecanismos de rechazo a la intervención institucional en la propia vida y en las propias decisiones.

2. La gestión neoliberal de la pobreza

El programa político neoliberal no pasa por desentenderse de la pobreza sino por adoptar un nuevo modelo de gestión de la misma. El discurso y la praxis de las políticas de austeridad de las que participan el gobierno de CiU en Catalunya y el gobierno del PP en el Estado español encajan perfectamente con un estilo neoliberal de gestión de la pobreza. Un modelo caracterizado por la retirada de la Administración Pública del ámbito de la asistencia social y la delegación de responsabilidades en entidades sociales; por la utilización del sistema penal, la represión y el punitivismo, para eliminar los síntomas del empobrecimiento de las calles; y por la imposición de un estado permanente de sospecha hacia las víctimas de la pobreza culpabilizándolas de su situación con acusaciones de vagancia y parasitismo.

Con la delegación de responsabilidades sobre las entidades sociales se consigue silenciar la tarea de denuncia que estas realizarían si no dependieran económicamente de la Administración, situar la asistencia social en el terreno de la voluntariedad y acabar de raíz con el discurso de los derechos sociales. Las personas asistidas ya no solicitan hacer efectivo un derecho ante la Administración sino que piden ayuda a una organización de la sociedad civil situada fuera de su propio control democrático. En paralelo, se justifica la mano dura para imponer el orden y el civismo frente a estos «pobres estruc-

turales» que tienen la osadía de pasar su vida en una vía pública convertida en centro comercial a cielo abierto y en un espacio destinado al turismo.

2.1. La pobreza que viene

Desde 2009, la pobreza se ha extendido en España y en Catalunya a buen ritmo, afectando a sectores de población que hasta hace poco se creían a salvo. En declaraciones realizadas el 11 de febrero de 2014, el portavoz del gobierno catalán, Francesc Homs, afirmaba que: «llama la atención constatar que en 2006 había un 19,1% de pobres en nuestro país y que en 2011 hay un 19,1% de pobres». Esta afirmación es incorrecta desde el punto de vista técnico e insultante desde el punto de vista humano. Homs estaba haciendo pasar por «porcentaje de pobres» lo que en realidad es la «tasa de riesgo a la pobreza». Hablar de pobres ya es de por sí criticable, pues supone etiquetar a una parte relevante de la población poniendo por delante su situación económica, ni deseada ni deseable, a otras características que, sin duda, son mucho más importantes desde el punto de vista subjetivo. Hablaríamos pues de personas en situación de pobreza y no de pobres.

El indicador referido por Homs era la tasa de riesgo a la pobreza que es el porcentaje de personas que tienen unos ingresos inferiores al umbral de riesgo de pobreza. Dicho umbral se establece en relación a los ingresos del conjunto de la población (es el 60% de la mediana de la distribución de ingresos, con las correcciones necesarias para ajustar el tamaño del hogar) y, por tanto, a medida que la ciudadanía catalana se ha empobrecido económicamente, el umbral ha bajado. Esto significa que un hogar formado por dos personas adultas y dos niños, que en 2006 ingresara 17.400 euros anuales entre 2006 y 2011, se consideraría por encima del umbral de riesgo de pobreza hasta 2008, año en que el umbral se sitúa en 18.370 euros de ingresos anuales. Sería considerada «pobre» para Homs hasta 2011. Dado que en el último año con datos disponibles el umbral cae por debajo de los niveles de 2006 y se sitúa en el mínimo del periodo: 17.169 euros, nuestra hipotética familia, en 2012 volvería a estar por encima del umbral de pobreza. Sin embargo, no habría mejorado sus condiciones económicas sino que las habría empeorado por el efecto de la inflación.

Utilizando esta tasa de riesgo a la pobreza, que esconde una trampa estadística para mucha gente desconocida, se dejan de lado otros datos que se obtienen de la misma fuente (la Encuesta de Condiciones de Vida) y que no permiten lecturas muy optimistas. Mientras en 2006, un 43% de los hogares catalanes manifestaban no tener ninguna dificultad para «llegar a fin de mes», en 2012 la proporción se había reducido al 38%. Si el año 2006 eran un 3% los hogares que vivían privaciones materiales severas, el año 2012 ya eran un 7,4%.

Por mucho que se intente transmitir que los problemas son temporales y que todo volverá a su lugar cuando la economía se recupere, la crisis está marcando un antes y un después en la realidad social de nuestro país. No todo el mundo se ha empobrecido de la misma manera: las desigualdades sociales han aumentado fruto de unas políticas públicas estatales y autonómicas que mantienen una perfecta coherencia. En 2006, la renta media del 10% de hogares más ricos de Catalunya era 7,5 veces la renta media del 10% de hogares más pobres. En 2012 ya era 15,4 veces mayor. Y no es de extrañar, ya que los recortes de muchas ayudas que eran básicas para el 10% más empobrecido, ha hecho que el impacto de la crisis sobre las familias más perjudicadas haya sido extremo.

La maquinaria de la exclusión social no se detiene aunque vea brotes verdes. Un mercado laboral que seguirá dejando fuera una parte importante de la población combinado con una mínima protección social vinculada a las cotizaciones a la Seguridad Social, condenan a la pobreza a una parte de las personas ocupadas siendo ya un creciente grupo de población que no está pudiendo cotizar lo suficiente como para disfrutar de prestaciones de desempleo o pensiones de jubilación. Unas políticas de vivienda orientadas a mantener los privilegios de las élites nos siguen forzando a pagar precios desorbitados para tener un lugar donde vivir y nos exponen a situaciones de alta vulnerabilidad social donde la enfermedad, el desempleo o la vejez, se convierten en factores desencadenantes de exclusión residencial. Y unas políticas migratorias populistas y xenófobas sentencian a cientos de miles de personas a la exclusión institucionalizada y a la constante clandestinidad.

2.2. «Poner a los pobres a trabajar»

El panorama laboral contrasta con la obsesión de los dirigentes políticos por «poner a los pobres a trabajar». Se apela a la ética del trabajo y del esfuerzo para diferenciar entre los «buenos pobres», aquellos que «quieren trabajar», y los «malos pobres», o los «aprovechados» del sistema de protección social. La ética del trabajo es muy útil para atribuir la exclusión social a factores individuales descargando de responsabilidad a las instituciones.

Atribuir la pobreza extrema a factores individuales permite justificar medidas y discursos políticos que reducen derechos sociales en programas sometidos a la arbitrariedad política y administrativa. La «reforma» del Programa Interdepartamental de Renta Mínima de Inserción (PIRMI) que llevó a cabo la Generalitat de Catalunya en verano de 2011, es un claro ejemplo de confrontación entre la realidad del trabajo diario de los profesionales de los servicios sociales y la ideología del *workfare* que impregna el proyecto político de la derecha catalana. El PIRMI nació con la finalidad de ofrecer una renta mínima a los hogares sin ingresos de manera temporal y a condición del cumplimiento de un plan de trabajo orientado a la inserción laboral. A efectos prácticos, sin embargo, el pago de la renta mínima se prolongaba en el tiempo y constituía la única fuente de ingresos de hogares en una situación de pobreza severa.

En agosto de ese año, la administración catalana dejó de pagar las rentas mínimas de inserción por transferencia bancaria, cambiando la modalidad de pago por la entrega de un cheque y «revisando» los casos uno por uno para evitar hipotéticos fraudes. Los Consellers de Bienestar y Familia y de Empleo argumentaron que era necesaria una reforma en profundidad del programa por su fracaso en la inserción de los beneficiarios en el mercado laboral y por el «mal uso que se estaba haciendo», afirmando sin ningún pudor que había un número indeterminado de familias beneficiarias que tenían otros ingresos «en negro» y otros que eran de nacionalidad extranjera y que habían regresado a sus países de origen perdiendo el derecho a la prestación. Sin un estudio exhaustivo ni un análisis de las irregularidades, los cambios llevados a cabo este agosto no tienen más justificación que la ideológica. Las anécdotas que los consejeros pusieron sobre la mesa en su comparecencia en el Parla-

mento no hacen más que evidenciar los prejuicios y la visión sesgada que tienen de la realidad diaria de las familias atendidas por los servicios sociales.

¿De qué sirve mencionar situaciones concretas de beneficiarios con «pagos a Canal+ o Gol TV»? ¿Qué relevancia puede tener para luchar contra la picaresca que el 42% de las personas receptoras sean de origen extranjero? Los «ejemplos» del consejero Mena solo pretendían justificar la intervención ante su electorado, una clase media cargada de ideas preconcebidas sobre la pobreza que vive en el convencimiento de que nunca tendrá que recurrir a los servicios sociales. Y es que las políticas de lucha contra la pobreza son poco rentables desde el punto de vista electoral. Las personas socialmente más vulnerables son relativamente pocas, con redes sociales frágiles y sin capacidad de respuesta política o mediática.

Con la imagen de la pobreza «aprovechada» y ruin bien instalada en el imaginario colectivo, ahora también nos quieren hacer creer que las personas desempleadas lo están por comodidad. La ofensiva en este sentido ya se está preparando con los múltiples programas de fomento del emprendimiento y con las llamadas a la creatividad, a reinventarse, a crear el propio puesto de trabajo sin «esperar a que te lo ofrezcan». Pronto el desempleo también será un problema individual. El resultado de tener poco talento, poca creatividad y de no estar dispuestos y dispuestas a reinventarnos. Y si el paro se culpa de cada uno... ¿para que pagar subsidios y prestaciones?

2.3. El delito de ser pobre

La reacción de los Estados al incremento de la marginalidad al que nos abocan las políticas neoliberales consiste en acentuar su carácter punitivo. El nuevo rol del Estado hacia la exclusión se vehicula a través del sistema penal y de una profunda transformación de las políticas sociales. Recuperando los discursos liberales más clásicos, se condicionan las ayudas sociales a la sumisión a la lógica del trabajo precario, que mantiene a las personas en la pobreza pero que les proporciona un salario de subsistencia sustitutivo de las prestaciones sociales, mientras las mantiene ocupadas y temerosas de perder el trabajo.

Los miedos y las inseguridades vinculadas a la precariedad en la que nos toca vivir son asumidas como inevitables por las élites políticas y los debates se centran en otros miedos, más tangibles pero empíricamente nada fundamentados, que avalan el populismo punitivo. La competición para demostrar mano dura en las temáticas de debate son el incivismo y la inseguridad y las propuestas que triunfan son el endurecimiento de penas y sanciones y la intensificación de la presencia policial en todos los ámbitos de la vida cotidiana.

Una de las consecuencias es el acoso penal y policial a colectivos tan diversos como las personas sin hogar, las prostitutas de la calle, los pequeños traficantes de drogas o los vendedores ambulantes, clasificados juntos en el saco de los excluidos que no quieren seguir caminos de inserción. La finalidad de estas políticas municipales es acabar con los usos del espacio público que no se ajustan a las actividades convencionales. Esta tendencia se explica en parte por la subordinación del espacio público a los intereses privados del comercio y de las empresas turísticas. Ordenanzas de civismo como la de Barcelona, que permiten que se multe a personas por dormir en la vía pública, no solo atentan contra la libertad de las personas sin techo sino que subordinan el espacio público a la actividad económica privada.

Las políticas de mano dura y de «tolerancia cero» con la delincuencia se han materializado en un uso cada vez más intensivo de la reclusión penitenciaria como pena. Siguiendo la estela del punitivismo anglosajón, la mayoría de países europeos llevan dos décadas de crecimiento de la población penitenciaria, siendo el Estado español y el Reino Unido los que encabezan el lamentable *ranking* en Europa Occidental. Las personas que encontramos en estas prisiones, cada vez más concurridas, no se corresponden ni mucho menos a la imagen que tiene la opinión pública. Las cárceles españolas no están llenas de violentos asesinos o de delincuentes sexuales en serie. En 2012, el 63% cumplía condena por delitos contra el patrimonio o contra la salud pública (robos y tráfico de drogas). Por el contrario, los delitos que a menudo se utilizan en la demagogia punitiva son claramente minoritarios: solo un 6,3% de las personas reclusas han sido condenadas por homicidio (incluyendo formas como la tentativa) y un 5,5% por delitos contra la libertad sexual.

Conclusiones

Si en la época de los Estados del Bienestar, la protección social, los mecanismos redistributivos y los servicios sociales, constituían un entramado institucional que debía garantizar que la ciudadanía no cayera en situación de pobreza, a raíz de la desarticulación de estos mecanismos y de la imposición del sentido común neoliberal, el Estado abandona el objetivo de hacer desaparecer la pobreza de las sociedades ricas. Se asume, de forma explícita, que siempre habrá individuos marginados por los beneficios del crecimiento económico y se traslada la responsabilidad de esta exclusión a sus problemas individuales. En la época con mayor desempleo de la historia del capitalismo, se atribuye a las personas en situación de pobreza una intencionada desidia respecto en la búsqueda de trabajo asalariado o de un medio de vida «digno y honrado». Las contrarreformas neoliberales rompen el vínculo entre crecimiento económico y bienestar material para capas cada vez más amplias de la población (Bauman, 2014) y generan dinámicas de marginación y segregación territorial de los sectores menos favorecidos de la actividad económica (Wacquant, 2007).

Pero el Estado neoliberal no ignora el crecimiento de la pobreza y de las bolsas de marginalidad. Genera un modelo de gestión de la pobreza basado en la vinculación de las ayudas sociales al seguimiento de programas de inserción laboral en un entorno de trabajo altamente precarizado, estigmatiza y criminaliza a las víctimas de la pobreza justificando una intervención policial y penal sobre los barrios de segregación y sobre los colectivos tradicionalmente marginados del empleo, y delega la responsabilidad pública en la protección social de los individuos en la filantropía privada, erosionando el discurso de los derechos sociales y vinculando la atención a la pobreza al voluntarismo.

Las estrategias para hacer frente a esta ofensiva contra «los pobres» pasan por reforzar el empoderamiento político de las víctimas de la pobreza, rompiendo con la individualización de los problemas sociales y con el sentimiento de culpa e indignidad con el que cargan las personas que profundizan en su proceso de descalificación social. La reducción drástica de los mecanismos públicos de protección social obliga a la resistencia en el mantenimiento de los derechos sociales ya conquistados, como la educación y la sanidad, pero también la creación de una nueva institucionalidad a través de la cual la ciu-

dadanía se organice para satisfacer las necesidades de todos y todas rompiendo las barreras entre donantes y receptores de caridad.

Bibliografía

- Atkinson, R. y Davudi, S. «The Concept of Social Exclusion in the European Union», *Journal of Comon Market Studies* 38(3): 427-48. 2000.
- Bauman, Z. *Trabajo, consumismo y nuevos pobres*. Barcelona: Gedisa, 2014.
- *La riqueza d'uns quants beneficia a tothom?* Barcelona: Arcàdia, 2014.
- Duffy, K. *Social Exclusion and Human Dignity in Europe*. Estrasburgo: Council of Europe, 1995.
- Fernández, J. M. «La construcción social de la pobreza en la sociología de Simmel», *Cuadernos de Trabajo Social* (13): 15-32, 2000.
- Gans, H. «Deconstructing the Underclass: The Term's Dangers as a Planning Concept», *Journal of the American Planning Association* 177: 271-77, 1990.
- Paugam, S. *Las formas elementales de la pobreza*. Madrid: Alianza, 2007.
- Ruggeri, C., Saith, R. y Stewart, F. «Everyone Agrees We Need Poverty Reduction, but Not What This Means: Does This Matter?», en: Helsinki, 2003. Disponible en: <http://www.sociology.org.uk/as4p1c7.pdf>.
- Wacquant, L. «La estigmatización territorial en la edad de la marginalidad avanzada», *Ciências sociais unisinos*, 44: 193-98, 2007.

Notas

- Según el Instituto Nacional de Estadística (INE), en 2013 el umbral de pobreza para un hogar de una persona era de 8.114,2 euros de ingresos anuales. Para un hogar con 2 personas adultas y 2 menores, el umbral se situaba en los 17.039,7 euros de ingresos anuales.

2. Según el INE, el 16,9% de las personas del Estado español y un 15,3% de los hogares carecían de al menos tres de los siete ítems de carencia material estandarizados en 2013. En el caso de los hogares compuestos por una persona adulta y uno o más menores dependientes, la carencia en al menos tres conceptos afectaba al 23,2%.
3. Paugam describe el proceso de descalificación social a partir de sucesivos trabajos en los que encuesta a personas receptoras de la Renta Mínima de Inserción en Francia, durante la década de los noventa.

Cáritas, la riqueza de la solidaridad y la generosidad

Jordi Roglá

Cáritas Diocesana de Barcelona

1. Cáritas: misión

Empiezo por lo que Cáritas no es: ni es una agencia técnica de solidaridad ni es una ONG. Sí es una institución canónica que forma parte del brazo de la acción social de la Iglesia. La acción social es la tercera de las misiones que tiene encomendada cada uno de los representantes de la Iglesia (obispos, sacerdotes, etc.), y que se desarrolla mediante la pastoral social que engloba a la pastoral de la salud, de los jóvenes, de las prisiones, la universitaria y Cáritas, entre otros.

A menudo hay una cierta confusión entre Cáritas y la Iglesia, y de hecho, Cáritas no depende de la Iglesia, Cáritas es la Iglesia y la Iglesia es Cáritas.

Nuestra finalidad es la de estar al lado de las personas que sufren la actual crisis socioeconómica, con preferencia por los más desvalidos, los desamparados, los sin techo, los que sufren el abandono y la falta de amor. Para nosotros, las personas son lo importante. Nuestro testimonio lo damos acogiendo, con una sonrisa, una mirada sincera, un abrazo. Lo hacemos, en definitiva, poniendo en práctica el Evangelio mediante pequeños gestos. A veces, mirando a la persona a los ojos e interesándonos por ella.

Es amar a los demás, en especial a los que nuestra sociedad ha abandonado. En este sentido, partimos de la premisa «ama al otro como a ti mismo». Esta enseñanza del Evangelio inspira la labor de Cáritas y es por eso que queremos dar un paso más allá en la dignificación de la asistencia a las personas. Sin embargo, no basta con amar; hay que conseguir que el otro se sienta querido.

Nuestra misión es la de «acoger y trabajar con las personas en situación de pobreza y necesidad para que sean las protagonistas de su propio desarrollo integral desde el compromiso de la comunidad cristiana. Este compromiso incluye la acción social, la sensibilización de la sociedad y la denuncia de las situaciones de injusticia, con hechos y palabras, para conseguir un mundo más justo y solidario».¹

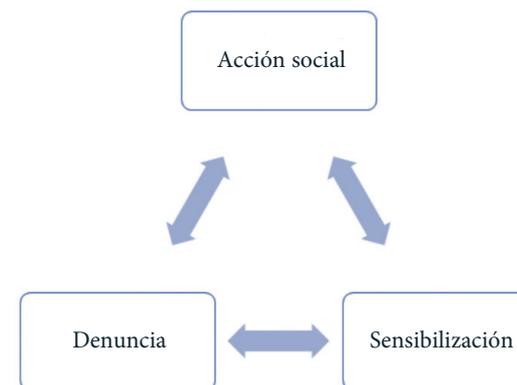
Las ayudamos a salir de su situación de vulnerabilidad social mediante el acompañamiento. Creemos en las potencialidades de todos y por eso tenemos que ayudar a las personas para que se desarrollen. Está en juego la recuperación de su proyecto de vida en un momento muy difícil, ya que una serie de circunstancias les han hecho entrar en la oscuridad donde todo son incertidumbres, dudas, miedos y angustias. El miedo crea inseguridad y esta reduce la autoestima. Nosotros tenemos que posibilitar a las personas que hagan su camino hacia la recuperación de la luz y la esperanza. Tal y como me decía una persona a la que acompañábamos, «ustedes son el faro que ilumina mi vida». Y ayudar a las personas significa, también, luchar contra las situaciones de injusticia social presentes en nuestra sociedad. No basta con ayudar de forma directa a las personas. Es necesario que las acompañemos en el proceso de recuperación de su dignidad. También, debemos denunciar todas las situaciones de vulnerabilidad o de fragilidad que las personas puedan vivir como consecuencia del funcionamiento de las estructuras injustas de nuestra sociedad.

Por todo ello, los tres ejes de Cáritas son la acción social, la sensibilización y la denuncia. Estos tres ejes se interrelacionan. No concebimos uno sin el otro.

2. El contexto

Para Cáritas, la actual crisis es el resultado de la acumulación de nuestros errores como sociedad. La causa de todo no radica en una crisis económica y financiera sino en una falta de valores. Precisamente, los valores son los que hubieran tenido que inspirar las decisiones de muchas personas que, en vez de seguirlos, se movieron por el individualismo, la codicia, la envidia, la vani-

Figura 1



dad y el ansia de poseer. Priorizaron estos valores, en vez de hacerlo por el bien común, por compartir, por la solidaridad o la humildad. Así pues, una vez más, la raíz del problema ha sido el comportamiento humano, haciendo que la persona sirva a la economía y no al revés. Es la economía la que debería estar al servicio de la persona. Recuerdo aquella frase del expresidente de EEUU, Bill Clinton, en la campaña electoral para su primera presidencia: «¡Es la economía, idiota!».

El origen de las desigualdades sociales no lo tenemos que ir a buscar, solo, en la actual crisis; en los años de bonanza económica ya las vivíamos. Y es que durante doce años crecimos aproximadamente dos puntos por encima de la media de la Unión Europea y, así y todo, la tasa de pobreza seguía persistiendo como nunca lo había hecho en nuestra historia reciente. Deduzco que esto quiere decir que no supimos repartir la riqueza generada y que, por tanto, la tarea de redistribución de nuestro Estado del Bienestar no ha estado funcionando de manera suficiente.

Y así lo recordó Cáritas durante los años de expansión económica recibiendo como respuesta, en muchos casos: «Ya están de nuevo los derrotistas de Cári-

tas...». Recordemos el «España va bien» o el «ya hemos alcanzado a Italia y ahora toca Francia». Esto nos hizo recordar cuando, en los inicios de los años noventa, Cáritas publicó un informe sobre la pobreza denunciando que el número de personas pobres era de 8 millones. El gobierno de turno, en desacuerdo con los datos de Cáritas, encargó su propio informe. Los datos del mismo mostrarían que Cáritas estaba equivocada: la cifra de personas que vivían en situación de pobreza estaba por encima de los 8 millones.

Volviendo al apartado «contexto», en el momento en el que tuvimos la oportunidad de consolidar este Estado del Bienestar no lo hicimos. No supimos aprovechar la coyuntura de la entrada de España en la zona euro ni los bajos tipos de interés. Al contrario que otros países, no aprovechamos esa época de bonanza para apostar por sectores de alto valor añadido y promovimos la construcción. Veníamos de un momento en el que habíamos conseguido incrementar la esperanza de vida, una gran consecución de nuestro Estado del Bienestar y se había producido un alto descenso de la natalidad. Por tanto, si teníamos un agujero en la pirámide de edades y habíamos apostado por una actividad económica de bajo valor añadido, quedaba clara la necesidad de incorporar a personas inmigradas. Su perfil era de baja formación y cualificación. Así pues, personas procedentes de otros países cubrieron los puestos de trabajo que generaba el sector de la construcción.

Esta situación se mantuvo hasta que una aguja hizo estallar la burbuja inmobiliaria. Los primeros afectados fueron las personas de los sectores de la construcción y servicios, de mediana edad, con baja formación y, por tanto, de difícil recolocación en otras actividades de sectores económicos más productivos. Por otra parte, una buena parte de estas personas serían los inmigrantes recién llegados.

A ellos se les presentó el dilema de si habían o no fracasado a nivel personal ya que podrían haber pensado que no habían correspondido a la confianza que su familia depositó en ellos para emprender el viaje migratorio. Muy a menudo, la persona inmigrada que llega a nuestro país ha sido previamente elegida entre el resto de miembros de la familia o del grupo. Y eligen siempre a los mejores, los que tienen más conocimientos, más empuje y mejor prepa-

ración para hacer frente a las situaciones adversas que un viaje de este tipo representa.

Este hecho representa una descapitalización del capital humano de los países desarrollados al tiempo que incrementa el capital humano de países desarrollados. Lo vemos ahora, cuando muchos de nuestros jóvenes se van a países de Europa o de América y sentimos expresiones como «los formamos nosotros y se van». Considero que somos víctimas de lo que nosotros mismos decidimos desde el mismo momento en que entramos en el euro, apostando por el «ladrillo» y promoviendo la Ley 6/1998 sobre el régimen del suelo y valoraciones, más conocida como la Ley de liberalización del suelo. Por otra parte, también, considero que somos víctimas del hecho de no pensar en el problema de falta de mano de obra más allá de su dimensión humana. ¿No nos está pasando lo mismo que afirmaba un ministro suizo cuando las personas emigradas eran las de nacionalidad española? En este sentido, ¿no será que «necesitábamos mano de obra y nos han llegado personas»? Esta pregunta la formulaba el dramaturgo suizo Max Firsich.

Suscribiendo las palabras del beato Juan Pablo II: «Sí, son personas y toda persona tiene derecho a buscar condiciones de vida dignas para él y para sus seres queridos, incluso mediante la emigración».

Otro problema, muy desapercibido en nuestra sociedad, es el de la herencia de la pobreza. No solo heredamos la riqueza sino, también, la pobreza. En mi despacho como director de Cáritas Diocesana de Barcelona he hablado con personas que me contaban que ya habíamos atendido a su abuela o su abuelo. Como dice Zygmunt Bauman, el problema es que nuestro Estado del Bienestar no cubre los daños que la propia sociedad causa en las personas «desperdiciadas». Puedo comparar la situación que vivimos con la de una persona que se pone en la cama con una sábana corta: o se tapa el cuello o se tapa los pies. Por esto, en el punto en el que estamos, independientemente de las dificultades que podamos vivir, nuestro Estado del Bienestar tiene dos pilares bastantes consolidados: el de la salud y el de la educación. No obstante, tenemos otros dos que no se han acabado de consolidar: el de las pensiones y el de los servicios sociales.

3. La acción social, la acogida y balance 2013

A. La acción social

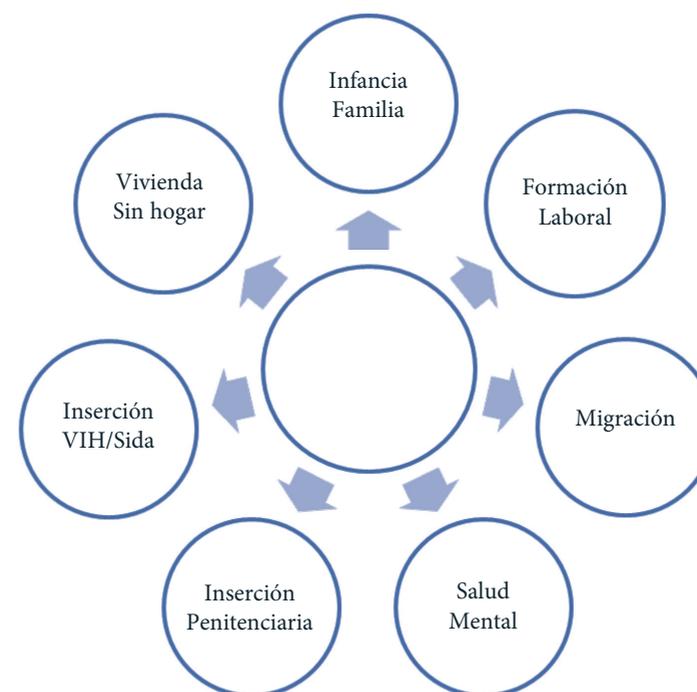
Se desarrolla a través de la acogida. Este es un proceso de relación y acompañamiento personal (o familiar) en el trabajo de la persona que se encuentra en una situación de pobreza y que busca la luz que le ayude a reducir su sufrimiento. Muchas veces comienza con una tarea asistencial, como puede ser facilitar alimentos, ropa o hacer una aportación económica para poder afrontar los gastos familiares más básicos como la luz o el agua. Siempre es lo primero que hay que hacer. Porque, recordando las palabras de Jesucristo: «Tenía hambre y me disteis de comer; tenía sed y me disteis de beber; era forastero y me acogisteis; estaba desnudo y me vestisteis; estaba enfermo y me visitasteis; estaba en la cárcel y vinisteis a verme».

Pero no nos podemos quedar en la asistencia. Cáritas no puede crear relaciones de dependencia. La beneficencia por la beneficencia crea dependencia y es humillante. No quiere decir que a muchas personas no las tengamos que acompañar hasta el final de su vida. Lo hacemos y lo haremos si es necesario, pero sin renunciar, siempre que sea posible, a promocionar a la persona siendo ella misma quien, al cabo de un tiempo, se empodere, tomando la iniciativa. Y para realizar esta tarea, Cáritas dispone de una serie de programas o herramientas facilitadoras de la recuperación de las habilidades personales perdidas. También, para potenciarlas o para adquirir aquellas nuevas capacidades necesarias ante el proceso de cambio o para la adquisición de nuevos conocimientos. Sí, todos tenemos potencialidades a desarrollar. Y, también, es fundamental trabajar las relaciones personales, las familiares y los vínculos sociales, sin los cuales no será posible la integración de la persona en la sociedad, ya que el itinerario de inclusión no finaliza si la persona no es partícipe de los derechos sociales dentro del ámbito de la actividad económica, tanto como trabajador, como consumidor, o dentro del ámbito de la vivienda.

Así, como programa básico, tenemos el de la Acogida y el Acompañamiento. Los otros programas son: el de Infancia y Familia, Vivienda, Formación e Inserción Laboral, Migración, Vejez, Salud Mental, Inserción Penitenciaria

e Inserción VIH/Sida. Estos programas configuran las actividades sociales de Cáritas para la atención de las personas que viven situaciones de pobreza. La base que nos mueve para actuar desde estos diversos ámbitos es la de nuestra misión, que se centra en el propósito de amar a las otras personas.

Figura 2



B. Balance social

Entre las tres diócesis de Barcelona, Sant Feliu de Llobregat y Terrassa, el conjunto de las Cáritas parroquiales, interparroquiales y la diocesana se atendieron a 277.000 personas, es decir, dos veces el aforo conjunto de los estadios del FC Barcelona y del RCD Español. En cuanto a la Cáritas Diocesana de Barcelona, atendió en 2013 a 65.668 personas.

Figura 3

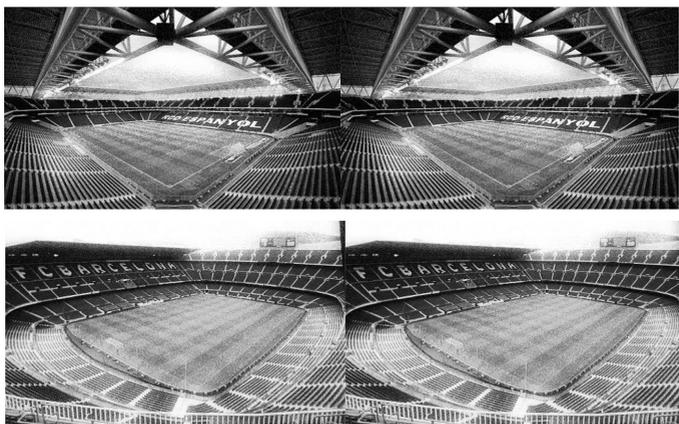


Figura 4



4. La vivienda y la segunda oportunidad

El tema de la vivienda ha sido capital durante estos años, ya que además de las dificultades del acceso a una vivienda digna (principio que recoge la Constitución española y el Estatuto de Cataluña), también nos encontramos, ahora, con el problema de su pérdida. Quizás la actuación de las entidades financieras, al igual que la creación del Frob² o la del Sareb,³ son legales. No obstante, en Cáritas hemos vivido algunos comportamientos por parte de algunas entidades financieras con las personas, que aunque asumimos que eran legales, han sido moralmente inadmisibles, socialmente injustos y éticamente incorrectos. Así lo hemos manifestado a los medios de comunicación y lo hemos dicho en el Parlament de Cataluña y en el Senado. Por razones sistémicas se ha ayudado a los bancos cuando se debería haber ayudado a las personas. Son ellas las que deben tener siempre una segunda oportunidad.

Lo decimos porque, para Cáritas, la persona es el centro y su dignidad nuestro objetivo. Por ello, consideramos que el primer paso es escucharla, pero, especialmente, que se sienta escuchada, porque solo así podrá estar tranquila, segura y cómoda. A partir de esta base, podrá ir restaurando su autoestima.

Cuando comenzamos a acompañar a la persona, y después de las primeras tareas asistenciales, es imprescindible garantizarle una vivienda. De ahí que hayamos creado —como entidad social y conjuntamente con la Fundación vinculada a Cáritas, Fomento de la Vivienda Social— el primer parque de viviendas sociales de Cataluña. Estos pisos son mucho más que un techo para las personas que atendemos, son su hogar, el espacio donde podrán amar y sentirse queridas.

La UE tiene unos parques de vivienda medios del orden del 15% del total. En Cataluña, este porcentaje supondría disponer de 440.000 viviendas de alquiler social, cuando, en realidad, el parque actual de estas características es de 60.000. Si a esta cifra añadimos otras viviendas de alquiler asequible o con ayudas públicas, llegaríamos a un total de 210.000, por lo que aún nos harían falta 230.000 para alcanzar los estándares europeos y poder así atender las necesidades que en nuestro país se detectan en este ámbito.

Cáritas, en materia de vivienda actúa en tres ejes:

1. Ayudas económicas para pagar la vivienda, alquiler, realquiler o suministros (a ello destinamos 2 millones de euros en 2013).
2. Cerca de 400 viviendas unifamiliares y 6 recursos residenciales para dar respuesta a cerca de 1.800 personas con graves dificultades de vivienda.
3. Mediación y asesoramiento en problemas graves de pago de hipotecas y alquileres (3.000 hogares han recibido atención de Cáritas en tres años y se han evitado más de 600 desahucios).

5. Formación e inserción laboral

«El trabajo es la clave de la correcta interpretación del problema social. Los cristianos han de ponerse al frente de la defensa de los derechos de los trabajadores y de sus familias», según la doctrina social de la Iglesia.

El trabajo, al igual que la infancia y la vivienda, es otro de los pilares de nuestra acción social, ya que todo proceso de acompañamiento a la persona —y en el caso de que no tengamos que hacerlo hasta el final de sus días—, finaliza con la obtención de un trabajo. Es el trabajo lo que posibilita que podamos materializar autónomamente nuestro proyecto de vida. Por ello, las personas que se dirigen a Cáritas tienen tres prioridades: trabajo, trabajo y trabajo. Y, precisamente, la falta de trabajo ha sido la causa de la fuerte crisis social que padecemos desde finales del año 2006.

Durante los últimos 4 ó 5 años, desde Cáritas venimos reclamando un pacto para el empleo de todas las fuerzas políticas, económicas y sociales. En estos años de altos índices de desempleo, hemos apostado, entre otras cuestiones, por la formación. Con todo, las personas que atendemos nos han manifestado que ya no desean recibir más cursos de formación. ¡No querían recibir un título de cursillista sino que lo que desean es trabajo!

Últimamente, y ante el incremento de las situaciones de sufrimiento y angustia de las personas, abogamos por la empleabilidad. Las personas se encuentran sin trabajo y, lo que es peor, están perdiendo sus habilidades personales y laborales. Muchas de ellas tienen más de 55 años, su perfil es de baja forma-

ción y proceden de sectores de escaso valor añadido (por ejemplo, el de la construcción). Si no hacemos algo para reciclar a estas personas, muchas de ellas ya no volverán a trabajar.

Por ello, a finales de 2013, pusimos en marcha, de forma pionera, la nueva actividad de acompañamiento personalizado al empleo dentro del proyecto Trabajo con Corazón. Lo hicimos conjuntamente con Empresas con Corazón e Ingeus. Este servicio personalizado cuenta con técnicas de *outplacement* y de *coaching* (asesoría y acompañamiento) y está dirigido a personas en situación de paro de larga duración, sin prestaciones económicas y con familiares a su cargo.

6. Infancia y familia

A pesar del esfuerzo de entidades públicas y privadas para que los niños de entornos con pocos recursos tengan las comidas cubiertas, en cada vez más familias la alimentación es desequilibrada, precaria e insuficiente. Y es que estas familias no pueden planificar el menú semanal de casa en función de la edad de los niños, lo que han comido en la escuela, las alergias o las enfermedades que puedan presentarse, etc. A menudo, solo pueden contar con lo que entidades o parroquias, por ejemplo, les proveen en especies, por lo que viven en una situación de inseguridad alimentaria. Su alimentación no es ni equilibrada ni variada, ya que no pueden decidir qué comer ni cómo en función de sus necesidades. Quizás deben conformarse a repetir el plato de pasta o hace tiempo que no prueban la fruta, la ensalada, el pescado o la carne porque no los pueden obtener de forma habitual.

En este contexto de inseguridad alimentaria, es importante hacer referencia al papel que las Administraciones y entidades sociales desarrollan para asegurar que los niños de Cataluña estén bien alimentados. En este sentido, cabe destacar las becas comedor y las ayudas para garantizar que los niños y las niñas puedan tener las comidas cubiertas fuera del calendario escolar (en las colonias, por ejemplo). Por otra parte, también, hay que subrayar el esfuerzo para que las meriendas de los niños que acuden a los centros abiertos o centros de verano sean cada vez más completas; casi son como una cena.

Si bien estas medidas ayudan a amortiguar el golpe de la crisis en el bienestar de los niños, se debe de plantear, sin embargo, otra reflexión: detrás de un niño o de una niña con una alimentación desequilibrada hay una madre, un padre o un adulto, en definitiva, que también están mal alimentados. Y esta cuestión, junto con las planteadas anteriormente, nos lleva a la conclusión de que la solución no radica tanto en el hecho de asegurar las comidas principales a los niños sino en garantizar que las familias tengan los ingresos suficientes para poder planificar las necesidades alimenticias de los niños. Así pues, hay que abogar para que las familias que se encuentran en situación de desempleo y que hacen todo lo que pueden para encontrar trabajo, puedan contar con ingresos que les permitan ser autónomas y garantizarse lo básico para vivir.

En palabras del beato Juan Pablo II: «La primera estructura fundamental a favor de “la ecología humana” es la familia. Es en este entorno donde las personas reciben las primeras nociones sobre la verdad y el bien, aprenden qué quiere decir amar y ser amados».

Y ha sido en esta línea de trabajo desde la que ha nacido el proyecto Paidós. Su objetivo es que los bebés y los niños puedan desarrollar sus capacidades tempranas. A través de este proyecto actuamos, primero, sobre el entorno del niño para luego poder llegar al niño o la niña. No es una atención individual a los bebés; el acompañamiento es holístico y abarca todo su entorno familiar y social. Hablamos, pues, de una atención integral. En este sentido, ¿qué haremos con un niño si en su casa hay problemas de drogadicción, malos tratos o ninguno de los adultos aporta ingresos económicos?

Solo apoyando y reforzando la estructura familiar podríamos ofrecer al niño o la niña una educación y formación para que en un futuro pueda desarrollarse en igualdad de oportunidades, sin tener que arrastrar siempre el *handicap* que llevará en la mochila por el resto de su vida. En este sentido, hablamos de equidad.

Se trata, por tanto, de un proyecto preventivo, de atención integral, integrada, intensa y que requiere la implicación del entorno familiar. La Generalitat de Cataluña ha manifestado su interés de incluir este proyecto dentro del catálogo de servicios sociales.

7. Gracias a la solidaridad

Todos estos proyectos son posibles gracias a la solidaridad de las personas, una generosidad que en Cáritas se traduce con un aumento, en los últimos tiempos, de los donativos de la franja más baja, es decir, los que provienen de la economía familiar, del bolsillo de muchas personas que deciden ayudarnos a ayudar. Una de las muestras de solidaridad que más me hizo reflexionar fue la de una persona que llevaba 8 años en la cárcel y, dado que aún le quedaban unos 10-15 años para cumplir su condena, decidió hacernos un donativo procedente de los ahorros de los talleres ocupacionales en los que participaba. Y es que según decía, su experiencia le llevó a darse cuenta y a ser consciente del sufrimiento de las personas.

Considero que debemos estar muy orgullosos de nuestra sociedad. No es solidaria, es más que eso, es generosa. Y es que muchas personas están compartiendo lo que tienen con los que más lo necesitan aunque, en muchos casos, a ellas también habría que ayudarlas para llegar a fin de mes. La pobreza, en nuestro país, cada vez tiene más la cara de catalanes y españoles, de familias con hijos y de personas que hace tiempo que están en el paro.

Pero, no desfallezcáis, nosotros tampoco lo haremos, porque lo que nos mueve es amar a los demás y, aunque no tengamos o no tuviéramos recursos económicos, siempre nos quedaría una sonrisa, un «hola», un «buenos días» o cualquier pequeño gesto para los que más sufren.

Notas

1. Estos son los ejes estratégicos de Cáritas Diocesana de Barcelona. Noviembre de 2007.
2. Fondo de Reestructuración Ordenada Bancaria creado en 2009 para el rescate financiero.
3. Sociedad de Gestión de Activos procedentes de la Reestructuración Bancaria creada en 2012.

Solidaridad y reciprocidad en época de crisis

Margarita León

Investigadora Ramón y Cajal del Institut de Govern i Polítiques Públiques de la Universitat Autònoma de Barcelona

Joan Subirats

Catedrático de Ciencia Política de la Universitat Autònoma de Barcelona

La enorme densidad y variedad de los cambios acaecidos en apenas tres décadas, y sus extraordinarios efectos sobre los momentos que vivimos, nos obligan a detenernos sobre algunos aspectos especialmente significativos que expresan las transformaciones que se han ido sucediendo y sus efectos en la vida cotidiana. Sin ponernos mínimamente de acuerdo sobre cuáles son los elementos de cambio y como estos afectan a nuestras vidas, las formas de relacionarnos, de afrontar las desigualdades, los cambios en la educación o en la vida urbana, difícilmente podremos afrontar la renovación de la política y las transformaciones en las políticas públicas que entendemos como necesarias.

El trabajo, la comunidad, la familia y los vínculos entre las personas han estado en la base de las políticas de bienestar incipientes. Las luchas contra la desigualdad de los siglos XIX y XX marcaron los conflictos sociales y la agenda política durante décadas. La solución encontrada tras la tremenda y sangrienta conflagración que supuso la Segunda Guerra Mundial, en parte como continuidad a las recetas de Roosevelt para salir de la crisis del New Deal, marcaron la segunda mitad del siglo XX y supusieron para muchos el punto álgido en Europa occidental de una forma civilizada de convivencia. A eso le llamamos Estado del Bienestar. Y es precisamente eso que ahora se cruza en

nuestra futura capacidad de convivencia a escala global. Pensamos que conocer las trayectorias históricas de evolución y cambio del Estado del Bienestar, sus logros y sus fracasos, sus consensos y sus conflictos resultan imprescindibles para acertar en el diagnóstico no solo de los males que ahora acusa sino sobre todo para imaginar escenarios futuros. Lejos de una reivindicación nostálgica de tiempos pasados, proponemos reflexionar sobre la recuperación de cosas que quizá dimos por perdidas para situarlas en contextos nuevos y profundamente cambiantes.

Como una arquitectura moderna que desplazó demasiado pronto la producción artesanal, los materiales reciclados y sostenibles por el acero y el hormigón, las sociedades modernas también descartaron formas de vida, de intercambio y de convivencia que ahora se reivindican y se reinventan desde distintos frentes y procedencias. Si aceptamos la vuelta a un periodo de bonanza pre-crisis como altamente improbable, los esfuerzos no deben de situarse solo en la denuncia de quienes (desde afamadas organizaciones internacionales hasta precursores del *New Public Management*) se empeñan en hacer retroceder a golpe de tijera derechos sociales que tanto trabajo costó conquistar sino que deben de ir al tiempo encaminados hacia la búsqueda de propuestas que, sin renunciar a los principios elementales de los Estados de Bienestar como lo son la redistribución de la riqueza, la igualdad, los derechos de ciudadanía y la solidaridad social, sean capaces de asumir los profundos cambios de nuestra época.

Organizamos el presente texto de la siguiente manera: en primer lugar establecemos los primeros elementos conceptuales sobre el Estado del Bienestar para, a continuación, repasar las distintas fases en las que se ha ido desplegando, así como la construcción de modelos o tradiciones de bienestar en Europa. En segundo lugar, nos centramos en la evolución del Estado del Bienestar en España, los principales elementos que lo configuran y su desarrollo en distintas etapas desde el inicio de la democracia hasta la actualidad. La última parte la dedicamos a los desafíos y retos a los que se enfrentan los Estados de Bienestar europeos en general y el nuestro en particular y a las propuestas que nos puedan permitir afrontar los nuevos problemas sin acumular más riesgos y vulnerabilidades.

Las bases del Estado del Bienestar: modelos y dinámicas de cambio

La política y la acción de las instituciones que la representan, necesitan argumentaciones potentes que justifiquen y legitimen sus esferas o intensidades de intervención en la vida social. En este sentido, el Estado del Bienestar implicó el desplazamiento de ciertas áreas del conflicto social a la esfera de la acción pública. El Estado del Bienestar se entendió como un espacio institucional público donde, por medio de un abanico de políticas sociales, se dirimían intereses y se resolvían necesidades colectivas. En sentido estricto, se ha entendido que el campo de las políticas sociales se extiende, por un lado, a las intervenciones públicas sobre el plano laboral, es decir, sobre las pautas de inserción y exclusión de las personas en el mercado de trabajo; y, por otro lado, sobre lo que podríamos denominar el conflicto distributivo, es decir, sobre las tensiones por la asignación de todo tipo de valores, recursos y oportunidades entre grupos y colectivos sociales.

Cabe destacar de entrada que las políticas sociales no se agotan en la interacción entre Estado y mercado, ni su impacto se ciñe a la mera corrección de desigualdades materiales. En primer lugar, el mercado no es el único espacio generador de desigualdades, como no es tampoco la única esfera social más allá de los poderes públicos. Para definir la forma y la delimitación concreta de cada una de las formas específicas que ha ido tomando el Estado del Bienestar, se ha jugado de hecho con las interacciones y conexiones entre las esferas pública, mercantil, familiar y asociativa. Las políticas sociales han ido convirtiéndose en públicos ciertos aspectos que hasta aquel momento estaban en manos del mercado, como han podido también desplazar al ámbito del Estado actividades previamente realizadas por las familias o el tejido asociativo. O, en sentido inverso, el Estado del Bienestar ha podido operar como factor que ha vuelto a mercantilizar o a devolver al ámbito familiar o comunitario ciertas funciones de bienestar anteriormente asumidas por la esfera pública. Por otro lado, el tipo de impacto de las políticas sociales no puede darse por establecido. Sabemos que los Estados de Bienestar, por medio de su oferta de regulaciones y programas, influyen mucho sobre cómo se estructura la sociedad en la que operan. Y así, articulan y desarticulan, alteran, intensifican, erosio-

nan, construyen o mitigan fracturas económicas, generacionales, étnicas o de género. Dicho de otro modo, su impacto es mucho más complejo y opera en más direcciones de lo que puede parecer a simple vista.

En síntesis, las políticas de bienestar han sido y son de hecho, espacios de gestión colectiva de los diversos ejes de desigualdad (de clase, de ciudadanía, de género, generacional, de origen étnico), que encontramos en los ámbitos tanto público, como mercantil, o privado y comunitario en este principio de siglo XXI.

Entre 1945 y principios de la década de los sesenta se fue desarrollando la fase en que se crearon y se establecieron los grandes esquemas de política social en Europa. Entre 1960 y mediados de los años setenta, tuvo lugar una etapa de expansión y diversificación, con la consolidación de potentes aparatos de regulación (elaboración de normas y procedimientos) y de protección social (con la incorporación de profesionales y establecimientos de servicios específicos). Ello ocurrió en cada país de manera diversificada, dependiendo de sus específicas correlaciones de fuerza entre ideologías conservadoras y progresistas, sindicatos y movimientos sociales.

Entre 1975 y 1985, se truncó esa expansión y se pasó a una fase de crisis muy marcada por el cambio de ciclo económico y el desconcierto en el terreno de las ideas y los valores. Por primera vez desde 1945 algunos políticos (especialmente Reagan en Estados Unidos y Thatcher en Reino Unido) empezaron a considerar y a expresar que el intervencionismo estatal y las políticas redistributivas y de asistencia social, eran un problema para el normal desarrollo de la economía. A partir de este momento comienza un largo periodo de predominio neoliberal en Europa que ha llevado a los Estados de Bienestar a escenarios de reestructuración permanente.

Retomaremos en detalle más adelante los procesos de crisis y, sobre todo, de reestructuración. Sin embargo, para comprender adecuadamente lo que están siendo en la actualidad las muy diversas trayectorias de redefinición de las políticas sociales, y, por tanto, como repercuten en la forma de entender la política y el intervencionismo de las instituciones representativas entendemos necesario proceder a una cierta recapitulación. En la fase de fundamentación (1945-1960) se establecieron los trazos básicos de lo que

denominamos Estado del Bienestar. Es decir, una agenda social con una estructura básica de políticas (pensiones, sanidad, educación, empleo, asistencia social, vivienda, familia) que se va reproduciendo en cada una de las democracias europeas avanzadas, y un conjunto de variables de contexto que favorecieron el despliegue de tales políticas. Entre esas variables de contexto destacaríamos un esquema de producción y consumo de masas o fordista, una estructura social estable y de clases, que se manifestaba directamente en el sistema de partidos, y un amplio consenso en torno al gran acuerdo de la postguerra entre socialdemócratas y democristianos, para funcionar de acuerdo a los parámetros intervencionistas keynesianos. Todo ello, con un triple objetivo que podríamos denominar como estratégico. Por un lado, conseguir altas tasas de ocupación (en principio solo masculina) estable. Por otro lado, mecanismos que facilitasen el que la gente pudiera seguir reproduciéndose con ciertas garantías, de tal manera que aseguraran así la renovación de la fuerza de trabajo (con el uso y el despliegue de las políticas de sanidad, educación y servicios sociales). Y finalmente, con el mantenimiento relativo de rentas de aquellos sectores que, por desempleo o edad, podrían ser los más vulnerables (establecimiento de pensiones y de cobertura del desempleo). La política intervencionista contaba con el conjunto de Administraciones Públicas, para implementar las normas y desplegar los servicios que se incorporaban, pero desde lógicas burocráticas, rígidas y con tendencia a monopolizar servicios y funciones. Así, las Administraciones Públicas irán asumiendo (desde su perspectiva jurídica) las conocidas lógicas tayloristas (de producción de masas y servicios para todos) desde sus raíces y matrices de inspiración weberiana.

Entre 1960 y 1975, que antes hemos considerado como una fase de diversificación, se fueron consolidando lo que algunos autores han definido como los tres grandes modelos del Estado del Bienestar en Europa. Más allá de los rasgos comunes ya mencionados, la forma concreta que fueron tomando las políticas sociales en cada país, desembocaron en notables matices, variedades y opciones. Así, primero Titmuss (1974) y más tarde Esping Andersen (1990), apuntaron a una tipología en la que fueron distinguiendo entre un modelo nórdico o socialdemócrata (con Suecia de paradigma), un modelo continental o democristiano (con Alemania, como caso más ilustrativo), y un

modelo anglosajón o liberal (el de Reino Unido). En esta tipología se usan diversas formas de diferenciación. Desde un punto de vista más normativo, para la visión más liberal, el Estado del Bienestar representaría el espacio colectivo de la asistencia, dadas las carencias que presentan en este sentido tanto el mercado como una familia debilitada. Para la visión más socialdemócrata, el Estado del Bienestar sería el espacio colectivo de la redistribución, para afrontar la asignación desigual de rentas. Mientras que desde una lógica democristiana, se trataría de buscar seguridad, ante los riesgos de enfermedad, invalidez o vejez. Es importante entender la significación de esos paradigmas o lo que algunos denominan «marcos conceptuales», ya que a través de ellos se simplifica y se etiquetan propuestas, formas de entender la intervención pública, o también se usan para apuntalar o erosionar la credibilidad de propuestas o ideas ante temas concretos que afectan a la población. Por ejemplo, se usa el paradigma socialdemócrata nórdico para apuntalar una propuesta que puede parecer excesivamente liberal, o, al revés, se puede justificar un cierto nivel de intervencionismo afirmando que ello se hace en la Alemania de los democristianos.

Esa diversificación se fue dando también en la forma de entender y estructurar la protección social. El modelo nórdico fue articulando su oferta de servicios y transferencias sobre la base de los derechos sociales de ciudadanía, diseñando políticas universales y apoyando todo ello en un régimen de fiscalidad directa y progresiva. Por su parte, el modelo continental vertebró su agenda social en torno a la vinculación directa de las personas al mercado de trabajo y con la familia como pilar proveedor básico de bienestar. O sea, la esfera laboral se convirtió en el mecanismo central de realización de la ciudadanía social (si trabajas, tienes acceso a derechos, si no trabajas, estás fuera). Existe protección si se trabaja y se cotiza desde esa posición. Por tanto, la financiación se basa en el régimen de cotizaciones. El modelo liberal, que como hemos ya dicho basa su oferta de políticas en el criterio de necesidad social, ofrece servicios y transferencias selectivas ligadas a la comprobación de la falta efectiva de recursos. Es decir, se ayuda a quién demuestra que está por debajo de un umbral determinado de ingresos personales o familiares, y todo ello se basa en un régimen de fiscalidad débil que se une a mecanismos de cofinanciación por parte de los usuarios de cada servicio.

Si nos referimos ahora a los esquemas que diferencian estos modelos desde las perspectivas de relaciones de empleo, diríamos que el modelo nórdico se ha ido caracterizando por mucha cobertura vía convenios colectivos, con una estructura de concertación social muy centralizada y con altos índices de afiliación sindical. En cambio, su modelo es de poca intensidad regulativa pública del mercado de trabajo. En cambio, en el modelo llamado continental, se ha ido dando un nivel medio muy elevado de cobertura contractual colectiva, pero en un marco de negociaciones más complejo y en un contexto de menor sindicalización. La incidencia estatal sobre el mercado de trabajo es muy alta. Así pues, el balance entre negociación colectiva y política pública, se decanta aquí, a diferencia del modelo nórdico, hacia más intervención pública (lo que ahora se pone de manifiesto en las constantes demandas de revisión del modelo en plena época de crisis económica). Mientras que el régimen de empleo anglosajón presenta una lógica interna diferente. Las tasas de afiliación sindical son altas, aunque no alcanzan las tasas nórdicas, pero determinan los espacios de cobertura de la negociación colectiva. Y también el régimen regulativo del mercado de trabajo es débil, sin legislación de salario mínimo y con muy pocos límites a la organización del tiempo de trabajo y la duración de la jornada.

En cuanto a los impactos de cada modelo social, diríamos que las políticas del régimen liberal han ido provocando mayores procesos de desigualdad entre personas, o dicho de manera menos directa, ha provocado más polarización. Así, por ejemplo, la división social del bienestar entre sectores de rentas medias (con acceso a servicios privados) y de rentas bajas (que solo pueden acceder a los servicios públicos básicos) se ha agravado. Las políticas del modelo democristiano han ido manteniendo las diferencias tradicionales de estatus y de género. Así, por ejemplo, se han ido reservando tratamientos desiguales en la Seguridad Social a asalariados públicos o privados, a hombres o mujeres. Por último, en el modelo socialdemócrata los efectos han sido de mayor igualdad sobre la estructura de rentas y las jerarquías tradicionales y unos avances significativos en igualdad (en base a indicadores tanto sociales como económicos) de género.

Conviene advertir que la inclusión de países concretos en estas grandes tipologías o modelos de bienestar es con frecuencia problemática. Ciertamente la

construcción de categorías tiene numerosas ventajas desde un punto de vista tanto teórico como analítico, pero se trata de una herramienta en buena medida ficticia (siguiendo la idea de los tipologías ideales weberianas) sin trasposición directa a la realidad. Incluso los países que más directamente reflejan un régimen de bienestar determinado tienen en realidad mucha más variabilidad interna de la que estos modelos presuponen. En primer lugar, los distintos ámbitos de los Estados del Bienestar no tienen siempre una misma lógica común (el Reino Unido, por ejemplo, considerado prototipo del régimen liberal tiene un sistema nacional de salud de corte socialdemócrata). Cuando se aplican modelos de regresión con distintas fuentes de datos comparados, las agrupaciones de países varían dependiendo del objeto de análisis y los datos que se utilicen. En segundo lugar, las políticas sociales que juntas conforman el Estado del Bienestar están en cambio permanente (con reformas de políticas pre-existentes o con la introducción de nuevas políticas) y resulta con frecuencia difícil de conciliar con la foto fija que proporciona la idea de regímenes o tipologías.

A la identificación de estos tres grandes modelos de bienestar, diversos autores han advertido sobre la existencia de un posible modelo mediterráneo o meridional de Estado del Bienestar con características propias y a la vez claramente diferenciadas de estas tres grandes categorías. El modelo de la Europa del Sur se definiría sobre todo por los bajos niveles de gasto social, fruto de un retraso significativo en los procesos de industrialización, y una yuxtaposición importante de lógicas distintas en el diseño de las políticas sociales. A la lógica continental de vincular protección social a la participación en el mercado laboral, se uniría una lógica socialdemócrata en la provisión de derechos universales de ciudadanía, fundamentalmente educación y sanidad y una tercera lógica asistencial y residual en el desarrollo de los servicios sociales. El desarrollo tardío de los sistemas de bienestar en estos países les ha, en cierto modo, obligado a reestructuraciones constantes, cuando aún no estaban plenamente consolidados. Su base esencialmente contributiva, ha ido acompañada de una gran diversificación en tipo de beneficiarios. Unos muy bien protegidos, otros en situación mucho más precaria. Mientras, la educación y la salud basaban su lógica universalista en los impuestos, pero con niveles de gasto por debajo de los habituales en el resto de Europa. Y todo ello

con la presencia de ámbitos de prestación no pública en salud y educación, bastante más significativos que en la mayoría de países europeos. En estos países se han ido manteniendo esquemas de asistencia muy basados en la familia, con roles públicos débiles en el campo de la exclusión social, a pesar de que poco a poco se fueron poniendo en pie nuevas redes públicas de servicios sociales y, de forma parcial y fragmentada, de programas de rentas mínimas. En el ámbito laboral coexisten altas tasas de cobertura por negociación colectiva, con densidades sindicales muy bajas. Podría explicarse la alta cobertura como conquista sindical a cambio de la reconducción del conflicto social hacia escenarios de pacto por arriba en momentos de transición y fragilidad democrática. En general, podríamos decir que el impacto de las políticas sociales y de cohesión de la Unión Europea ha sido alto en cada uno de los países, tanto desde una perspectiva cuantitativa (gasto social financiado por fondos estructurales) como cualitativa (ajuste de las políticas estatales a los diseños comunitarios). Y si nos referimos a los mecanismos de provisión de los servicios, lo que ha predominado en los países meridionales ha sido la pervivencia de amplios mecanismos clientelares en la distribución pública del bienestar, a partir de unos aparatos administrativos muy rígidos y con estilos de liderazgo político todavía apegados a una cierta concepción patrimonial del Estado.

Los grandes vectores de transformación¹

Desde finales del siglo xx venimos pasando de unas trayectorias relativamente previsibles y seguras a un escenario en el que las perspectivas y recorridos vitales de las personas vienen dominados por las incertidumbres y la sensación de riesgo; pasamos de una sociedad que podía ser explicada a partir de ejes de desigualdad esencialmente verticales (arriba-abajo) y materiales, a una sociedad en la que se hacen más frágiles o se rompen los vínculos de integración social (dentro-fuera). Especialmente importante, en este sentido, han sido las transformaciones en la esfera familiar y en las relaciones de género. El predominio de la familia nuclear, con esquemas rígidos, estables y desiguales de relación entre los ámbitos domésticos y profesional, sobre la

base de relaciones patriarcales de género, ha ido dejando paso a una pluralidad de nuevas formas de convivencia más igualitarias y también menos uniformes; la sociedad de clases en sentido estricto da paso a una sociedad atravesada por múltiples ejes de desigualdad y de diversificación social, generando, por tanto, una mayor complejidad en el diagnóstico y en la búsqueda de soluciones. Estos cambios se han ido transfiriendo a la esfera política. Han ido apareciendo en el campo simbólico-cultural valores e identidades desligadas de la lógica clasista y también nuevas y diversas formas de acción colectiva, más allá de los partidos y sindicatos clásicos. Un reciente estudio realizado en el Reino Unido utilizando la Encuesta Británica de Clases (*Great Britain Class Survey*)² concluía que la sociedad británica había pasado de agruparse en tres grandes clases sociales (la clase trabajadora, la clase media y la clase alta) a un total de siete con una mayor multi-dimensionalidad y más rica en matices. Si en el pasado las categorías sociales venían principalmente definidas por la posición de los individuos en el sistema productivo (o por su exclusión, como en el caso de las mujeres), ahora los parámetros formativos y de relaciones de participación social y política cuentan en mayor medida y además pueden ser en buena forma independientes de nuestra posición en el mercado laboral. En el ámbito de los estudios sobre la exclusión social, investigaciones recientes muestran como la no participación en el empleo formal no tiene por qué significar falta de integración en otros ámbitos. Más bien al contrario, un estudio realizado recientemente con jóvenes en distintas ciudades europeas (Giugni, Marco y Lorenzini [2010]) mostraba cómo aquellos sin empleo pero con altos niveles de formación estaban más activos políticamente y tenían mayores niveles de relaciones sociales que los que sí tenían trabajo estable. Por resumirlo de forma simple, podemos ser personas pobres en cuanto a ingresos y posesiones materiales pero ricas en conocimientos, intercambios y participación. A día de hoy por lo menos la mitad de los y las jóvenes de nuestro país se ubicarían sin mucho titubeo en esta categoría.

Todo ello genera presiones hacia nuevos espacios deliberativos y participativos en el sistema democrático y presiones hacia modelos de gestión pública que vayan más allá de la lógica burocrática tradicional. Por otro lado, los impactos en los aspectos territoriales de cómo el poder está organizado son

evidentes. Las conformaciones políticas, sociales, económicas y culturales tanto del Estado del Bienestar como de las políticas que le dan forma, habían tenido en el Estado-nación su casi único anclaje y referente territorial. En la actualidad, las antiguas estructuras abren paso a nuevas articulaciones de gobierno multinivel, donde los ejes y las redes de tipo local-global cobran fuerza. En síntesis, los grandes cambios sectoriales estarían operando cada vez más en marcos políticos de gobierno multinivel y en red, y también bajo presiones para avanzar hacia procesos democráticos más participativos. Es un ejemplo más de la relación entre cambios en los contenidos de los problemas a los que las políticas públicas quieren enfrentarse así como la necesidad de cambio, tanto en la manera política de gestionar la situación, como en las formas concretas en que han de operar las nuevas políticas públicas.

¿Cómo han ido afectando los elementos que han propiciado los cambios a los que estamos aludiendo en las políticas sociales? Los múltiples cambios estructurales de fondo, que se inician a finales de los ochenta, cobran intensidad durante los noventa y se consolidan en la presente década, sitúan a las políticas sociales en la necesidad de redefinición estratégica. Por una parte ha sido necesario crear nuevas políticas públicas que dieran respuesta a los nuevos riesgos sociales. Políticas de conciliación entre la vida laboral y la familiar, políticas activas de empleo y políticas de cuidados de larga duración son de creación relativamente reciente y responden a la necesidad de los sistemas de bienestar de responder a sociedades y realidades cambiantes. Al mismo tiempo surgen tensiones alrededor de los paradigmas que legitiman y dan razón de ser a las políticas sociales. El principio de universalidad, por ejemplo, está cada vez más enfrentado a la idea de la diversidad. Las políticas, en sus diversos componentes y a partir de los principios propios de los diversos Estados del Bienestar, han tendido a configurarse de manera universalista, y se han caracterizado por «pensarse» y «producirse» de manera poco diversificada o personalizada, ya que se partía del supuesto de que era necesario responder a necesidades-demandas tendencialmente homogéneas. Por otra parte, el diseño de estas políticas se ha hecho de manera acumulativa: a cada nueva demanda, a cada nuevo derecho reconocido, le ha ido correspondiendo nuevas responsabilidades políticas diferenciadas, nuevos servicios, nuevos «negociados» administrativos, nuevas

especializaciones profesionales. Todo ello no generó excesivos problemas, mientras se mantuvieron en pie los fuertes lazos sociales, las dinámicas comunitarias o los grandes agregados sociales, ya que eran estos colectivos los que acababan integrando unas prestaciones y servicios fuertemente especializados. Hoy, a la desintegración social y a las renovadas dinámicas individualizadoras, le siguen correspondiendo respuestas especializadas y segmentadas, compartimentos profesionales estancos y responsabilidades políticas no compartidas. La cosa ya no funciona tan bien como antes. Se pierde eficacia y legitimidad. Por otra parte, la mayor complejidad en la composición de los grupos sociales, sus distintas expectativas, preferencias y demandas y un nuevo énfasis en la libertad de elección, desafían igualmente el principio de universalidad entendido como la disponibilidad de unos mismos servicios o prestaciones que sirven unos derechos uniformemente definidos. Por ejemplo, el desarrollo de la educación infantil a partir de los tres años, una realidad en España desde mediados de los años noventa, ha supuesto la concesión de un nuevo derecho universal antes inexistente para niños y niñas tan pequeños. Pero el disfrute del derecho viene condicionado a la aceptación de la norma. Quien accede a una plaza en un centro escolar público se compromete a cumplir unos horarios, un calendario escolar, seguir un currículo determinado. Pero ¿qué pasa si una familia, por las razones que sean, decidiera una jornada más reducida para su hija de tres años? ¿qué ocurre si se quisieran alterar los ritmos y los contenidos de la enseñanza o simplemente compaginar en mayor medida la escolarización con el cuidado en familia? La libertad de elección existe en este caso porque no se trata de una etapa educativa obligatoria pero conlleva la pérdida del derecho a la plaza por no atenerse a las normas que lo rigen. Estos «todo o nada» son cada vez más difíciles de conciliar con una creciente diversidad en nuestras experiencias vitales y márgenes de autonomía personal. Por poner un último ejemplo, el principio de universalidad que abrazaba la Ley de Dependencia se dio de bruces con el derecho a elegir. Desde el principio, cuando se daba elegir entre unos servicios poco flexibles, caros y nada adaptables a las circunstancias personales, como son los centros de día o las residencias, que funcionan con horarios de entrada y salida funcionariales, y la opción de la prestación económica no vinculada a un servicio que cada quien gestiona a su manera, mayoritariamente las personas preferían lo segundo por

pensar que la disponibilidad del dinero les permitía ajustarse mejor a las necesidades de cada quien.³ Sin embargo, los riesgos que se corren son importantes. Por una parte, el derecho a elegir ha dado pie en toda Europa (con mayor o menor ímpetu dependiendo sobre todo de la fortaleza de los Estados de Bienestar) a justificar la privatización o la externalización de servicios que hasta el momento eran mayoritariamente asumidos por la función pública (bajo el supuesto de que el mercado responde mejor a necesidades individuales). Por otro, en determinados ámbitos, la mayor flexibilidad ha venido de la mano de mayores dosis de informalidad. Esto ha ocurrido especialmente en el ámbito de los cuidados a personas dependientes donde la disponibilidad de mano de obra extranjera dispuesta a trabajar con salarios muy bajos y condiciones duras ha permitido encontrar soluciones individuales a problemas que no dejan de ser colectivos. En ambos casos lo que se pone en riesgo es la equidad y la igualdad de la ciudadanía en el acceso y disfrute de derechos sociales básicos. La capacidad redistributiva del Estado del Bienestar queda en cierta medida mermada. Pero, como se preguntan Anttonen, Haikiö y Stefánsson (2012) en su interesante libro ¿es el universalismo realmente incompatible con el reconocimiento a la diversidad? El principio de la subsidiariedad, es decir la idea de que las necesidades sociales se cubren en base a sentimientos de solidaridad entre personas que se conocen, entre comunidades locales, entre colectivos unidos por un interés común, ¿es realmente la antítesis del universalismo? ¿son incompatibles la autonomía individual, la iniciativa comunitaria con la solidaridad social universalmente concebida? La experiencia escandinava nos proporciona numerosos ejemplos de cómo la autonomía individual y los bienes comunes pueden encontrar acomodo en una idea de ciudadanía social universal. Universalismo no debe confundirse con uniformidad. Prácticamente todos los servicios públicos tienen que disponer de dispositivos que faciliten la igualdad de oportunidades en un contexto de diversidad. En realidad, las reglas y las instituciones que son ciegas a la diversidad pueden poner en desventaja a los grupos minoritarios. Con las herramientas que proporcionan las nuevas tecnologías de la comunicación, y en el contexto actual de crisis económica, la ciudadanía demuestra que es capaz de dar respuestas rápidas y eficaces a problemas y necesidades para los que políticas e instituciones no parecen estar bien preparadas.

La crisis y el Estado del Bienestar

En el contexto español, durante la década de 1990 y principios de los 2000 hasta la llegada de la crisis económica y el pinchazo de la burbuja inmobiliaria, contamos con evidencias contundentes de lo que en la jerga de política social comparada se llama recalibración (*recalibration*). Es decir, ha habido por una parte esfuerzos de racionalización de los programas públicos clásicos orientados a los «viejos riesgos sociales» y, al mismo tiempo, una actualización de los programas con la finalidad de alinearlos con las características de un entorno económico y social cambiante. Modernización del acceso y cobertura de la Seguridad Social; universalización: acceso a la educación y sanidad (convergencia europea en niveles de gasto); Nuevas políticas destinadas a cubrir «nuevos riesgos sociales» (activación, conciliación trabajo y familia, jóvenes, población inmigrante, etc.). En este proceso de expansión y consolidación del Estado del Bienestar el proceso de integración europea ha contribuido de manera significativa. Al tiempo que se producía esta expansión de las políticas de bienestar, seguíamos con inercias institucionales no resueltas y obstáculos de carácter estructural que tienen que ver, al menos en parte, con cuatro elementos clave. En primer lugar, límites a la capacidad redistributiva del Estado del Bienestar. A pesar de su expansión y consolidación, el Estado del Bienestar ha mostrado una débil capacidad para resolver problemas como la persistencia de elevadas tasas de pobreza incluso en época de bonanza económica e incapacidad de atenuar dinámicas de desigualdad social. En segundo lugar, la fuerte relación (bismarkiana) que existe entre pertenencia al mercado de trabajo y la protección social en el contexto de un mercado de trabajo dualizado a varios niveles produce una desigualdad en cobertura y acceso muy significativa.

Las realidades de un desempleo cíclico extremadamente elevado y un mercado de trabajo dual hace muy difícil superar el desajuste entre, por una parte, los esfuerzos hacia una progresiva expansión y universalización de las políticas sociales y de bienestar y, por otra parte, la persistencia de una pobreza relativa elevada y unas desigualdades sociales crecientes por sector ocupacional, edad, género y desde hace poco, también por nacionalidad y origen étnico.

La crisis nos obliga a poner un gran interrogante sobre los supuestos avances o sobre la «robustez» de los avances conseguidos en las últimas décadas. Hasta el punto de los indicios de consolidación y desarrollo del Estado del Bienestar se están viendo sustituidos por evidencias claras de retroceso. A la luz de los acontecimientos más recientes, especialmente a raíz de los programas de austeridad introducidos a partir de 2011 cuatro relevantes preguntas serían: ¿Cómo eran de sólidos los avances? ¿Cómo de fuertes sus debilidades? ¿Nos servirá la crisis como ventana de oportunidad? ¿Hay algo más allá de este horizonte tormentoso de recortes? Aunque hará falta un mayor lapso de tiempo para evaluar las consecuencias de los recortes en el Estado del Bienestar, lo que resulta ya evidente es que estos años están dominados por una reacción lenta al principio (las medidas restrictivas no llegaron hasta el 2011) y unos intentos rápidos y drásticos después de contener el déficit público coincidiendo además con el cambio de gobierno. Sin lugar a duda, el Estado del Bienestar parece incapaz de suavizar los efectos de la crisis de los grupos más vulnerables. En ausencia de una red sólida de rentas mínimas, la familia vuelve a recobrar protagonismo como único resorte seguro para los grupos más vulnerables. Además, podemos estar ante una quiebra del consenso social construido desde el principio de la democracia alrededor de los sistemas nacionales de salud, educación y pensiones, como ámbitos realmente redistributivos que compensan una mayor racionalización en otros ámbitos y una claramente insuficiente red de protección al margen de los programas de transferencia de rentas.

Empezamos a vislumbrar que de nuevo, o como siempre, el problema esencial sigue siendo el cómo producir y distribuir lo necesario para vivir. Y en ese punto acabamos recordando cosas básicas, como que vivimos en comunidad y que juntos podemos más que en solitario. Ni el Estado ni el mercado, en sus versiones más radicales, son capaces de afrontar con posibilidades de éxito el reto de satisfacer necesidades e implicar colectivamente a la gente en ese proceso. Lo común, aparece como una alternativa viable desde las diferentes perspectivas (social, económica, cultural y ecológica), para asumir los nuevos retos, desde la corresponsabilidad social. Las dudas surgen sobre la posibilidad que principios como solidaridad, calidad de vida o sostenibilidad ecológica sean capaces de constituir las bases de la renovación política y democrática que nuestro mundo requiere. No parece que la evolución del

mercado, con sus lógicas especulativas y estrictamente financieras, y el desconcierto de los Estados ante una realidad económica y social que se escapa a sus estructuras soberanas, puedan afrontar sin traumas los retos planteados. La propuesta de otra democracia, la propuesta de democracia de lo común, aquí parcialmente expuesta, pero presente en experiencias en todo el mundo, va ganando terreno y está presente en la creciente movilización por la defensa de una esfera pública no reducible a la esfera institucional. Con toda seguridad seguiremos hablando de ello, y mejor aún, seguiremos experimentando acerca de ello.

Bibliografía

- Anttonen, A., Häikiö, L. y Stefánsson, K. *Welfare State, Universalism and Diversity*, Cheltenham y Northampton: Edgar Elgar, 2012.
- Giugni, M. y Lorenzini, J. «Employment Situation, Social Capital and Political Participation. A Survey of Unemployed and Precarious Youth» *YOUNEX Working Paper*, 2010. Disponible en: <http://bit.ly/19ChGJk>
- Guillén, A. M. y Alvarez, S. «The EU's impact on the Spanish Welfare State: The role of cognitive Europeanization», *Journal of European Social Policy*, 14(3), 285-99, 2004.
- Guillén, A. M. y León, M. (eds.) *The Spanish Welfare State in European Context*, Ashgate Int, 2011.
- León, M. «Ideas, políticas y realidad: Análisis crítico de la ley de dependencia» en *Papeles de Economía Española*. Madrid: Fundación de las Cajas de Ahorro, nº 129, págs. 170-181, 2011.
- León, M. y Subirats, J. «Descentralización del sector público y protección social», *Presupuesto y Gasto Público* 71: 137-145. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales, 2013.
- Moreno, L. «Spain, a *Via Media* of welfare development», en *Welfare States under Pressure*, editado por P. Taylor-Gooby. Londres: Sage, págs. 100-122, 2001.

Rodríguez Cabrero, G. «The consolidation of the Spanish Welfare State (1975-2010)» en Guillén y León, 2011. *Op cit.*

Subirats, J. *Otra sociedad ¿otra política? Del «no nos representan» a la democracia de lo común.* Barcelona: Icaria, 2011. Disponible en: <http://bit.ly/LyIFrH>

Notas

1. Para un análisis más pormenorizado, léase Subirats, J. (2011).
2. Kettle, M. «Seven social classes, three political parties. It's the mathematics of failure» *The Guardian* 3/6/2013. Disponible en: <http://bit.ly/16x5S6e>.
3. Para un análisis más extenso de la puesta en marcha de la Ley de Dependencia ver León, M. (2011).

Acerca del autor

Peter Singer

Peter Singer es uno de los filósofos más prestigiosos a nivel internacional. Entre sus libros más reconocidos destacan: *Ética práctica*, uno de los manuales de ética aplicada de referencia y *Liberación animal*, donde reivindica los derechos de los animales y niega la creencia que la especie humana sea superior a las demás especies. Ha sido presidente fundador de la Asociación Internacional de Bioética y coeditor y cofundador de la publicación *Bioethics*.

Actualmente colabora en el proyecto «The life you can save», un movimiento altruista que lucha contra la pobreza extrema. Este movimiento defiende que una vida ética implica el uso de algunas de nuestras riquezas y recursos para mejorar las vidas de los que son menos afortunados que nosotros.

Publicaciones destacadas

- *Ética práctica* (Akal, 2009).
- *Salvar una vida* (Katz, 2012).
- *Somos lo que comemos* (Paidós Ibérica, 2009).
- *Un solo mundo: la ética de la globalización* (Paidós Ibérica, 2003).

Vídeos destacados

- *Ética y altruismo*. Vídeo resumen de las VII Conferencias Josep Egozcue, organizadas por la Fundació Víctor Grífols i Lucas el 25 y 26 de junio de 2014. Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=JDiR6L9yuKM>.
- Peter Singer: «Doing the Most Good: The Effective Altruism Movement». Conferencia ofrecida en Barcelona el 25 de junio de 2014. Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=JDiR6L9yuKM>.
- Peter Singer: «Animal Liberation: Past, Present and Future». Conferencia ofrecida en Barcelona el 26 de junio de 2014. Disponible en: <https://www.youtube.com/watch?v=syop78Em5dE>.

Títulos publicados

Cuadernos de Bioética

36. *Ética y altruismo*
35. *Treinta años de técnicas de reproducción asistida*
34. *Ética de la comunicación corporativa e institucional en el sector de la salud*
33. *Alcance y límites de la solidaridad en tiempos de crisis*
32. *Ética y salud pública en tiempos de crisis*
31. *Transparencia en el sistema sanitario público*
30. *La ética del cuidado*
29. *Casos prácticos de ética y salud pública*
28. *La ética en las instituciones sanitarias: entre la lógica asistencial y la lógica gerencial*
27. *Ética y salud pública*
26. *Las tres edades de la medicina y la relación médico-paciente*
25. *La ética, esencia de la comunicación científica y médica*
24. *Maleficencia en los programas de prevención*
23. *Ética e investigación clínica*
22. *Consentimiento por representación*
21. *La ética en los servicios de atención a las personas con discapacidad intelectual severa*
20. *Retos éticos de la e-salud*
19. *La persona como sujeto de la medicina*

18. *Listas de espera: ¿lo podemos hacer mejor?*
17. *El bien individual y el bien común en bioética*
16. *Autonomía y dependencia en la vejez*
15. *Consentimiento informado y diversidad cultural*
14. *Aproximación al problema de la competencia del enfermo*
13. *La información sanitaria y la participación activa de los usuarios*
12. *La gestión del cuidado en enfermería*
11. *Los fines de la medicina*
10. *Corresponsabilidad empresarial en el desarrollo sostenible*
9. *Ética y sedación al final de la vida*
8. *Uso racional de los medicamentos. Aspectos éticos*
7. *La gestión de los errores médicos*
6. *Ética de la comunicación médica*
5. *Problemas prácticos del consentimiento informado*
4. *Medicina predictiva y discriminación*
3. *Industria farmacéutica y progreso médico*
2. *Estándares éticos y científicos en la investigación*
1. *Libertad y salud*

Informes de la Fundació

6. *La interacción público-privado en sanidad*
5. *Ética y biología sintética: cuatro corrientes, tres informes*
4. *Las prestaciones privadas en las organizaciones sanitarias públicas*

3. *Clonación terapéutica: perspectivas científicas, legales y éticas*
2. *Un marco de referencia ético entre empresa y centro de investigación*
1. *Percepción social de la biotecnología*

Interrogantes éticos

3. *La subrogación uterina: análisis de la situación actual*
2. *Afectividad y sexualidad. ¿Son educables?*
1. *¿Qué hacer con los agresores sexuales reincidentes?*

Para más información: www.fundaciongrifols.org

FUNDACIÓ
VÍCTOR
GRÍFOLS
i LUCAS