



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

E-2

**¿LA ECONOMÍA SOLIDARIA PUEDE CONTRIBUIR A
MEJORAR LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL
ACTUAL?**

Autora: Cristina Ramírez Sanz-Pastor

Director: Raúl González Fabre

Madrid

Marzo 2015



¿LA ECONOMÍA SOLIDARIA PUEDE CONTRIBUIR A MEJORAR LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y SOCIAL ACTUAL?

ÍNDICE

Resumen y Palabras clave	2
Introducción	3
1. La Economía de mercado y el Capitalismo contemporáneo	5
1.1 La Economía de mercado	5
1.2 El Capitalismo contemporáneo	8
1.3 Otras estructuras	8
1.4 Posiciones acerca del capitalismo contemporáneo	11
2. El contexto ético en el que se encuadra la realidad socio-económica actual	15
2.1 La moral	15
2.2 El Principio de Justicia	19
2.3 ¿El capitalismo es justo?	25
3. La economía solidaria, ¿una buena opción?	29
3.1 La necesidad de humanizar la economía	29
3.2 La economía solidaria	32
3.3 ¿Es una buena opción?	35
3.4 La medición del valor social	37
3.5 Análisis ético de la Economía solidaria	38
4. Conclusiones	42
Referencias bibliográficas	44

RESUMEN

Este trabajo de investigación pone en tela de juicio la conveniencia del Capitalismo contemporáneo como sistema productivo para nuestra sociedad actual. Se realiza un análisis desde el punto de vista ético, concretamente haciendo referencia al Principio de Justicia. Se observa que el Capitalismo genera una gran cantidad de riqueza con sus actividades productivas pero no lleva a cabo una distribución justa de la misma. En las siguientes páginas se describen los motivos de haber llegado a esta situación así como la necesidad de humanizar el sistema económico. Se finaliza con una propuesta: la incorporación de la Economía Solidaria como motor de desarrollo económico y social en nuestra sociedad.

PALABRAS CLAVE

Capitalismo, Economía de Mercado, Ética, Justicia, Justicia distributiva, Desigualdad, Riqueza, Externalidad, Economía Solidaria, Empresa Social.

ABSTRACT

This paper questions the overall suitability of current Capitalism as the production system for our society. This topic is analyzed from an ethical point of view, specifically referring to the Principle of Justice. It is observed that Capitalism creates wealth through its activities but fails to ensure a fair distribution of resources. The following pages describe the reasons for reaching this situation as well as the necessity to “humanize” the economy. This paper finalizes with a proposal: the inclusion of the Economy of Solidarity to become the driver of social and economic development.

KEYWORDS

Capitalism, Market Economy, Ethics, Justice, Distributive Justice, Inequality, Wealth, Externality, Economy of Solidarity, Social Enterprise.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación académica presenta una descripción del modelo económico de Economía de Mercado así como una valoración ética del sistema de producción capitalista. Presenta la posibilidad de que exista una opción distinta a dicho sistema. Pretende dar respuesta a la hipótesis de si la Economía Solidaria puede ser o no una opción que contribuya a mejorar determinados fallos causados por el Capitalismo y que fomente el desarrollo económico y social de nuestra sociedad.

Para llegar a la afirmación o rechazo de la hipótesis de trabajo planteada, se va a seguir una metodología cualitativa. El hilo conductor sigue un enfoque deductivo: comienza por describir de manera general el estado de la economía y la sociedad actual y termina proponiendo un nuevo modelo económico particular: la Economía Solidaria. En estas líneas se respaldan los argumentos presentados con las opiniones de numerosos autores, recurriendo en ocasiones a citas textuales. Dado que se trata de analizar la situación existente y buscar una respuesta viable, esta metodología parece la más adecuada.

El tema que ocupa el presente trabajo es de gran actualidad. El hecho de que la brecha de las desigualdades en la distribución de la riqueza se agrande, es algo que inquieta no a pocas personas. Afirmar que la situación en la que nos encontramos actualmente es insostenible no está, ni mucho menos, lejos de la realidad. La raíz del problema radica tanto en la concepción misma de la economía y su sistema productivo como en los fines que persiguen los directivos en su actividad empresarial. En esta línea, numerosos autores reclaman la necesidad de crear un modelo de desarrollo sostenible que sea beneficioso para la sociedad en su totalidad.

A lo largo de la Historia se ha demostrado que lo que se ha venido haciendo durante años, décadas o siglos, no tiene por qué constituirse como un modelo inamovible e incambiable. La antigüedad de un sistema socioeconómico no le otorga legitimidad para mantenerse en uso indefinidamente. Por tanto, se puede y se debe buscar un sistema de producción que sea más favorable que

el Capitalismo para el conjunto de la sociedad y para cada persona en particular. En definitiva, en nuestra sociedad existen factores que solicitan una alternativa al sistema económico-productivo predominante tales como las desigualdades existentes, el deterioro del medio ambiente y los trabajos precarios, entre otros.

La presente investigación está estructurada en tres partes. En primer lugar, se presenta y se analiza el marco teórico en el que se encuentra la realidad económica actual; esto es, la Economía de Mercado y el Capitalismo contemporáneo. A continuación se detalla el contexto ético, el cual proporciona teorías, enfoques y posturas necesarias para valorar el Capitalismo desde el punto de vista de la justicia. Por último, se presenta la posibilidad de que la Economía Social emerja como una solución viable y sostenible a los aspectos negativos que genera el Capitalismo. Finalmente, se extraen las conclusiones derivadas de la investigación realizada.

1. LA ECONOMÍA DE MERCADO Y EL CAPITALISMO CONTEMPORÁNEO

En primer lugar es necesario delimitar el marco conceptual en el que se desarrolla la pregunta. Conviene diferenciar entre la economía de mercado y el capitalismo así como delimitar los puntos de convergencia entre ambos.

1.1 Economía de mercado

La economía de mercado es un arreglo social donde se lleva a cabo la producción y distribución de bienes y servicios económicos mediante intercambios voluntarios entre distintos agentes económicos. El mercado es un sistema en el que interactúan diversos agentes por medio de transacciones libres que tienen como fin satisfacer las necesidades de los consumidores.

La “mano invisible” que definió Adam Smith regula los mercados competitivos, siendo las propias leyes de mercado las coordinadoras de las decisiones. A modo de ejemplo, en el caso de que haya muy poca oferta de un bien, su precio será muy elevado. Como consecuencia de la libertad en la toma de decisiones dentro del mercado, entrarán más oferentes en busca de altas rentabilidades haciendo que aumente la oferta y baje el precio. En este punto, la antítesis de la economía de mercado es la economía planificada, donde el Gobierno tiene el control total del reparto de los recursos a través del poder coactivo de las leyes que impone.

En todos los casos de economía de mercado existe competencia, la cual determina las distintas estructuras que puede adoptar el mercado:

A. La competencia perfecta

Se trata de una situación de mercado en la que existen numerosas empresas que son precio-aceptantes y cuyos productos o servicios son homogéneos. En esta estructura de mercado también actúan muchos compradores que no tienen poder para influir sobre el precio. Las empresas, oferentes de los productos o servicios, desean venderlos al mayor precio posible mientras que los consumidores, demandantes de dichos productos o servicios, desean comprarlos al precio mínimo. El precio se establece por la interacción entre oferentes y demandantes. Así, a partir del precio fijado por el mercado, las empresas deciden qué cantidad producir para maximizar sus beneficios, o dicho de otra manera, para reducir sus costes al mínimo. Los productos o servicios ofertados por las empresas son homogéneos por lo que la cantidad final de output en el mercado es el resultado de la intersección entre la curva de la oferta real y la de la demanda real para dicho bien o servicio. Un ejemplo de esta modalidad existente en la actualidad es el mercado de naranjas.

B. La competencia monopolística:

Dentro de esta estructura actúan un elevado número de demandantes junto con muchos oferentes cuyos productos o servicios son heterogéneos en cuanto a marca o calidad. Las empresas contribuyen a la formación del precio del mercado; si bien ninguna tiene el control total sobre él. En esta estructura no existen barreras de entrada ni de salida en el mercado, cualquier empresa es libre de incluirse en el mercado o de abandonarlo en cualquier momento. A modo de ejemplo, las marcas de ropa se estructuran en base a la competencia monopolística.

C. El oligopolio:

Se trata de una estructura de mercado en la que existen pocos oferentes de un bien o servicio y muchos demandantes que no tienen influencia relevante sobre el precio. Esto da lugar a que todo el control de las actividades de un determinado sector económico esté en manos de muy pocas personas (Baumol, W. J., Litan, R. E., Schramm, C.J., (2012:4)). En el caso de que solamente existan dos empresas en la industria, esta estructura adopta el nombre de Duopolio.

Las empresas en este sistema contribuyen al establecimiento del precio pero no tienen poder para fijarlo. En este caso la competencia entre las empresas consiste en que la actuación de una en el mercado se define como la reacción a la actuación de la otra u otras en términos de precio o cantidad producida. Un ejemplo de Duopolio a nivel mundial son los fabricantes de aviones de gran dimensión: Boeing y Airbus. Por último, un ejemplo de un Oligopolio son los operadores de ADSL en España a nivel nacional: Movistar, Ono, Jazztel, Orange y Vodafone.

D. El monopolio:

Es el extremo contrario a la competencia perfecta ya que existe una única empresa oferente y un gran número de demandantes. La empresa es la única oferente del mercado, por lo tanto, es quien fija el precio del bien producido o servicio prestado y los compradores han de asumir el papel de precio-aceptantes. Esto da lugar a que en esta forma de mercado el precio establecido sea más alto que en las demás estructuras de economía de mercado y la cantidad ofertada sea menor que la óptima (Mueller, D.C., (2012:4)). Además existen barreras de entrada al mercado que dificultan la introducción de nuevos oferentes. En este caso, la competencia ha de entenderse como la posibilidad que tiene cada individuo de elegir comprar ese bien o servicio, o no hacerlo. Un claro ejemplo de un monopolio público español es Correos.

1.2 Capitalismo contemporáneo

El capitalismo contemporáneo es un sistema de producción en el que se considera al factor capital como el elemento esencial para crear riqueza. Dicho capital tiene un propietario concreto que puede ser o bien de carácter privado, es decir, empresas privadas o economías domésticas; o bien de carácter público, es decir, instituciones estatales. En este sistema productivo las decisiones acerca de los medios de producción las toman sus dueños. Así pues, se da el caso de que la cantidad de capital acumulado en algunas empresas privadas es de tal dimensión que las decisiones tomadas por sus directivos son de una relevancia e influencia de alcance nacional e incluso mundial. Además, debido al rápido desarrollo de la globalización, esta situación se observa en un número creciente de empresas.

El capital en este modo de producir no se consume sino que genera unos beneficios que se reinvierten en una parte suficiente para que la cantidad total de capital aumente constantemente. Por tanto, la búsqueda del incremento continuo de capital es el elemento central del sistema capitalista, sin dar importancia a la cantidad de recursos empleados en conseguirlo (Mueller, D.C, (2012:6)). En el capitalismo el factor capital predomina sobre el factor trabajo. En otras palabras, el valor añadido a través de la cadena de producción se atribuye más al capital que al trabajo.

1.3 Otras estructuras

A lo largo de la historia, la economía de mercado y el capitalismo se han ido desarrollando paralelamente. Esto ha dado lugar a la formación de estructuras que se caracterizan o bien por la presencia de un sistema y la ausencia del otro, o bien por la coexistencia de ambos. Así pues se pueden diferenciar tres situaciones:

A. La economía de mercado no capitalista

Se trata de un sistema económico en el que las empresas no sólo persiguen la maximización del rendimiento del capital, sino que también se da importancia al factor trabajo y a la rentabilidad económica y social que se puede obtener a partir de él. Busca mantener en equilibrio el poder que ostenta cada miembro del sistema económico en general y el poder de decisión de cada accionista en cada empresa en particular. Se combina un sistema económico basado en la libertad en el mercado y en la existencia de competencia con un sistema de producción que tiene dos factores igualmente importantes: el capital y el trabajo.

Por otro lado, se mantiene la premisa de que actúan produciendo bienes y prestando servicios a partir de la transformación de recursos limitados y buscando satisfacer una gran cantidad de necesidades mediante transacciones libres, voluntarias y de mutuo acuerdo entre los distintos agentes económicos.

B. El capitalismo no de mercado

Es una estructura en la que está presente el sistema de producción capitalista y está ausente el modelo económico de mercado. Esto se materializa en una inexistencia de transacciones voluntarias de los bienes y servicios ofertados y demandados. Consecuentemente, tampoco hay espacio para la competencia ni para la libertad. En esta estructura económica se pueden diferenciar dos casos en función de la propiedad del capital.

1. Capitalismo no de mercado en el que el capital está en manos del Sector Público:

No existe mercado libre puesto que los medios de producción son de propiedad estatal y el gobierno utiliza el poder coactivo de la ley. De esta forma se elimina todo tipo de incentivo a la innovación para ganar competitividad y en

consecuencia las empresas no buscan innovar ni expandirse a nuevos mercados. Se trata de un sistema económico planificado y basado en un sistema de producción capitalista que se da en los países comunistas.

2. Capitalismo no de mercado en el que el capital está en manos de empresas privadas apoyadas por el Estado:

Se trata de una estructura en la que, a pesar de que el capital es de propiedad privada, el Estado influye mucho en la economía al actuar como orientador (Baumol, W.J., Litan, R.E., Schramm, C.J., (2012:4)). En este caso tampoco existe mercado libre puesto que las empresas obtienen poder de mercado a través de la ventaja competitiva que les proporciona el Estado. Es decir, el Estado de alguna manera guía el mercado al apoyar a las empresas de las principales industrias que, a su juicio, son las que deben prosperar. De esta manera, se limita la economía de mercado puesto que deja de existir la competencia como tal. Un ejemplo de este comportamiento se da en el acceso a un determinado sector por concesión estatal, como es el caso de una determinada frecuencia de banda en el campo de las comunicaciones.

C. La economía de mercado capitalista

Es la situación predominante en la mayoría de las sociedades de la actualidad. Consiste en la unión de la economía de mercado y el capitalismo. En este caso se fusionan las características de la economía de mercado como sistema de transacciones económicas voluntarias y las características del capitalismo como sistema de producción. En esta estructura se da un predominio del capital como generador de riqueza en el mercado, constituyéndose como elemento definitorio de la producción. A diferencia del sistema anterior, el factor trabajo no tiene el mismo peso que el factor capital y por tanto las decisiones acerca de la producción están en manos de los propietarios del capital.

1.4 Posiciones acerca del capitalismo contemporáneo

Quienes defienden el capitalismo sostienen que la libertad pasa necesariamente por la propiedad; es decir, el derecho de propiedad te da la libertad de decidir si invertir tu dinero para generar más riqueza y ser propietario de ella, o no hacerlo.

En segundo lugar defienden que el capitalismo da lugar a grandes acumulaciones de capital que contribuyen al buen desarrollo económico puesto que permiten invertir más en I+D+i lo que reduce los Costes Medios de producción y resulta en mayores economías de escala. Consecuentemente, las empresas logran producir de manera más eficiente y reducir los precios finales.

Sin embargo, los que se oponen al capitalismo argumentan que la persecución del aumento del capital y de su rentabilidad puede desembocar en que los directivos en lugar de crear nuevo capital, se especializan en captar el ya existente a través de fusiones, adquisiciones, especulaciones, sobreendeudamiento, etc. Esto puede dar lugar a burbujas de activos, las cuales a largo plazo lejos de crear capital, lo destruyen (Mueller, D.C, (2012:15)); tal y como se ha podido comprobar con la reciente crisis financiera.

Se dice también que durante las últimas décadas se ha logrado disminuir la tasa de pobreza, sobre todo en países asiáticos, debido al aumento de capital en el trabajo. Gracias a la incorporación del sistema de producción capitalista, el factor trabajo ha logrado ser más productivo y recibir parte de la riqueza que generan por medio de las remuneraciones obtenidas por el trabajo desempeñado.

No obstante, el aumento de las ganancias perseguidas por el capitalismo puede proceder de dos fuentes: por el logro de una mayor productividad gracias a producir más eficientemente y sacar más ventaja de las economías de escala o bien, por vender más cantidad. Así pues, la función de producción de la que el capital es el protagonista en el sistema capitalista, no es el único factor de generación de riqueza. Hoy en día, el marketing adopta un papel

importante en la empresa puesto que es el medio a través del cual se logra que el producto o servicio sea deseado por el consumidor. Esta unión de la centralización del capital y la presión publicitaria ha dado lugar a la sociedad de consumo en la que nos encontramos inmersos. En ella, los individuos intentan ganar más dinero mediante horas extra de trabajo o llegan a situaciones de sobreendeudamiento para poder mantener un alto nivel de consumo.

En referencia a la toma de decisiones en el capitalismo, existen dos posturas distintas. Por un lado, los defensores del capitalismo sostienen que las grandes empresas son conducidas por sus Juntas Directivas. En ellas se toman las decisiones buscando maximizar el beneficio de sus accionistas, lo que resulta al mismo tiempo en una maximización de su contribución a la sociedad.

Por otro lado, quienes están en contra del capitalismo contemporáneo sostienen que las grandes acumulaciones de capital en las empresas privadas hacen que las decisiones tomadas por sus juntas directivas sean de gran influencia para el sistema económico en su conjunto. Frecuentemente se da el caso de que las empresas de alcance trasnacional toman decisiones acerca de un volumen de capital mayor que los Estados en los que están asentadas. Esto da lugar a que determinadas personas, los directivos de dichas multinacionales, tomen decisiones que afectan a toda la sociedad. Sin embargo, estas personas que ostentan el poder de decisión responden a la elección de los accionistas de su sociedad, por lo que su capacidad de decisión es menos democrática que la de los políticos que han sido elegidos por los ciudadanos.

Las grandes multinacionales hoy en día revisten la forma de sociedades de capital anónimas. Atendiendo al economista japonés Ha-Joon Chang (2011), los accionistas de estas sociedades son los propietarios legales de la compañía pero su permanencia es poco estable puesto que hay libertad de entrada y de salida comprando o vendiendo las acciones. El resto de stakeholders, como los proveedores o los trabajadores, están más fuertemente ligados a la empresa y por lo tanto más implicados en su crecimiento en el largo plazo. Sin embargo,

se produce un desajuste ya que los directivos conducen a la empresa hacia un crecimiento centrado en el beneficio de los accionistas al perseguir el aumento constante del capital. El problema estriba en que dichos accionistas cambian en el corto plazo mientras que la empresa ha de ser sostenible en el largo plazo.

Además, los directivos actúan buscando el beneficio de los accionistas que ponen el capital en su empresa, siendo dicho capital esencialmente móvil. Por lo tanto, guiar las decisiones en función de los intereses de los inversores del capital supone centrar la dirección de la empresa en un corto plazo. Esta movilidad del capital da lugar a que se genere un desequilibrio de poder: las multinacionales gozan de una posición más ventajosa que el Estado y las economías domésticas.

Asimismo, para aumentar la rentabilidad del capital y en consecuencia aumentar los beneficios de los accionistas, a veces se llegan a situaciones injustas. Como ejemplo se puede citar la definición de las condiciones laborales de los trabajadores al servicio del capital. Esto tiene como resultado la explotación de trabajadores, la reducción de salarios, el aumento del número de horas trabajadas, el trabajo infantil, etc. (Chan, H-J., (2011:19)). Esta situación está claramente detallada por Camacho, I., Fernández, J. L., Miralles, J. y González, R. en su libro *Ética y Responsabilidad Social de la Empresa* (2012:34):

“La empresa es una institución económica y, por consiguiente, no puede excluirse de sus objetivos la búsqueda de un rendimiento económico: eso es precisamente lo que la distingue de cualquier otro tipo de organización. Pero este rendimiento no puede obtenerse a cualquier precio. No puede obtenerse al precio de un perjuicio notable para la sociedad, como sería la reducción del ciudadano a sumiso consumidor o de sus trabajadores a puros instrumentos de producción.”

Hay grandes economistas que a lo largo de la historia han defendido la postura capitalista pura. Por ejemplo, Milton Friedman sostenía que la Junta Directiva de una Sociedad debe responder únicamente ante los propietarios de la empresa. Según Friedman las empresas solamente pertenecen a sus propietarios (Camacho, I., Fernández, J. L., Miralles, J. y González, R., (2012:29)). Sin embargo, sería absurdo reducir la empresa a una sola dimensión, la de su propiedad.

Dentro del capitalismo se considera a la empresa como un sistema de producción y distribución. En dicho organismo, la financiación que aportan los propietarios es solamente uno de los componentes que ha de actuar junto con los demás: los trabajadores, las maquinarias, las instalaciones, el conocimiento, la experiencia, los proveedores, etc. Así pues, existen otros núcleos dentro de la empresa que tienen la misma o incluso mayor vinculación que los propietarios del capital. De esta situación se deriva el deber del órgano de gobierno de ser capaz de armonizar los intereses legítimos de todos los agentes que intervienen en la marcha de la empresa a pesar de que en numerosas ocasiones dichos intereses sean divergentes entre sí (Camacho, I., Fernández, J. L., Miralles, J. y González, R., (2012: 31)).

Por último, teniendo en cuenta la variante del capitalismo no de mercado en el que el capital está en manos del Sector Privado pero apoyado por el Sector Público, se ha resaltar que el mundo está en constante evolución, por lo que el apoyo del Estado es exitoso durante un periodo de tiempo de mayor o menor longitud pero nunca indefinidamente. Además, el Estado puede fracasar en su decisión acerca de qué empresas o industrias apoyar, y eso tiene repercusiones de alcance nacional o incluso global si la empresa a la que da apoyo es multinacional. Asimismo, en este sistema de producción capitalista sin economía de mercado el nivel de corrupción es mayor ya que las empresas dependen de los servicios prestados o las ventajas recibidas de parte del Estado.

2. EL CONTEXTO ÉTICO EN EL QUE SE ENCUADRA LA REALIDAD SOCIO-ECONÓMICA ACTUAL

2.1 La moral y las corrientes éticas

Atendiendo al Diccionario de la Real Academia Española, la Ética se sitúa dentro de la Moral y esta última es la “*ciencia que trata del bien en general, y de las acciones humanas en orden a su bondad o malicia*”. La Ética marca las normas que determinan la conducta humana moralmente correcta tanto a nivel individual como social, lo que le lleva a tener un campo de actuación muy amplio puesto que abarca todas las acciones humanas.

Existen numerosas corrientes de teorías éticas. Una clasificación de estas teorías puede realizarse en base a la concepción de la ética como algo intrínseco o extrínseco a la persona. En relación con esta diferenciación, pueden definirse varias posturas. En un extremo hay quienes creen que la ética nace de los pensamientos y sentimientos individuales de cada uno y por tanto difiere de una persona a otra, y hay quienes por contraposición creen que existe una única verdad que mide la bondad o malicia de todas las acciones humanas. En una postura intermedia nos situamos quienes creemos que una sociedad se rige por aquellas normas basadas en la ley natural y aceptadas por acuerdos intersubjetivos.

En primer lugar, los defensores del Relativismo ético sostienen que el ser humano actúa moralmente bien cuando sigue lo que él mismo piensa que es correcto. Por tanto, no existen criterios buenos o malos ni siquiera verdaderos o falsos ya que consideran que es correcto lo que uno siente en ese momento que es bueno. Niegan la existencia de una ética objetiva puesto que consideran que no existen principios o razones externos que puedan considerarse verdad. Esto tiene como resultado la coexistencia de muchas verdades y muchos bienes subjetivos puesto que cada individuo difiere en sus emociones y sentimientos. Es más, un mismo individuo puede sentir que una determinada acción en un momento concreto está moralmente bien y en otra ocasión puede sentir que está mal. Asimismo, cuando dos individuos difieren en un juicio

moral, no se puede establecer quién posee la verdad puesto que ninguno puede demostrar que su postura es la cierta. Por lo tanto, niegan la existencia de una única ética aplicable a todas las circunstancias y todos los sujetos (De George, R.T, (1990:33)).

Por otro lado, quienes están totalmente en contra del relativismo ético defienden que todos los individuos están sujetos a una norma moral absoluta independientemente de que uno esté o no de acuerdo con ella (Ceranic, T.L., 2008). Sostienen que existen juicios morales acerca de la bondad o malicia de una acción que pueden aplicarse en cualquier circunstancia sin importar el contexto espacial, temporal o social. Dicho de otra manera, los absolutistas defienden que lo moralmente correcto o incorrecto en cada circunstancia puede hallarse por su relación con determinados principios que son invariables.

Así pues, según esta postura, la bondad o malicia de las acciones humanas es establecida por unas normas objetivas de conducta moral que se sustentan en la existencia de una única verdad y se imponen a todos los hombres. Además sostienen que dichas normas deben aplicarse a todo ser humano a pesar de que no sean conocidas por todos (Ceranic, T.L., 2008). Esta postura se deriva de la creencia de que la ética no la crea el hombre sino que es algo exógeno a él.

El Absolutismo ético puede complementarse con la Ética deontológica la cual sostiene que la bondad o malicia de una situación o de un acto ha de establecerse en relación con un principio universal impuesto. El principal defensor de esta corriente es Kant, quien diría por ejemplo que mentir nunca está bien porque va en contra del imperativo categórico, sin importar la situación en la que tenga lugar la mentira (Ceranic, T.L., 2008).

El problema del Absolutismo ético estriba en el punto de partida para fundamentar los principios. Una línea identifica los principios absolutos con los pilares de las religiones. Ahora bien, dichos principios pierden su vigencia cuando se trasladan a un contexto ajeno a esa religión: los pilares de la religión islámica actúan como norma absoluta para un musulmán; sin embargo, esas

normas no son moralmente válidos para un pastor protestante, para un sacerdote católico, para un monje budista o para un rabino judío.

Otra línea liga los principios éticos absolutos a las costumbres de una determinada cultura. No obstante, las formas de actuar tradicionales de un pueblo, aun en el caso de que fueran practicadas por la mayoría de los ciudadanos, no pueden actuar como normas éticas universales. Esto es debido a que una cultura puede equivocarse en algún aspecto de la ética y por tanto lo que culturalmente se considera bueno o malo, no es ciertamente correcto o incorrecto. Existen unas prácticas aceptadas en cada sociedad; ahora bien, si dichas prácticas se elevan a un nivel superior, pueden no ser asumidas como éticamente correctas en sí mismas. Es decir, la aceptación de la práctica se convierte en costumbre, pero no en norma ética. Un claro ejemplo se cita en la Enciclopedia de ética empresarial (Norman, E.B., 2008):

“Si un país practica la tortura de personas criminales, los ciudadanos de otros países en los que exista una norma moral en contra de la tortura no dicen ‘bueno, si la tortura está bien vista en esa cultura, en efecto está bien dentro de esa cultura aunque ciertamente esté mal en la nuestra.’ En cambio, dicen que la tortura está mal en todas partes, aun en los países en los que está moralmente permitido.”

Debido a la gran variedad de fundamentos en los que se podrían basar este tipo de principios, se hace necesario encontrar una base que sea común para todos los seres humanos. Se trata de la ley natural, la cual está inscrita en cada hombre. El hombre en sí mismo es un ser libre, por lo que dicha libertad no puede ser arrebatada por una norma ética. La ley natural es inherente al ser humano. Así pues, en cierto modo, la ética puede considerarse universalmente aplicable en tanto en cuanto la naturaleza humana lleva inscrita la ley natural en sí misma.

En este sentido sí podría decirse que trasciende las fronteras espacio-temporales. Atendiendo a Boss, (2008:160):

“La ley natural o moral es invariante y eterna. La ley natural puede ser conocida universalmente por los seres humanos a través de la razón. Asimismo es universalmente vinculante a todos los humanos. [...] Las leyes creadas por el hombre son vinculantes únicamente si son justas y consistentes con los principios de la ley natural.”

Ahora bien, no basta con la existencia de los principios éticos basados en la ley natural. Debido a que las personas no son perfectamente racionales, cada uno podría interpretar la ley natural de manera distinta (Boss, J.A., (2008:168)). Así pues, para que la sociedad funcione, y dentro de ella para que la economía funcione, es necesario que existan acuerdos intersubjetivos sobre lo bueno y lo malo basados en la ley natural.

En este escenario, surge una postura intermedia entre el Relativismo ético y el Absolutismo ético: la Ética intersubjetiva. Los defensores de esta corriente sostienen que las normas éticas se establecen por la aceptación y convicción de un porcentaje elevado de la sociedad. Dentro de esta postura se pone el énfasis en la importancia de acoger y practicar las normas morales por una porción considerable de los miembros de una sociedad. Sólo así se puede lograr un desarrollo cohesionado y continuo. Además, la globalización en la que estamos sumergidos hace que las fronteras entre las culturas sean cada vez más difusas y que los acuerdos adquieran mayor importancia.

2.2 El Principio de Justicia

Dentro de la Ética se pueden diferenciar un gran número de áreas, siendo una de ellas es la Ética económica, la cual abarca la aplicación de las normas morales en la vida de una compañía tanto interna como externamente. Es decir, es el resultado de la interacción entre la Ética y el mundo económico. Todas las actividades llevadas a cabo intencionalmente en el marco económico están regidas por una serie de normas, valores y principios éticos por lo que todos los agentes económicos actúan bajo el marco ético.

Para delimitar el campo de investigación, se va a hacer referencia principalmente al principio ético de la justicia en la distribución de la riqueza. En primer lugar, antes de abordar el concepto de justicia distributiva, es necesario delimitar qué se entiende por justicia y qué otros principios éticos lleva consigo.

Conforme a la tradicional definición de Ulpiano, la justicia supone dar a cada uno lo que es suyo, es decir, aquello que le pertenece o le corresponde. Toda actividad económica deliberada se ve afectada por la justicia y, en consecuencia, todas las decisiones relacionadas con dichas actividades tienen connotaciones morales; ya sean actividades financieras, directivas, de producción, de marketing, de ventas, de innovación o de cualquier otro campo dentro de la esfera económica.

Este principio está ligado íntimamente con el de la igualdad, el cual quedó establecido en el primer artículo de la Declaración Universal de los Derechos Humanos aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas en París el 10 de diciembre de 1948:

Artículo 1: Todos los seres humanos nacen libres e iguales en dignidad y derechos y, dotados como están de razón y conciencia, deben comportarse fraternalmente los unos con los otros.

En este artículo se puede encontrar implícito el principio de solidaridad al exigir que cada uno se comporte de manera generosa con los otros. San Juan Pablo

El señaló en la Carta Encíclica de 1987 “*Sollicitudo Rei Socialis*” que la solidaridad conlleva que cada uno se sienta responsable de los demás [38]. Años más tarde, en 2009, añade Benedicto XVI en la Carta Encíclica “*Caritas in Veritate*” que la gratuidad es un requisito indispensable para que se desarrolle la justicia [38]. Por tanto la justicia, la igualdad y la solidaridad van necesariamente de la mano.

Dejando a un lado la justicia en términos generales y particularizando en la distribución de la riqueza, se puede definir la justicia distributiva como: “*la forma en la que los recursos de una sociedad han de distribuirse justamente entre sus miembros.*” (Kolb, 2008). Se entiende el término riqueza no únicamente como la cantidad de dinero poseída, sino más ampliamente como el conjunto de recursos, bienes y servicios que contribuyen a la riqueza y que pueden ser redistribuidos (Kolb, 2008). El concepto de recursos engloba tanto los monetarios como los humanos y los medioambientales.

Dentro de este principio existen distintas teorías para delimitar qué variables son las que determinan el nivel de justicia. Algunos sostienen que la justicia ha de realizarse en el punto de partida; es decir, en los recursos. En cambio, otros sostienen que la justicia se basa en la distribución de los resultados.

En primer lugar, hay quienes defienden que la justicia se da siempre y cuando exista una igualdad en el reparto inicial de los recursos a partir del cual puede cada uno construir una vida digna. Desde este comienzo equitativo, cada uno es libre de actuar según considere y al mismo tiempo cada uno es responsable de las diferencias creadas en los resultados. Así, todos los resultados a los que se lleguen son considerados justos (Kolb, 2008).

Esta postura es defendida principalmente por Ronald Dworkin. Sería deseable que todos nacióramos con los mismos recursos naturales y económicos pero el mundo real es bien distinto. Es un hecho innegable que existen personas con una capacidad intelectual mayor que otras. Hay quienes nacen con ciertas minusvalías físicas o psíquicas o quienes tienen enfermedades crónicas que

conviven junto con otras personas que tienen plenas capacidades. Por lo tanto, desde un punto de vista biológico, esta igualdad desde el nacimiento no se da.

Además, debido a que el mundo actual no está distribuido igualitariamente, los recién nacidos de una familia perteneciente a un colectivo social de clase media, generalmente llegan al mundo rodeados de un mayor número y calidad de recursos que aquellos que han nacido en una familia de menor nivel socioeconómico. Dentro de una comunidad autónoma, por ejemplo Madrid, pueden observarse estas diferencias: alguien que nace en el barrio de Mirasierra, por lo general, cuenta con mayores recursos iniciales que quien nace en el barrio de La Cañada Real. Lo mismo ocurre con la diferencia existente de hecho entre el “mundo desarrollado” y el “mundo en vías de desarrollo”. Por ejemplo, alguien que nace en una familia media de Tailandia, goza de mayores recursos que alguien que nace en una familia media de Francia.

Las oportunidades de desarrollo tampoco son las mismas alrededor del mundo. En consecuencia, la libertad con la que se utilizan los recursos iniciales ya no es garante de la justicia de los resultados. Dado que las condiciones iniciales no son iguales, cabe la posibilidad de plantearse si las instituciones sociales deberían poner los medios para lograr ese ideal. En este caso, la justicia no queda invalidada por las premisas iniciales, sino que se plantea desde el punto de vista de cómo debería ser la sociedad para que fuera justa.

En segundo lugar, teniendo en cuenta la distribución de los resultados, se pueden diferenciar a su vez dos vertientes (Lamont, 2014):

La primera postura recibe el nombre de Igualitarismo y defiende que la justicia pasa por la equidad estricta: todas las personas son iguales en cuanto a nivel moral, derechos y libertades, por tanto lo justo es que puedan disfrutar del mismo nivel de bienes y servicios. Los simpatizantes con esta postura sostienen que ni el esfuerzo, ni la contribución, ni el mérito de la persona se han de tener en cuenta. Por el contrario, todos los seres humanos son merecedores del mismo respeto y de la misma consideración y por ello la

riqueza ha de repartirse equitativamente. De esta manera, se empobrece la sociedad en su conjunto puesto que se eliminan los incentivos para desempeñar el trabajo óptimamente.

Según los defensores de esta postura, la distribución justa es aquella que se amolda a un determinado patrón de distribución igualitario. Esta vertiente trata de aumentar el bienestar absoluto del colectivo más desaventajado de la sociedad pero pasa por alto la libertad humana, entendiendo la libertad como la capacidad de cada uno de elegir en cada situación el bien mayor. Al repartir de forma unánime la riqueza en una sociedad, se limita la posibilidad de que una persona utilice libremente sus recursos económicos. Por ejemplo, nadie puede optar por dejar en herencia sus bienes a sus descendientes, puesto que eso va en contra de la distribución uniforme.

Siguiendo el modelo de justicia distributiva basado en la estricta igualdad se llega a una forma de dictadura en la que todos los bienes y servicios están racionalizados por el gobierno. El Estado es el que ostenta el poder de decidir la cantidad de bienes y servicios a los que los ciudadanos tienen derecho. El hecho de que todas las personas son iguales en dignidad, derechos y libertades es algo indiscutible; sin embargo, el reparto estrictamente equitativo de los bienes y servicios no repercute siempre positivamente en la sociedad.

La segunda vertiente, en cambio, sostiene que la justicia está ligada al principio de diferencia. Este principio considera que las desigualdades son aceptadas siempre y cuando exista una igualdad justa en las oportunidades y al mismo tiempo mejoren la situación de los menos favorecidos de la sociedad una vez que su bienestar absoluto se ha maximizado. Por tanto, existen determinadas desigualdades que son aceptadas e incluso perseguidas para el progreso de la sociedad. Sin embargo, aquellas desigualdades que no tienen como consecuencia el aumento del bienestar relativo del colectivo más desfavorecido, no son aceptadas como justas. El gran defensor de esta postura en el último siglo es John Rawls, quien publicó en 1971 *Teoría de Justicia*

desarrollando esta idea del principio de la diferencia. La Teoría de Rawls está articulada en base dos principios (Kolb, 2008):

1. Todo ciudadano ha de tener el mismo número de libertades personales, siendo este el número máximo. De aquí se deriva la igualdad en los derechos de los ciudadanos. Por tanto, la distribución de los derechos y libertades sigue un esquema igualitario estricto.

2. En relación con los aspectos económicos y sociales, Rawls hace una subdivisión:
 - 2 a – El Principio de Diferencia: por el cual se permiten ciertas desigualdades sociales y económicas que tienen como resultado el máximo beneficio para los sectores más desfavorecidos de una sociedad.
 - 2 b – Estas desigualdades están permitidas y deseadas bajo una premisa: la igualdad en las oportunidades para todos los ciudadanos. Es decir, todos los puestos de trabajo han de estar formalmente abiertos a todos los ciudadanos. De esta manera, se consigue incentivar a la sociedad en su conjunto.

Esta postura abarca un matiz importante: la igualdad justa en las oportunidades. Para que se dé el principio 2b, es necesario que se cumpla el principio 2a. Un ejemplo claro lo encontramos en la educación española. Todos los ciudadanos españoles tienen el derecho fundamental de recibir educación y por tanto todos han de tener oportunidad de educarse. Ahora bien, la decisión de los padres de llevar a su hijo a un colegio u otro ha de ser libre. A raíz de esa libertad individual nace una desigualdad que es deseada por la sociedad: cada familia decide cuál es la mejor educación para su hijo. Así se hace necesaria la coexistencia de colegios públicos, concertados y privados; de educación mixta o diferenciada; tradicional o bilingüe; con un ideario religioso o aconfesional; etc.

De esta manera sí se consigue que cada colectivo mejore su bienestar particular aumentando al mismo tiempo el bienestar absoluto de la sociedad en su conjunto puesto que, siguiendo con el mismo ejemplo, la educación recibida por una persona repercute en el funcionamiento de la sociedad global. Así, la desigualdad puede ser aprovechada favorablemente por todos.

Al haberse permitido esta desigualdad en el sistema educativo, se ha logrado que incluso el sector más desaventajado de la sociedad española tenga garantizado el acceso a la educación. El caso ejemplificado de los colegios puede atribuirse igualmente a las universidades. Así pues, si las empresas son justas, deberían abrir sus puestos de trabajo a toda la sociedad ya que todos los ciudadanos españoles han recibido la misma educación, aun con las diferencias mencionadas con anterioridad. De esta manera no se discrimina a nadie por su situación social inicial pues todos los ciudadanos pueden acceder a todos los puestos de trabajo. Como resultado, se logra redistribuir más justamente la riqueza generada en una sociedad.

Asimismo, Rawls asume que el principio de equidad en el reparto de recursos iniciales es imposible de llevar a cabo puesto que es innegable la diferencia en los componentes genéticos, biológicos y del entorno socioeconómico. Por lo tanto, se llega a la conclusión de que todas aquellas capacidades, talentos y habilidades intrínsecas a la persona, pertenecen a la sociedad en su conjunto ya que dicha persona no ha hecho nada por merecerlas (Kolb, 2008). Así pues, aquellas personas que gocen naturalmente de unas mayores capacidades intelectuales, por ejemplo, solamente recibirán recompensa social y económica si ponen esa inteligencia al servicio de la sociedad para mejorar la posición relativa del colectivo más desfavorecido.

2.3 ¿El capitalismo es justo?

Dentro de este marco ético se puede medir hasta qué punto el capitalismo es coherente con el principio de justicia distributiva y en consecuencia con el de igualdad y solidaridad. Dentro del capitalismo es necesario hacer una distinción a nivel de concepto: no es lo mismo la idea de capitalismo utópico que el capitalismo real existente hoy en día.

El capitalismo ideal se presupone que funciona dentro de unos mercados perfectamente libres y competitivos que se autorregulan, sin considerar la generación de externalidades. Se entiende por externalidades las consecuencias derivadas de la actividad económica que no se reflejan en los beneficios y costes soportados por quien lleva a cabo dicha actividad (Nelson, R.R., (2012:8)). Se trata de las repercusiones positivas o negativas que una empresa tiene en el marco social y medioambiental y de las cuales no se hace cargo.

Así pues, en este modelo de capitalismo se sostiene la creencia de que las empresas asumen todos los costes en los que incurren, incluyendo los costes sociales. Es decir, se parte de la idea de que ningún sector de la sociedad tiene que hacer frente a ningún coste provocado por un tercero ajeno a él. No se tiene en cuenta la contaminación, ni el exceso de horas en el trabajo, por ejemplo. Dadas estas premisas, el capitalismo ideal es una forma de producción en la que los beneficios derivados de la inversión del capital se utilizan para formar más capital que a su vez dé lugar a un nivel mayor de output producido y este se intercambie voluntariamente entre los distintos agentes económicos del mercado.

Sin embargo, aun suponiendo que se actúa dentro de un modelo ideal de capitalismo, se pueden observar algunos aspectos negativos. Se distinguen dos niveles:

En primer lugar, a nivel individual, tener el capital como principio y fin del sistema provoca que cada persona busque generar cada vez más capital para reinvertirlo y enriquecerse más. El problema está en que es una visión puramente individualista y para que exista justicia es necesaria una apertura a los demás. Además, situar el capital en el centro hace que se convierta en el nivel de medida de la dignidad humana, teniendo como consecuencia la existencia de una creencia falsa pero presente hoy en día de que vale más quien más tiene. Así comienza la lucha individual por conseguir generar más y más riqueza ya sea real o mediante endeudamientos cada vez mayores. Esta situación, lejos de enriquecer a la persona humana, la destruye.

Como es de esperar, toda acción individual tiene repercusión en la sociedad en su conjunto, llegando así al segundo nivel. En el capitalismo ideal, el campo de visión de los directivos de las empresas se limita a las cuentas anuales. Los directivos de las grandes sociedades tienen en sus manos el poder de decidir acerca de acumulaciones ingentes de capital pero con un único fin: alcanzar mayores beneficios económicos. Se persigue el crecimiento económico pero sin tener en cuenta si se da de manera justa e igualitaria. El sistema de producción capitalista, por lo tanto, tiene como resultado la creación de riqueza en valor absoluto, pero no la distribución justa de la misma.

Esta posición la argumentó Christine Lagarde, directora administrativa del Fondo Monetario Internacional, en la *Conference on Inclusive Capitalism* de Mayo de 2014 (Mercado Financiero, 2014):

“En el pasado, los economistas habían subestimado la importancia de la desigualdad. Se centraron en el crecimiento económico, en el tamaño del pastel en lugar de su distribución. En la actualidad, somos más conscientes del daño realizado a causa de la desigualdad. Dicho de forma sencilla, unos ingresos con reparto asimétrico severo dañan el ritmo de crecimiento y su sostenibilidad a largo plazo. Lleva a una economía de exclusión además de un gasto del potencial desacorde.”

Los fallos comentados hasta ahora corresponden a un modo de capitalismo utópico. El sistema de producción capitalista que se ha venido desarrollando en las últimas décadas no ha contado con el marco de la economía perfecta de mercado; por tanto, existen más connotaciones que las detalladas con anterioridad.

Dentro de muchas industrias, como puede ser la de seguros o telefonía móvil, un reducido número de empresas abarca todo el poder del mercado. Las estructuras oligopólicas unidas al sistema de producción capitalista hacen que se agranden más las desigualdades al establecer barreras para limitar la entrada de nuevas empresas a ese mercado. Así se reduce la posibilidad de que nuevos grupos sociales inviertan en esas industrias, generen riqueza y aumente su bienestar. Además, en estas situaciones los directivos no sólo tienen el poder de decidir sobre los fondos de su sociedad; ahora el poder de toda una industria está en manos del órgano de gobierno de unas pocas empresas. Es más, existen oligopolios que producen una cantidad de outputs de tal magnitud que puede ser comparada con el PIB de un país de reducida dimensión (Baumol, W. J., Litan R. E., Sachrann C. J., (2012:4)).

Además, el capitalismo ideal no tiene en cuenta las externalidades negativas causadas por las empresas. La generación de externalidades por parte de las empresas es un hecho innegable. Un claro ejemplo de una externalidad negativa es la contaminación: una empresa capitalista, buscando mejorar la productividad, pone en marcha sistemas de producción que emiten gases tóxicos a la atmósfera. Así, los ciudadanos del lugar donde está asentada esa empresa asumen el coste medioambiental producido por ella.

Al mismo tiempo hay que tener en cuenta la “lucha” entre las empresas y el Estado a la hora de buscar financiación. El Estado involuntariamente puede causar la expulsión de las empresas del mercado al dificultar la obtención de financiación. Este caso se da, por ejemplo, cuando una agencia de valoración baja el *rating* de un país y lo declara en una situación desfavorable. En ese momento tanto el Sector Público como el Sector Privado necesitan

financiación: el Estado emite Bonos y las Empresas nuevas acciones. Las empresas están en clara desventaja puesto que el Estado tiene una credibilidad mayor frente a terceros. Por lo tanto, los inversores extranjeros invierten antes en los bonos estatales que en los títulos valor de las empresas, llevando a estas últimas a una situación difícil.

En conclusión, el sistema de producción capitalista tal y como lo entendemos a día de hoy, genera mucho capital pero se acumula en un porcentaje pequeño de la sociedad. Los beneficios que se alcanzan se reinvierten para formar más capital pero siempre con miras a aumentar la riqueza de los propietarios de ese capital. Como resultado, el capitalismo premia únicamente a los que ya tienen recursos en lugar de conseguir una distribución justa de la riqueza generada.

De esta manera, el Capitalismo no encaja dentro de los parámetros de justicia distributiva definidos por Rawls. Si bien es cierto que dentro de las sociedades desarrolladas los derechos y libertades de los ciudadanos están garantizados por el Estado, también es cierto que bajo un sistema de producción capitalista el principio de diferencia no se cumple. El capitalismo crea ciertas desigualdades en su proceso productivo. El problema estriba en que las desigualdades capitalistas no persiguen mejorar el nivel relativo de bienestar social del colectivo menos favorecido. Al contrario, pasan por alto las necesidades de esos colectivos ya que no cumplen con los requisitos de eficiencia y eficacia establecidos por los ideales capitalistas.

Sin embargo, esta situación de desigualdad se ve sanada en parte por la estructura de economía mixta que caracteriza a España. En nuestra sociedad actúan conjuntamente los mercados capitalistas y el Estado haciendo que los desequilibrios causados por las empresas capitalistas privadas puedan ser parcialmente reequilibrados por el Estado. De esta manera se consigue que el Sector Público, para garantizar los derechos y libertades fundamentales de todos los ciudadanos, ponga en marcha mecanismos que intenten reducir el impacto en la sociedad de las externalidades negativas.

3. LA ECONOMÍA SOLIDARIA, ¿UNA BUENA OPCIÓN?

3.1 La necesidad de humanizar la economía

La centralidad del capital en el pensamiento económico se ha llevado a tal extremo que no se tienen casi en cuenta a los demás componentes de la economía. Los fines propios de la empresa son la producción de bienes y servicios y la distribución justa de la renta generada por su actividad económica. Sin embargo, se ha puesto la rentabilidad económica como núcleo del sistema y, en realidad no es más que una condición necesaria para la supervivencia de cualquier empresa (Camacho, I., Fernández, J. L., Miralles, J. y González, R., (2012:34)).

Esta falta de valores en el mundo empresarial ha llevado a un incremento de las desigualdades en la distribución de la riqueza. Se ha llegado a un punto en el que importan más los resultados finales que el proceso que se ha llevado a cabo para conseguirlos. En el mundo socioeconómico actual el fin es maximizar los beneficios económicos; generar capital sin límites; crear riqueza y acumularla; ganar, ganar y ganar. En este momento, humanizar la economía se constituye como una necesidad urgente, no simplemente como un ideal lejano.

Inevitablemente surgen una serie de cuestiones: ¿Qué ocurre con las personas implicadas en esa creación de capital? ¿Y con el medioambiente perjudicado? ¿Y con los sectores sociales que no pueden favorecerse de esa riqueza creada? La cantidad absoluta de riqueza mundial aumenta constantemente, el problema es que este crecimiento desequilibrado lleva consigo el ensanchamiento de la brecha de las desigualdades.

En el pasado mes de enero se publicó el 4º Informe del Estado de la Pobreza de los años comprendidos entre 2009 y 2013, (EAPN, España). De entre las conclusiones extraídas, las relativas a la distribución de la riqueza son:

“El aumento de la desigualdad se ha intensificado entre los años 2009 y 2012. Así lo demuestra la evolución fuertemente creciente del Índice de Gini, que se había mantenido relativamente constante entre 2005 y 2008.

En conjunto, desde el año 2009, el Índice de Gini se ha incrementado en 8 décimas para situarse en 33,7 puntos. Además, la proporción de los ingresos totales percibidos por el 20% de la población con mayores ingresos multiplica por 6,3 la percibida por el 20% con menos ingresos (S80/S20).”

El llamamiento a una nueva forma de economía ha cobrado más importancia a raíz de buscar salidas a la crisis mundial de los últimos años. Ahora bien, la apuesta por la solidaridad y la defensa de la integridad de la persona humana en el proceso económico viene de mucho antes. En 1759 Adam Smith en su *Teoría de los Sentimientos Morales* expuso que para el buen funcionamiento de los mercados es necesario que estén integrados en la sociedad y que se basen en la honestidad, la confianza y la equidad (Davis, J. B., Dolfsma, W., (2008:12)).

En 1994, *The Caux Round Table* hacía referencia a esta necesidad de justicia en la declaración de *The Principles for Business*:

“Principio 2. El impacto social y económico de las empresas: hacia la innovación, la justicia y una comunidad mundial.

Las empresas establecidas en países extranjeros con el fin de desarrollarse, producir y vender, también habrían de contribuir al progreso social de estos países, creando empleos productivos y ayudando a aumentar el poder adquisitivo de sus ciudadanos. Las empresas deberían también apoyar los derechos humanos, y contribuir a la educación, al bienestar social y al progreso de las comunidades en que operan. Las empresas deben contribuir al desarrollo social y económico, no sólo en los países en los que operan, sino incluso en la

comunidad mundial en general, mediante la utilización eficaz y prudente de recursos, una competencia libre y justa y, especialmente, la innovación en tecnología, marketing y comunicación.”

Más recientemente, Benedicto XVI en su Carta Encíclica “*Caritas in Veritate*” (2009) también hace un llamamiento a la sociedad para crear conciencia sobre la necesidad de humanizar la economía:

[39] “Pablo VI pedía en la “*Populorum progressio*” que se llegase a un modelo de economía de mercado capaz de incluir, al menos tendencialmente, a todos los pueblos, y no solamente a los particularmente dotados. Pedía un compromiso para promover un mundo más humano para todos, un mundo «en donde todos tengan que dar y recibir, sin que el progreso de los unos sea un obstáculo para el desarrollo de los otros»[94].”

Ante la injusticia distributiva existente, nace la economía solidaria. Esta novedad emerge como respuesta a la falta de valores morales que está sufriendo el sistema económico actual. No se trata de una crítica hacia el sistema capitalista predominante en la actualidad, sino una propuesta de un modelo nuevo que contribuya a combatir los fallos que causan desigualdades. Así, la economía solidaria surge como una alternativa económica viable y sostenible a largo plazo. Se trata de un sistema económico que gira en torno a maximizar el bienestar de la sociedad entendiendo como tal un beneficio que es al mismo tiempo económico, social, cultural y medioambiental. De este modo, la economía solidaria tiene como centro el desarrollo integral de la persona y de la sociedad, logrando así una mayor justicia unida a un incremento de la igualdad y de la solidaridad.

3.2 La economía solidaria

La economía solidaria es una nueva forma de actividad económica que se caracteriza por tratar a la sociedad con una mirada holística. Tanto en sus fines como en su procedimiento, tiene en consideración el desarrollo sostenible e integral de la persona humana, de la sociedad y del medio ambiente.

Atendiendo a la *Carta Emprender por un Mundo Solidario* publicada por la Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria (REAS), la economía solidaria tiene su base sobre los siguientes principios (Economiasolidaria.org, 2015):

1. Equidad: todas las personas son iguales en dignidad y por lo tanto en derechos, independientemente de su condición social, género, edad, etnia, origen, capacidad, etc.
2. Trabajo: busca mostrar la dimensión humana, social, política, económica y cultural del trabajo para que este sirva al mismo tiempo para satisfacer las necesidades de la población y como motor de desarrollo de las capacidades de cada uno.
3. Sostenibilidad ambiental: promueve la reducción del impacto de las actividades humanas en la naturaleza buscando procesos sostenibles de producción y consumo.
4. Cooperación: apuesta por la colaboración en detrimento de la competencia, construyendo relaciones comerciales justas basadas en la igualdad, la confianza, el respeto, etc.
5. Sin ánimo de lucro: el fin de este modelo económico es el desarrollo integral de las personas. Para ello se sirven de proyectos económicos que han de ser viables y sostenibles pero sin buscar la maximización de beneficios monetarios como prioridad principal.
6. Compromiso con el entorno: contribuye al desarrollo tanto local como comunitario del territorio en el que están integradas las organizaciones de economía solidaria.

La economía solidaria se diferencia de la economía tradicional principalmente en dos aspectos que están íntimamente relacionados: el fin con el que se crean las empresas solidarias, llamadas también empresas sociales, y la forma que éstas tienen de buscar y conseguir financiación.

Por un lado, las empresas solidarias buscan el máximo beneficio social, a diferencia de las empresas tradicionales cuyo fin primordial es maximizar el beneficio puramente económico. Así, estas empresas apuestan por desarrollar proyectos económicamente viables que den un mayor peso al aspecto social. Es decir, llevan a cabo negocios tanto de producción de bienes como de prestación de servicios que son sostenibles y rentables. Su mayor y principal distintivo es que no sólo aportan bienes o servicios económicos a la sociedad sino que también contribuyen al desarrollo humano. Además, los valores económicos van íntimamente unidos a los valores humanos y las relaciones económicas están enmarcadas dentro de unas relaciones sociales más amplias (Davis, J. B., Dolfsma, W., (2008:2)).

Se trata de sociedades con personalidad jurídica propia y distinta de sus miembros de la que deriva la responsabilidad sobre sus deudas, realizan actividades comerciales ya sean de producción de bienes o de prestación de servicios con las que generan un capital que es reinvertido en beneficio de la sociedad. Este punto es uno de los que las diferencian de las sociedades tradicionales puesto que estas últimas reinvierten el capital generado con miras a maximizar su propio beneficio y generar más capital para sí mismas.

Las empresas, por su naturaleza, son organizaciones que interactúan constantemente con el entorno social y natural. Por consiguiente, sus acciones tienen un impacto económico, social y medioambiental. El valor que generan, es un valor integral alrededor del que debe girar la responsabilidad ética de la empresa (Retolaza, J., Ruiz-Roqueñi, M., San-Jose, L, y Barrutia, J., (2014:19)). Sin embargo, hasta ahora ha tenido mucho más peso el impacto económico generado por las empresas que el social. Las empresas sociales se incorporan al mundo como una innovación al conceder importancia al valor

social en detrimento del económico. De esta manera, las empresas sociales son conscientes de que no deben responder únicamente ante los accionistas y ante la Administración, como lo vienen haciendo las empresas capitalistas. También es necesario rendir cuentas a todos los demás *stakeholders* de la organización.

Constituirse con un objetivo tan particular tiene como consecuencia que el desarrollo de la actividad comercial cuente con características especiales. Se trata de un proceso en el que cobra más importancia la persona humana y en el que se busca maximizar el bienestar de la sociedad. Se aumenta el beneficio social al contratar a personas con ciertas discapacidades, al mantener el desarrollo sostenible del medio ambiente, al dar salida a personas en paro, al promover las actividades culturales y educativas, al facilitar la conciliación de la vida laboral y familiar, etc. Estas propuestas no son las más rentables económica ni financieramente en el corto plazo pero sí las que resultan en una mayor contribución social a largo plazo. De esta manera las empresas sociales se desarrollan en el mismo marco que las empresas tradicionales pero satisfaciendo una serie de necesidades sociales que no están siendo cubiertas ni por los negocios tradicionales ni por el Estado.

Por otro lado, la obtención de financiación de estas empresas se realiza haciendo hincapié en el aspecto social: aportan un valor adicional que puede ser convertido en ganancias. Como toda sociedad mercantil, los directivos tienen dos formas de conseguir capital: o bien con financiación propia o bien con financiación ajena. Centrándonos en la financiación propia, los empresarios buscan inversores interesados en apostar por la diferencia positiva que tienen este tipo de sociedades con respecto a la sociedad tradicional.

Las empresas solidarias tienen una rentabilidad permanente y a largo plazo puesto que el beneficio social no es algo efímero y volátil sino que tiene repercusiones estables. Por ejemplo, establecer en los estatutos de la compañía una forma de actuación que no perjudique el medio ambiente y que contribuya a lograr un desarrollo más sostenible, hace que en consecuencia

quien invierta en dicha compañía no sólo obtenga beneficios económicos, sino que también promueva el bienestar de la sociedad.

Las empresas de economía solidaria, al tener como principio el no-lucro, dan más importancia a los resultados sociales que a los económicos, sin que la obtención de beneficios económicos deje de ser indispensable para su supervivencia y crecimiento. Por tanto, el inversor y propietario de este tipo de sociedades obtiene más rentabilidad social que económica. Se crea valor social. Así, puede afirmarse que los beneficios obtenidos son puestos al servicio de la sociedad para promover la justicia, la igualdad y la solidaridad.

3.3 ¿Es una buena opción?

Uno de los grandes precursores de la economía solidaria es Muhammad Yunus, Premio Nobel de la Paz en 2006, que ideó un sistema de microcréditos en Bangladesh por medio de la creación del Banco Grameen. Él mismo señalaba en 2007:

“Hoy en día mucha gente joven se siente frustrada porque no pueden reconocer ningún reto que merezca la pena y les motive dentro del sistema capitalista actual. Cuando has crecido con un acceso fácil al consumo de cualquier bien, ganar mucho dinero no se constituye como un objetivo inspirador. Las empresas sociales pueden llenar este vacío.”

La economía solidaria no se constituye como una alternativa radical al sistema económico actual, se trata más bien de una opción de sistema de producción distinto al capitalismo pero encuadrado dentro del sistema económico de economía de mercado. Para que la economía solidaria pueda desarrollarse es necesario que se den los principios básicos de economía de mercado: la libertad en la toma de decisiones de las transacciones en el mercado y la existencia de competencia entre los agentes económicos.

La economía solidaria, al tener como objetivo principal promover el desarrollo de la persona humana, la sociedad y el medio ambiente, contribuye no sólo a reducir las externalidades negativas sino también a potenciar las voluntariamente positivas. Por lo tanto, satisface las necesidades a las que no puede o no quiere llegar el negocio tradicional y/o el Estado. De ello desemboca que la existencia de estas empresas sea beneficiosa para todos los agentes económicos. Las empresas solidarias contribuyen al buen funcionamiento de la economía nacional ya que dan apoyo a la labor del Estado en cuanto a sus acciones sociales.

Siguiendo el ejemplo explicado anteriormente en el marco de la *Teoría de Justicia* de John Rawls, todos los ciudadanos españoles tenemos el derecho a recibir educación, independientemente de la edad, sexo, raza, etnia, ideología, capacidad o inteligencia. Así pues, los españoles con ciertas discapacidades ya sean físicas o psíquicas deben tener un lugar garantizado por el Estado donde recibir educación permanente con las adaptaciones necesarias a su situación particular.

La responsabilidad de que existan estos centros y de que se imparta una educación de calidad corresponde al Estado ya que el derecho a la educación está recogido en el Título I de la Constitución Española. El hecho de que existan empresas solidarias que, por ejemplo, contraten en su proceso de producción a personas discapacitadas, contribuye a llevar a cabo la función del Estado. Si esos trabajadores no estuvieran empleados en la empresa solidaria en cuestión, sería obligación del Estado proporcionarles una ocupación adecuada a sus necesidades educativas especiales.

Se puede comprobar que la actividad económica llevada a cabo por las empresas sociales no se queda encerrada en buscar la máxima rentabilidad de su capital invertido. Va más allá haciendo que los beneficios obtenidos de su proceso económico se vean reflejados en la sociedad en su conjunto.

3.4 La medición del valor social

Debido a la importancia concedida al valor económico generado por la sociedad, a lo largo de la historia se han desarrollado múltiples instrumentos de medición de dicho valor. Hoy en día existe un complejo sistema contable y financiero para analizar la situación económica de cualquier empresa. La paradoja se encuentra en la misma definición de los propósitos con los que se aplican esos sistemas: “representar la imagen fiel de la empresa.” No obstante, ¿puede realmente llamarse imagen “fiel” excluyendo el ámbito social de la empresa? La fidelidad de la representación conlleva incluir a la empresa íntegramente. Por lo tanto, se hace necesario desarrollar instrumentos paralelos que sean capaces de medir el valor social generado por la misma. De esta manera, uniendo los resultados de ambos sistemas sí se logrará obtener una descripción completa de la situación de la empresa en cuestión.

La creación de instrumentos que midan el valor social generado, es solamente el primer paso pero no es suficiente a largo plazo. La separación del análisis del valor económico por un lado y del valor social por otro lado, no da lugar a resultados cohesionados y podría crear problemas en la toma de decisiones internas de la empresa. Atendiendo a la Revista Zerbitzuan 55 en su publicación de Mayo de 2014 (pág. 19):

“Es imprescindible avanzar hacia una integración de ambos [análisis] partiendo de dos premisas: en primer lugar, objetivar qué se entiende por valor social, o al menos, cuál va a ser la metodología utilizada para identificar el valor social que crea una identidad; y en segundo lugar, utilizar un indicador conjunto de valor para ambas realidades, que no parece posible que sea otro que el que hace uso de unidades monetarias, por lo que resulta necesario traducir los indicadores de valor social a parámetros financieros (Vancaly y Esteves, 2011).”

Una forma de complementar el valor financiero de una empresa es estudiando su valor socioeconómico. Este último puede definirse como “un ahorro de los costes o un retorno de los ingresos de la Administración” (Retolaza, J., Ruiz-Roqueñi, M., San-Jose, L, y Barrutia, J., (2014:19)). No cabe duda de que este indicador no muestra el valor social en su conjunto, sino únicamente la parte asociada a los parámetros económicos. Una empresa estaría totalmente representada si en su análisis incluyera el impacto económico, social y medioambiental generado con su actividad en el periodo de tiempo establecido.

3.5 Análisis ético de la economía solidaria

Llegado a este punto se puede hacer una evaluación de la economía solidaria en términos de justicia dentro del marco ético descrito en el segundo capítulo. Este modelo económico tiene como principio y fin prestar un servicio a la sociedad. Con la economía solidaria se revoluciona el concepto de empresa tradicional ya que se propone una nueva forma de entender la economía en la que la misión de las empresas se centra en aumentar el beneficio social, la inclusión y la creación de nuevas oportunidades. La rentabilidad económica se queda en un segundo plano constituyéndose como un medio para conseguir el fin social (*Aprendizajes sobre la Práctica de Emprendedores sociales*, pág. 4).

Por lo tanto, los beneficios económicos no son más que un indicador de que la empresa progresa adecuadamente en tres dimensiones: los factores productivos son bien aprovechados, la actividad económica desarrollada satisface una necesidad de la sociedad y los empleados desempeñan eficazmente su trabajo. No obstante, dichos beneficios puramente económicos no pueden constituirse como el único termómetro de la salud de la empresa. San Juan Pablo II afirmaba en su Carta Encíclica “*Centesimus Annus*” (1991:35):

“Es posible que los balances económicos sean correctos y que al mismo tiempo los hombres, que constituyen el patrimonio más valioso de la empresa, sean humillados y ofendidos en su dignidad. (...) [La] finalidad de la empresa no es simplemente la producción de beneficios, sino más bien la existencia misma de la empresa como comunidad de hombres que, de diversas maneras, buscan la satisfacción de sus necesidades fundamentales y constituyen un grupo particular al servicio de la sociedad entera.”

Las empresas sociales, al considerar a la sociedad y a cada persona como un sujeto y no como un objeto, logran reconocer la dignidad del ser humano. Ser consciente y valorar la dignidad del otro es la base principal para construir relaciones justas. Cuando no se reconoce esta dignidad o cuando se asocia el ser digno con el tener capital, se cosifica al ser humano y se pasan por alto sus derechos y necesidades, llegando así a las situaciones de desigualdad anteriormente descritas en este trabajo.

En esta línea, la economía solidaria considera que el desarrollo de una sociedad no se reduce a la mejora económica sino que contempla el ser humano en su dimensión integral. No entienden a las personas como meros recursos humanos, sino como fines en sí mismos. Esto es lo que hace que las empresas sociales pongan en primer lugar al factor humano y releguen a un segundo plano al factor capital, sin dejar este último de ser necesario para la supervivencia de la empresa.

Los directivos de estas empresas toman las decisiones teniendo en cuenta los intereses legítimos de todos los *stakeholders*. Los *shareholders* no son considerados como los propietarios de las organizaciones sino como dueños del derecho a recibir una remuneración por la cantidad dineraria aportada a la entidad. Los *shareholders* son un elemento fundamental dentro de la organización de la empresa; sin embargo, la obtención de mayores rentabilidades de la inversión de su capital no es el único ni principal objetivo de la organización social.

Este hecho se deriva de la creencia de que en una organización los accionistas no son más importantes ni más necesarios que los demás *stakeholders*. Los accionistas colaboran con el funcionamiento de la empresa invirtiendo su dinero en ella; sin embargo, otros *stakeholders* como los empleados o los proveedores tienen un vínculo con la empresa mucho más profundo: aportan su tiempo, su know-how, su experiencia, etc. En resumen, los accionistas son una condición necesaria pero no suficiente para la buena marcha de una organización.

Comprender a la empresa desde un punto de vista holístico otorga a los directivos la capacidad de tomar las decisiones buscando dar a cada componente de la organización lo que le corresponde; es decir, con justicia. Además, la implicación de los *stakeholders* con la empresa tiene un carácter largo-placista mientras que los *shareholders* tienen su punto de mira puesto en la inmediatez del corto plazo. Debido a que las empresas tienen vocación de supervivencia en el mercado a largo plazo, actuar tomando en consideración a todos los sujetos pertenecientes a la empresa no sólo es éticamente correcto, sino que también es beneficioso para la estabilidad de la organización.

Asimismo, la riqueza generada por la actividad económica que desarrolla la empresa es redistribuida en la sociedad contribuyendo a reducir las desigualdades existentes. Por ejemplo, si una empresa tiene como principio constitucional la contratación de personas que llevan más de X años en paro, no sólo logra contribuir a que dicha persona mejore su calidad de vida, también colabora a reducir el nivel de pobreza de la sociedad en general. De esta manera, la riqueza actualmente acumulada en manos de los más pudientes, se redistribuye de tal forma que alcanza incluso a los menos capacitados.

La economía solidaria, realizando las actividades económicas de manera ética, intenta poner los medios para acabar con la situación de desigualdad distributiva. El escenario actual de la pobreza en nuestra sociedad capitalista está descrito claramente por Jorge Mendoza dentro del libro "*Hacia otras economías. Crítica al paradigma dominante.*" (González, R., (2012:435)):

“Los pobres de nuestra sociedad no lo son porque la sociedad no tenga los medios para que todos tengamos una vida digna en lo material, sino porque tenemos una de las peores distribuciones del ingreso a nivel mundial. Los pobres no aparecen con rostro, sino como cifras que hay que mejorar para poder ser más competitivos en el concierto de la economía mundial.”

Desde este punto de vista, la forma de actuar de las empresas sociales, puede ser calificada como ética y justa. Además, este modelo económico tiene en cuenta las externalidades negativas causadas por las empresas. Como se ha mencionado anteriormente, la justicia implica dar a cada uno lo que es suyo. Por tanto, las externalidades son en sí mismas injustas ya que un tercero sufre las consecuencias de una acción en la que no está implicado y por tanto no le corresponden. En este campo la economía solidaria se centra en reducir el impacto social y ambiental que tiene la actividad empresarial y del que nadie se hace cargo.

Del mismo modo, las empresas enmarcadas en la economía solidaria tratan de aumentar las externalidades positivas voluntarias para que más personas puedan beneficiarse de ellas. Como ejemplo, una empresa social cuyo fin sea mejorar la inserción laboral de un sector desfavorecido de la sociedad y aumentar el nivel socioeconómico de la región en la que se encuentra dicho sector, puede llevar a cabo el proyecto de crear un hotel en esa zona. De esa manera no sólo se benefician los nuevos empleados del hotel, sino que renueva el turismo de la zona, más personas invierten dinero en los restaurantes, se compran más bienes en las tiendas de la zona, se consumen más productos típicos, se invierte en el patrimonio cultura, etc.

3. CONCLUSIONES

En este Trabajo de Fin de Grado se han cumplido los objetivos principales del estudio de la situación del capitalismo contemporáneo y de su impacto en la sociedad. Se ha analizado dicho sistema productivo desde el punto de vista ético, aportando argumentos tanto a favor como en contra. A modo de conclusión, este trabajo deja evidencias de que el capitalismo no es creador de justicia social y abre la posibilidad de estudiar nuevas opciones complementarias. La propuesta planteada ha sido la incipiente y novedosa Economía Solidaria.

La realización de este trabajo puede finalizarse afirmando que la economía solidaria enmarcada dentro de la economía de Mercado, sí puede contribuir a reducir las desigualdades socio-económicas causadas por el sistema capitalista. La economía solidaria no es independiente del mercado, al revés, necesita de su estructura de libertad en las transacciones y de competencia para poderse desarrollar. En cambio, la forma de producir capitalista puede y debe ser sustituida por un nuevo sistema que realmente implique en sus decisiones a todos los agentes colaboradores en la cadena de valor, no únicamente al capital.

A lo largo de estas páginas ha quedado demostrada la necesidad de un cambio en la realidad socio-económica actual. La situación en la que nos encontramos hoy en día es insostenible ya que el sistema de producción capitalista pretende alcanzar una dimensión infinita con la utilización de unos recursos finitos. Esto trae consigo un mal uso de los factores de producción, una transformación no adecuada a los parámetros éticos y una injusta distribución de la riqueza generada. Por tanto, puede decirse que el hecho de que el capital ocupe el lugar central en el sistema productivo ha llevado a que la actividad empresarial tenga fuertes repercusiones negativas en sectores sociales y medioambientales.

Resulta innegable el hecho de que la empresa capitalista ha dado muy buenos resultados durante muchos años, logrando, entre otras cosas, mejorar la productividad de determinados países. No obstante, en la actualidad hace falta un cambio en la concepción de la empresa en sí misma. La empresa como unidad de producción no puede continuar describiéndose en términos capitalistas, los fines con los que se crean no pueden estar centrados únicamente en la maximización de los dividendos, el modo de producir no puede seguir con el punto de vista fijo en aumentar la eficacia y la eficiencia en el corto plazo pasando por alto las repercusiones derivadas a largo plazo de la actividad empresarial.

La economía solidaria nace como respuesta a la detección de esta necesidad de renovación. Es un modelo que apuesta por perseguir el beneficio social, fomentando la cooperación y las relaciones comerciales justas. Las Empresas Sociales no sólo contribuyen a generar riqueza económica, también colaboran a lograr que se distribuya con justicia. La principal propuesta de este modelo económico es otorgar al ser humano y a sus necesidades el puesto central del sistema económico.

En este trabajo se plantea la posibilidad de seguir investigando acerca de la idoneidad de la economía solidaria como alternativa a los elementos del capitalismo que no contribuyen al desarrollo económico-social justo. Ya existen hoy en día líneas de estudio que tratan esta cuestión; sin embargo, todavía queda mucho trabajo por hacer en el campo de la medición del valor social, su aportación efectiva al sistema económico y los instrumentos financieros más apropiados para sustentar la viabilidad de estas empresas, entre otros. Por tanto, continuando con la línea de este trabajo, quedan aún abiertos espacios de indagación en los que se puede realizar una aportación útil para mejorar la situación socioeconómica actual.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ashoka. *Aprendizajes sobre la Práctica de Emprendedores sociales*. Obtenido de Universidad Nacional de La Plata. Disponible en: http://www.econo.unlp.edu.ar/uploads/docs/negocios_sociales_ashoka.pdf

Baumol, W.J., Litan, R.E., Schramm C.J., (2012). *The Four Types of Capitalism, Innovation, and Economic Growth*. En Mueller D.C. (Ed.), *The Oxford Handbook of Capitalism*. <http://dx.doi.org/10.1093/oxfordhb/9780195391176.013.0005>

Baumol, W. J., Litan R. E., Sachramm C. J. (2007). *Good capitalism, bad capitalism and the economics of growth and prosperity*. New Haven & London, Yale University Press.

Benedicto XVI. (2009). Carta Encíclica *Caritas in Veritate*. Disponible en: http://w2.vatican.va/content/benedict-xvi/es/encyclicals/documents/hf_ben-xvi_enc_20090629_caritas-in-veritate.html

Boss, J.A. (2008). *Ethics for Life*. New York, McGraw-Hill Higher Education. Fourth edition.

Camacho, I., Fernández, J. L., Miralles, J. y González, R. (2012). *Ética y Responsabilidad Social de la Empresa*. Bilbao, Desclée de Brower.

Cameron, J., S. Healy, et al. (2013). *Take Back the Economy. An ethical guide for transforming our communities*. Minneapolis, USA.

Ceranic, T.L. (2008). Absolutism, Ethical. En Kolb, R. W. *Encyclopedia of Business Ethics and Society* (Vol. 1, p. 2). California, SAGE Publications.

Chang, H. (2011). *23 Things they don't tell you about capitalism*. London, England, Penguin Books, Pearson.

Coates, D. (2001). *Models of Capitalism: Growth and Stagnation in the Modern Era*. Oxford, Marston Book Services Limited

Constitución Española (1978). Disponible en:
<http://www.congreso.es/consti/constitucion/indice/index.htm>

United Nations. (1948) *Declaración Universal de los Derechos Humanos*.
Disponible en
<http://www.ohchr.org/EN/UDHR/Pages/Language.aspx?LangID=spn>

Davis, J. B. y Dolfsma, W. (2008). *The Elgar companion to social economics*.
Massachusetts, USA, Edward Elgar Publishing, Inc.

De George, R.T. (1990). *Business ethics*. New York, Macmillan Publishing
Company. Third Edition.

Portal de Economía Solidaria | reas - red de redes de economía alternativa y
solidaria (2015). Disponible en: <http://www.economiasolidaria.org>

Ética. Diccionario de la lengua española. Disponible en:
<http://lema.rae.es/drae/?val=%C3%A9tica>

González, R. (2012). *Hacia otras economías. Crítica al paradigma dominante*.
Disponible en: http://www.socioeco.org/bdf_fiche-document-2148_es.html

Juan Pablo II. (1991). Carta Encíclica *Centesimus Annus*. Disponible en:
http://w2.vatican.va/content/john-paul-ii/es/encyclicals/documents/hf_jp-ii_enc_01051991_centesimus-annus.html

Juan Pablo II. (1987). Carta Encíclica *Sollicitudo Rei Socialis*. Disponible en:
http://w2.vatican.va/content/john-paul-ii/es/encyclicals/documents/hf_jp-ii_enc_30121987_sollicitudo-rei-socialis.html

Kolb, R. W. (2008). *Encyclopedia of Business Ethics and Society*. California,
SAGE Publications.

Kolb, R.W. (2008) *Justice, Distributive*. En Kolb, R. W. *Encyclopedia of Business Ethics and Society* (Vol. 3, pp.1216-1225). California, SAGE Publications

Lamont, J. y Favor, C. (2014). *Distributive Justice*. En *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Fall 2014 Edition), Edward N. Zalta (ed.). Disponible en: <http://plato.stanford.edu/archives/fall2014/entries/justice-distributive>

Llano, J.C. (2015). *El Estado de la Pobreza. Seguimiento del indicador de riesgo de pobreza y exclusión social en España de 2009 a 2013*. España, EAPN. Disponible en: http://www.eapn.es/ARCHIVO/documentos/recursos/1/1423562245_20150208_el_estado_de_la_pobreza_seguimiento_del_aroep_2013_listo.pdf

Mercado financiero. (2014). COMUNICADO: La voluntad para hacer que el capitalismo sea más justo; los medios para conseguirlo (1). Disponible en: <http://www.europapress.es/economia/noticia-comunicado-voluntad-hacer-capitalismo-sea-mas-justo-medios-conseguirlo-20140526132528.html>

Milanovic, B. (2011). *The Haves and the Have-Nots. A brief and idiosyncratic history of global inequality*. New York, Basic Books.

Mueller, D.C. (2012). *The Oxford handbook of capitalism*. Consulting Edutors. Oxford University Press.

Nelson, R.R. (2012). Capitalism as A Mixed Economic System. En Mueller D.C. (Ed.), *The Oxford Handbook of Capitalism*.

<http://dx.doi.org/10.1093/oxfordhb/9780195391176.013.0011>

Norman, E.B. (2008). Relativism, Moral. En Kolb, R. W. *Encyclopedia of Business Ethics and Society* (Vol. 4, pp. 1808-1811). California, SAGE Publications.

Pitelis, C. (1993). *Market and non-market hierarchies: theory of institutional failure*. Oxford, UK, Blackwell Publishers.

Retolaza, J., Ruiz-Roqueñi, M., San-Jose, L, y Barrutia, J. (2014). *Cuantificación del valor social: propuesta metodológica y aplicación al caso de Lantegi Batuak*. ZB, (55), 17-33.

Riechmann, J., Reyes, G., Herrero, Y., Madorrán, C. (2012). *Qué hacemos frente a la crisis ecológica*, Madrid, Akal.

The Caux Round Table – Principles for Business, disponible en: <http://www.cauxroundtable.org/index.cfm?&menuid=125&parentid=8>

Volkman, C. K., K. O. Tokarski, et al. (2012). *Social entrepreneurship and social business*. Springer Gabler.

Young, S. (2003). *Moral Capitalism: reconciling private interest with the public good*. San Francisco, Berrek-Koethler Publishers.