

ean®
universidad

ENTORNO GLOBAL, ÉTICA Y SOCIEDAD

Autores:

Sandra Ortega Ferreira
Juan Carlos Patiño
Carlos Rojas Cocoma

ENTORNO GLOBAL, ÉTICA Y SOCIEDAD

ENTORNO GLOBAL, ÉTICA Y SOCIEDAD

Sandra Ortega Ferreira
Juan Carlos Patiño
Carlos Rojas Cocoma





ean®

Ediciones

Catalogación en la fuente: Biblioteca Universidad EAN

Ortega Ferreira, Sandra

Entorno global, ética y sociedad / Sandra Ortega Ferreira, Juan Carlos Patiño, Carlos Rojas Cocoma. Descripción: 1a edición / Bogotá: Universidad EAN, 2018. 250 páginas

9789587566048 (Electrónico 2018)

9789587566031 (Impreso 2018)

1. Cultura corporativa 2. Responsabilidad social de los negocios 3. Ética de los negocios 4. Comportamiento organizacional 5. Negociación – Estudios interculturales.

I. Patiño, Juan Carlos II. Rojas Cocoma, Carlos

658.4 CDD23

Edición

Gerencia de Investigaciones

Gerente de Investigaciones

H. Mauricio Diez Silva

Coordinadora de Publicaciones

Laura Cediel Fresneda

Revisor de estilo

Juan Carlos Velásquez

Diagramación

Precolombi EU, David Reyes

Finalización

Cesar Augusto Rubiano Moreno

Diseño de carátula

Cesar Augusto Rubiano Moreno

Publicado por Ediciones EAN, 2018.

Todos los derechos reservados.

ISBN 978-958-756-603-1

ISBNe 978-958-756-604-8

©Universidad EAN, El Nogal: Cl. 79 No. 11 - 45. Bogotá D.C., Colombia, Suramérica, 2019.

Prohibida la reproducción parcial o total de esta obra sin autorización de la Universidad EAN.

©UNIVERSIDAD EAN: SNIES 2812 | Personería Jurídica Res. n.º 2898 del Minjusticia - 16/05/69|

Vigilada Mineducación. Con ACREDITACIÓN INSTITUCIONAL DE ALTA CALIDAD, Res. N.º 29499 del Mineducación 29/12/17, vigencia 28/12/21

Producido en Colombia.

CONTENIDO

Introducción	13
Entorno global, ética y sociedad	13
Justificación	15
Sinopsis	16
Referencias	20

UNIDAD I. LA CULTURA Y LA EMPRESA

Capítulo 1. Generalidades y proceso histórico en la construcción del concepto de cultura.....	23
<i>JUAN CARLOS PATIÑO</i>	
Introducción	23
Los conceptos acerca de la cultura	24
Perspectivas antropológicas del concepto de cultura	26
Conceptos fundamentales y críticas a la antropología posmoderna	30
Perspectivas sociológicas del concepto de cultura	33
Las políticas de la cultura	34
Conclusión	35
Referencias	36

Capítulo 2. La empresa y la cultura	39
<i>CARLOS ROJAS COCOMA</i>	
Introducción	39
Factores culturales que se integran a la definición de empresa	40
Diversidad cultural en empresa	42
Negociación intercultural.....	44
Las diferencias ideológicas	46
Los mecanismos legales	46
Los mecanismos de control gubernamental	46
Ética, liderazgo y cultura.....	49
Conclusión.....	51
Referencias	51
Capítulo 3. Comportamiento humano en el trabajo.....	53
<i>SANDRA ORTEGA FERREIRA</i>	
Introducción	53
Fundamentos de psicología científica	54
Comportamiento humano en el contexto laboral	55
Comportamiento de grupos	55
Cuadrante I. Generar	57
Cuadrante II. Elegir	57
Cuadrante III. Negociar.....	58
Cuadrante IV. Ejecutar	58
Resolución de conflictos	58
Toma de decisiones.....	61
Estrés laboral	63
Motivación.....	65
Conclusiones	66
Referencias	67

UNIDAD II. ÉTICA Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

Capítulo 4. Definición de ética	71
<i>CARLOS ROJAS COCOMA</i>	
Introducción	71
Definición e historia de la ética.....	71
Ética y contemporaneidad.....	76
Tecnología y globalización	80
Ética y legalidad	81
Conclusiones	82
Referencias	83
Capítulo 5. Ética profesional y empresarial	85
<i>JUAN CARLOS PATIÑO</i>	
Introducción	85
Racionalidad ética.....	86
Ética profesional	89
Ética empresarial	92
Responsabilidad social de las organizaciones	95
Conclusiones	97
Referencias	97
Capítulo 6. Responsabilidad social y valor compartido	99
<i>SANDRA ORTEGA FERREIRA</i>	
Introducción	99
Evolución del concepto de Responsabilidad Social.....	100
Críticas a la Responsabilidad Social Corporativa tradicional.....	104
Valor compartido	105
Replanteamiento de productos y mercados	107
Redefinición de la productividad en la cadena de valor	108
Desarrollo del clúster local	109
La evolución del capitalismo en valor compartido.....	110
Críticas al modelo de valor compartido	111
Desarrollos recientes del modelo de valor compartido.....	112
Conclusiones	114
Referencias	115

UNIDAD III: CONSTITUCIÓN POLÍTICA Y CÁTEDRA DE LA PAZ

Capítulo 7. Discurso y normatividad	119
<i>JUAN CARLOS PATIÑO</i>	
Introducción	119
Michel Foucault: el discurso y la normalización.....	120
Paul Ricoeur.....	122
El discurso que controla, incluye y excluye.....	124
Dominación y poder en los dispositivos de representación	126
Conclusiones	129
Referencias	130
Capítulo 8. Constitución Política.....	133
<i>SANDRA ORTEGA FERREIRA</i>	
Introducción	133
Los derechos humanos	134
Fundamentos de derecho constitucional	137
Concepto de constitución y partes que la conforman	138
Parte dogmática.....	141
Parte orgánica.....	141
El papel del Estado y la idea de la justicia.....	142
El Estado social de derecho y las nuevas teorías del desarrollo	143
Deber de las organizaciones y deber social de la empresa.....	145
Conclusiones	147
Referencias	148
Capítulo 9. Cátedra para la paz: una aproximación temática en el contexto colombiano	151
<i>JUAN CARLOS PATIÑO</i>	
Introducción	151
La construcción de una cultura de paz.....	153
Ciudadanía, derechos humanos y resolución pacífica de los conflictos	155
Respeto por la pluralidad.....	156
Participación democrática.....	158
Desarrollo sostenible	159

Conclusiones	160
Referencias	161

UNIDAD IV. ENTORNO GLOBAL Y CULTURA

Capítulo 10. Contexto geopolítico	165
<i>CARLOS ROJAS COCOMA</i>	
Introducción	165
Definición	165
Conceptos y teorías de la geopolítica.....	167
Geopolítica crítica.....	167
El concepto de frontera.....	168
Historia.....	170
Modelos políticos	170
Dictaduras, regímenes militares, nacionalismos y otros poderes	176
Conclusiones	177
Referencias	177
Capítulo 11. Globalización	179
<i>CARLOS ROJAS COCOMA</i>	
Introducción	179
Antecedentes de la globalización	180
Reinterpretación de la idea de mundo	182
Métodos.....	184
Sistemas globales y locales.....	185
Crisis contemporáneas y las Tecnologías de la Información y la Comunicación - TIC.....	189
Conclusiones	192
Referencias	193
Capítulo 12. Negociación intercultural.....	197
<i>SANDRA ORTEGA FERREIRA</i>	
Introducción	197
Interculturalidad, transculturalidad e hibridaciones	198
La negociación	201

Negociación intercultural.....	204
Estrategias y tácticas de negociación intercultural.....	208
Conclusiones	210
Referencias	211

INTRODUCCIÓN

Entorno global, ética y sociedad

El diálogo con diferentes autores acerca del entorno global, la ética y la sociedad busca contribuir en la construcción de un andamiaje teórico que permita comprender las estrategias, actividades y estructuración de las organizaciones como entidades determinantes en la vida social de las comunidades. En este sentido, las empresas como entidades están inmersas en procesos culturales que permean cada uno de los ámbitos sociales y particularizan los procesos organizacionales en cada región. De la misma manera, las empresas generan cambios en la cultura de los grupos de interés que las rodean y realimentan de manera constante. Así, el presente trabajo hace parte de una investigación que busca establecer la manera en que los tres conceptos atraviesan la vida y propósitos de las organizaciones en Colombia. Estos documentos hacen parte de un estado del arte que busca exponer las discusiones históricas de mayor importancia y que son aplicables al entorno empresarial.

De esta manera, se formula la siguiente pregunta de investigación: ¿Cómo se configuran las prácticas, representaciones y discursividades propias de la cultura colombiana en las interacciones que se generan en las empresas contemporáneas con respecto al entorno global? Por el nivel de articulación de la

sociedad contemporánea en dinámicas transnacionales, esta interpretación no se aparta de las interacciones que se generan a nivel global. Por lo tanto, se busca analizar hechos concretos en donde se involucren comportamientos éticos, la afectación social que estos generan y la correlación que existen con el entorno global.

Dada la amplitud de los conceptos abordados dentro de esta investigación y los múltiples enfoques de dichas categorías, la construcción del libro *Entorno global, ética y sociedad* se constituye como un andamiaje teórico a manera de caja de herramientas (Deleuze, 2015) que permitirá su aplicación en los diferentes casos que sean analizados. El libro, como primer producto de investigación, a manera de estado del arte, busca brindar las herramientas necesarias para interpretar los hechos organizacionales que son parte del estudio general. Esta primera etapa de la investigación tiene un carácter exploratorio, tal como lo establecen Hernández, Fernández y Baptista (2014), a partir del cual se definirán las variables que a su vez permiten determinar las categorías metodológicas desde las cuales se analizarán e interpretarán los casos de estudio.

El objetivo general de la investigación en la que se enmarca el libro es analizar la configuración de las prácticas, representaciones y discursividades propias de la cultura colombiana en las interacciones que se generan en las empresas contemporáneas con respecto al entorno global.

El presente libro, que constituye la primera etapa para dar cumplimiento a este propósito, tuvo como objetivo general construir un andamiaje teórico con alcance exploratorio que permita abordar las prácticas, representaciones y discursividades propias de la cultura colombiana en las interacciones que se generan en las empresas contemporáneas con respecto al entorno global. De esta forma, surgió el presente libro cuyos objetivos específicos son: a) explorar los planteamientos teóricos vinculados con cultura, empresa y comportamiento humano en el trabajo; b) indagar los planteamientos teóricos vinculados con ética, responsabilidad social y valor compartido; c) reconocer los planteamientos teóricos relacionados con los elementos fundamentales en la construcción de una sociedad en paz; y d) explorar los planteamientos teóricos afines con la negociación intercultural, el contexto geopolítico y la globalización.

Justificación

En un contexto de posconflicto, en Colombia se ha visto cómo la corrupción es un hecho que afecta diferentes escenarios políticos y empresariales, convirtiéndose en el principal problema que conlleva al retraso del país. En este sentido, la formación profesional cumple un rol fundamental para que se construyan principios éticos estables que contribuyan a otorgar credibilidad y confianza en las instituciones tanto privadas como del Estado. Ahora bien, es importante reconocer que las faltas a los principios éticos provienen de valores instituidos en las dinámicas sociales, que no se remiten únicamente a las circunstancias económicas, sino a la cultura propia que subyace en los grupos sociales. La reflexión acerca de estos tópicos apunta a un público general interesado en comprender el vínculo existente entre los estudios sociales y humanísticos con la realidad del entorno empresarial contemporáneo, desde una perspectiva ética y global.

El libro establece categorías de análisis que permiten múltiples reflexiones en torno al papel de la cultura en las dinámicas organizacionales a partir de la construcción de un andamiaje teórico con alcance exploratorio, que constituye la primera etapa de un estudio que pretende tener un alcance amplio. En este sentido, el constructo metodológico busca atravesar dichos elementos conceptuales para aplicarlos de manera posterior en entornos empresariales.

Las continuas transformaciones de las sociedades contemporáneas requieren de análisis complejos de la basta información que brinda el entorno, para ser interpretada desde enfoques multidisciplinares que orienten las actuaciones individuales y colectivas con respecto a los contextos de manera prospectiva. En este sentido, no solo es importante reconocer cuál es la información importante, sino generar andamiajes teóricos y metodológicos que permitan su aprovechamiento en la toma de decisiones. Ahora bien, en el desciframiento de esta maraña de información y el ajuste de los modelos para su interpretación, no pueden pasarse por alto los fines colectivos como sociedad y la manera como cada determinación puede afectar individualmente a los miembros que la componen.

16

A partir de estas consideraciones, establecer un diálogo interdisciplinar acerca de un entorno globalizado debe conducir a preguntarse por el significado de los discursos y las prácticas de los individuos en las organizaciones y las actuaciones de estas en los grupos de interés que las rodean. La respuesta a estos cuestionamientos debe revelar el valor de las acciones que no pueden estar motivadas exclusivamente por el aumento del capital económico, político o simbólico, bien sea organizacional o individual. De esta manera, las temáticas abordadas en este libro buscan no solo generar este tipo de inquietudes en sus lectores, sino proponer algunos conceptos desde las ciencias humanas y sociales para interpretar la incidencia de las decisiones individuales y colectivas en el desarrollo social.

Sinopsis

Unidad I. La cultura y la empresa

Capítulo 1. Generalidades y proceso histórico en la construcción del concepto de cultura

El primer capítulo del libro presenta las generalidades de la cultura, iniciando con el origen del término, sus acepciones y el proceso histórico en la construcción de una definición unificada de cultura en el contexto global. Posteriormente, se desarrolla una revisión de la cultura desde las diferentes perspectivas antropológicas y sociológicas y una presentación de los conceptos fundamentales y críticas a la antropología posmoderna. El capítulo finaliza con una presentación de las políticas de desarrollo cultural en Colombia y en el mundo, como aplicación práctica de los conceptos previamente abordados.

Capítulo 2. La empresa y la cultura

El capítulo dos aborda los elementos esenciales de la relación entre el entorno empresarial y los diferentes entornos sociales con los cuales interactúa. Inicialmente se destacan los factores culturales claves de las organizaciones empresariales, y con base en estos se analiza una de las temáticas cruciales en las problemáticas empresariales contemporáneas: la diversidad cultural. Por una parte, se entenderá la diversidad dentro de la empresa, su significado

y las relaciones de tolerancia y respeto que pueden seguirse. Por otra parte, se confronta la diversidad en el entorno de la negociación cultural. Finalmente, el capítulo recoge algunas ideas esenciales sobre el liderazgo que puede establecer un reconocimiento cultural desde una perspectiva ética.

Capítulo 3. Comportamiento humano en el trabajo

El tercer capítulo presenta una aproximación a la diversidad y las diferencias individuales, desde el punto de vista de la psicología como perspectiva explicativa del comportamiento humano. Esta sección comienza con una breve introducción al enfoque científico de la psicología, seguida por la revisión del comportamiento humano en el contexto laboral, a partir de las características del comportamiento de grupos, la resolución de conflictos y la toma de decisiones, incluyendo estrategias para el manejo de cada uno de estos aspectos en las organizaciones. Finalmente, se abordan los temas de estrés laboral y motivación, centrales en la gestión del talento humano en las empresas contemporáneas.

Unidad II. Ética y responsabilidad social

Capítulo 4. Una definición de ética

El capítulo cuatro ofrece una mirada de la ética: su historia, su significado, su etimología y la manera como se ha integrado paulatinamente a las nociones de identidad e individuo. En la primera parte se realiza un recorrido histórico donde se interpreta cuál ha sido el ideal de la convivencia entre individuos, analizado desde la esfera de lo ético. Posterior a ello, se analiza la manera en que los problemas contemporáneos en la economía, la cultura y las nuevas tecnologías han redefinido las comprensiones de la ética en la actualidad. Finalmente, el capítulo cierra destacando la importancia del aparato legal como ente legitimador de la ética.

Capítulo 5. Ética profesional y empresarial

El capítulo quinto presenta una revisión del concepto de ética en relación con el ejercicio profesional y el comportamiento organizacional, haciendo

- 18 un análisis del impacto de la ética en las decisiones empresariales y en los negocios. La primera parte incluye una explicación de la racionalidad ética y su relación con la toma de decisiones. A partir de esta conceptualización, se introduce el tema de la ética profesional en la que se incluye una reflexión relacionada con los códigos éticos de las profesiones, con el fin de abordar, posteriormente, los temas de la ética empresarial y la responsabilidad social en las organizaciones.

Capítulo 6. Responsabilidad social y valor compartido

En el sexto capítulo se abordan los temas de responsabilidad social y valor compartido. El desarrollo temático inicia con un recorrido histórico que presenta la evolución del concepto de responsabilidad social, seguido por unas críticas al enfoque tradicional de responsabilidad social corporativa que introducen al desarrollo de la teoría de valor compartido. Posteriormente, se presenta la reflexión desarrollada por Porter y Kramer en relación con la evolución del capitalismo a partir del valor compartido, cerrando con algunas de las críticas que ha recibido este enfoque y las tendencias actuales teóricas y aplicadas del modelo.

Unidad III: Constitución Política y Cátedra de la Paz

Capítulo 7: Discurso y normatividad

En el capítulo séptimo se abordan las relaciones entre el lenguaje, el poder, el sujeto y la sociedad, a partir de la comprensión de las funciones del lenguaje como herramientas de construcción social y de configuración individual. Se hace un recorrido por las aproximaciones de autores como Michel Foucault y Paul Ricoeur, y se culmina el capítulo con un análisis del discurso como herramienta de control, de inclusión o exclusión. A manera de cierre, se hace una aproximación a la manera en que se dominan las representaciones individuales y sociales como dispositivos de poder.

Capítulo 8. Constitución Política

El capítulo octavo presenta una contextualización en relación con la Constitución Política, partiendo de una revisión de los derechos humanos y la fundamentación del derecho constitucional como base para el abordaje del concepto de Constitución, las partes que la conforman –dogmática y orgánica– y sus funciones. Posteriormente se realiza una revisión del papel del Estado y la idea de justicia para introducir la temática acerca del Estado social de derecho y las nuevas teorías del desarrollo. El cierre del capítulo incluye una exploración del deber social de las organizaciones.

Capítulo 9. Cátedra para la paz: una aproximación temática en el contexto colombiano

El capítulo noveno presenta una aproximación a la construcción de paz desde la academia. Inicia con una presentación de los objetivos de la cátedra para la paz, sus alcances y, posteriormente, se abordan los temas referidos a la construcción de una cultura de paz, el respeto por la pluralidad, los valores ciudadanos, los derechos humanos y la resolución pacífica de conflictos. Finalmente, se revisa el concepto de participación democrática y se analiza la relación de estos temas con el desarrollo sostenible desde una perspectiva aplicada en el contexto empresarial.

Unidad IV. Entorno global y cultura**Capítulo 10. Contexto geopolítico**

El décimo capítulo busca definir la geopolítica y la manera como esta se consolida como un marco ideal para la comprensión de los conflictos y las relaciones internacionales, así como la evolución que la disciplina ha tenido como andamiaje conceptual para el análisis de los fenómenos del siglo XXI. Esta sección expone cómo se estableció históricamente la idea de frontera y su politización, las implicaciones que tuvo para el mundo moderno y contemporáneo y la manera en que el siglo XXI readapta la geopolítica a las contingencias actuales.

Capítulo 11. Globalización

El capítulo decimoprimer se enfoca en el tema de la globalización como marco interpretativo de los problemas sociales contemporáneos. No todos los problemas actuales son causados por la globalización, pero cada vez más resulta necesario analizar los fenómenos sociales y culturales dentro de amplias perspectivas que permitan comprender las interacciones locales y globales. Por ello, en este capítulo se hace un repaso histórico por el origen de la «aldea global», y se recalca a través de diversas metodologías, la lectura crítica de diversos fenómenos sociales, interpretando la globalización a través de la comparación, la interacción entre escala local y global, el análisis de flujos sociales, y la lectura sincrónica de los hechos sociales.

Capítulo 12. Negociación intercultural

El capítulo duodécimo ofrece una revisión de la negociación intercultural como estrategia de adaptación de las organizaciones frente a los fenómenos de globalización. En la primera parte de esta sección, se exploran los temas de cultura, interculturalidad, multiculturalidad, transculturalidad, mestizaje e hibridaciones, que permiten reconocer la importancia de la diversidad cultural en el contexto de la negociación. Más adelante, se presenta el tema de la negociación, para dar paso a las especificidades de la negociación intercultural y las tácticas y estrategias asociadas a esta disciplina.

Referencias

- Deleuze, G. (2015). *Foucault: prólogo de Miguel Morey*. Madrid: Planeta.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill. Capítulos 2, 3 y 4.

The image features a minimalist, abstract design. On the left side, there are several overlapping, concentric circular bands in various shades of gray, creating a sense of depth and movement. These bands are partially cut off by the edge of the frame. To the right of these circles, the text 'Unidad I' is positioned above the main title 'La cultura y la empresa', which is rendered in a larger, bold font. A thin horizontal line extends from the right edge of the text area across the page, ending in a small open circle. The background is a light gray, with a large, dark gray triangular shape pointing towards the bottom right corner, adding to the geometric aesthetic.

Unidad I
**La cultura
y la empresa**

CAPÍTULO 1. GENERALIDADES Y PROCESO HISTÓRICO EN LA CONSTRUCCIÓN DEL CONCEPTO DE CULTURA

JUAN CARLOS PATIÑO

Introducción

El origen del término cultura parte del uso en latín de la palabra *cultus* utilizado para designar el cultivo de diferentes alimentos y por extensión a todas las prácticas asociadas a dichos cultivos –la cultura del arroz, la cultura de la soja, etc.– (Real Academia Española, s.f.). De esta manera, la ampliación del significado como metáfora del cultivo del conocimiento y las virtudes, mantiene su raíz y llega hasta el presente asociado a las representaciones y discursos que rodean una práctica particular: la cultura musical, la cultura empresarial, la cultura del fútbol. No obstante, a pesar del empleo popularizado del término cultura, su significado se ha mantenido en el imaginario social asociado a las facultades intelectivas y a la demostración de conocimientos adquiridos en la academia. Incluso, en amplios sectores de la población, el significado de cultura está vinculado con el comportamiento y los modales que pueden evidenciarse en un individuo. Es por ello que es común escuchar acerca de la falta de cultura de una persona, o por el contrario calificarla como

24 culta, teniendo como parámetros, a veces indistintos, su nivel educativo, sus modales o sus conocimientos.

Los conceptos acerca de la cultura

Son múltiples las acepciones de la palabra cultura, pero en todas ellas se mantiene un lazo fuerte con los conocimientos generales o particulares que se asocian a prácticas cotidianas de los individuos o grupos sociales. No obstante, estos diversos vínculos con aspectos de la cotidianidad denotan, a su vez, la dificultad para desligarse de las múltiples acciones humanas. En este sentido, para las ciencias sociales, la cultura se transmite de generación en generación y busca mantener el patrimonio cognitivo, artístico y práctico alcanzado por cada grupo social. Por supuesto, las diversas acepciones del concepto han cambiado con los usos dados a este a través del tiempo y con sus intencionalidades en relación con las circunstancias históricas.

Un ejemplo claro del uso histórico, político y económico del concepto de cultura ocurre durante el siglo XVIII, periodo conocido como la Ilustración, en el que el conocimiento, las ciencias y las artes cobraron gran importancia al relacionarse con la idea del progreso social. Este hecho contribuyó enormemente a que la noción de cultura fuera vinculada a las expresiones artísticas y adquisición de conocimientos a los que tenían más fácil acceso las clases aristócrata y burguesa. Esta asociación ha perdurado en el tiempo, aunque el concepto de cultura continúe siendo objeto de permanentes reflexiones desde ciencias como la filosofía, la sociología, la antropología y los estudios culturales.

Las visiones opuestas entre Francia y Alemania acerca de los desacuerdos semánticos en lo que es la cultura para el siglo XVIII, reflejaron las divergencias en cómo fue abordado el concepto desde lo social. El sociólogo alemán Norbert Elias (2015) explicó cómo los franceses vincularon el concepto de cultura al de civilización y lo convirtieron en objeto de interés para las ciencias sociales desde el siglo XVII. Lo culto para los franceses era lo civilizado y demostraba el progreso de una sociedad hacia lo cívico. Entre tanto, los alemanes comprendieron el concepto como un abanico de características que constituía su sociedad, es decir, sus creencias, tradiciones, lengua, hábitos, entre otros.

Esta oposición dio pie para el cuestionamiento de qué se ha entendido por cultura o en el caso alemán, culturas.

En este debate se escindió el término y se le incluyeron tantos significados que hoy es imposible entender la cultura desde una sola perspectiva. De esta manera, el concepto de cultura ha adquirido un carácter polisémico a través del tiempo. Para ejemplificar cómo existen diversas perspectivas que componen entre todas al concepto de cultura es importante mencionar a Talcott Parsons (2013) y a Edward Tylor (1975) quienes se aproximan a la comprensión de la cultura desde la sociología y la etnografía, respectivamente. De acuerdo con Parsons, la cultura «es un discurso simbólico colectivo» en el cual las personas modelamos al mundo simbólico a partir de nuestras ideas, las cuales afectan las decisiones que repercuten como acciones en dicho mundo. Es decir, la cultura es esencialmente una cuestión de valores e ideas colectivas que se expresan mediante símbolos, como un sistema simbólico que representa construcciones culturales. Por su parte, para Edward Tylor:

La cultura o civilización tomada en su sentido etnológico es ese todo complejo que comprende el conocimiento, las creencias, el arte, la moral, el derecho, las costumbres y las otras capacidades o hábitos adquiridos por el hombre como miembro de la sociedad. (1975, p. 30)

Según Tylor, la cultura es todo. La cultura progresa y se puede clasificar como estadios en ese progreso, lo cual muestra una visión evolucionista de Tylor. Es decir, si la cultura es un proceso pensado hacia el progreso, existen unas culturas más evolucionadas que otras. Pero también, dice Tylor, las culturas están en contacto, aunque estén en estadios distintos, lo cual demuestra una visión difusionista del autor. Igualmente, Tylor explica que existen culturas supervivientes de etapas anteriores –como los indígenas– que entran en contacto con estas culturas «en progreso», lo cual muestra una visión de supervivencias dentro de la misma concepción del concepto de cultura.

Cabe cuestionarse si la definición de Tylor es demasiado imprecisa, porque es enumerativa y además deja la puerta abierta para que cualquier aspecto o característica se pueda incluir. No obstante, esta es una de las visiones del concepto que ejemplifica parte del carácter polisémico de lo que es la cultura,

26

reflexionado desde los procesos que generan su construcción en cada grupo social. Esta forma de comprensión de la cultura ha servido también como punto de partida para la identificación de un conglomerado social y constituye una visión importante en los estudios culturales contemporáneos. En este sentido, el término cultura se refiere al conjunto de arquetipos (Jung, 2005) compartidos por un grupo social en la medida que han sido aprendidos por el individuo y que emergen de la continua relación e interacción con los otros y los contextos que lo rodean. En esta dinámica surgen diferentes formas de sistematizar la realidad a través de códigos, símbolos o rituales, individuales y colectivos que terminan por definir la noción de identidad de un grupo social.

Perspectivas antropológicas del concepto de cultura

La antropología, entendida inicialmente como «ciencia de la cultura», presenta una contextualización histórica no solo desde la construcción epistemológica de la cultura, sino desde la configuración de métodos para abordarla. Desde las propuestas de Clifford Geertz (1991), Franz Boas (1990) y Claude Lévi-Strauss (1993) podremos visualizar cómo se configura el término cultura desde lo epistemológico hasta lo metodológico.

En la actualidad, una de las definiciones de cultura más empleadas es la brindada por Clifford Geertz al retomar a Max Weber en su obra *La interpretación de la cultura*:

El concepto de cultura que propugno... es esencialmente un concepto semiótico. Creyendo con Max Weber que el hombre es un animal inserto en tramas de significación que él mismo ha tejido, considero que la cultura es esa urdimbre y que el análisis de la cultura ha de ser, por lo tanto, no una ciencia experimental en busca de leyes, sino una ciencia interpretativa en busca de significaciones. (1991, p. 20)

El anterior concepto de Geertz es probablemente uno de los más difundidos en las ciencias sociales y humanas por la posibilidad que brinda de comprender al hombre como un ser fusionado a las significaciones y sentidos que él mismo ha creado. A ese tejido, a esa urdimbre como él lo ha denominado se suman diferentes variables relacionadas con sus costumbres, sus hábitos, sus

representaciones del mundo, los códigos que ha inventado para representarlo e incluso los imaginarios que comparte con los demás miembros de su grupo social. La metáfora del tejido hace pensar en la posibilidad de rastrear la continuidad de los hilos que lo componen para establecer su importancia dentro del mismo, aunque a la vez, no pueda desligarse de los otros hilos que se entrecruzan porque su esencia y sentido radica precisamente en esa complejidad de su estructura.

Para otro antropólogo como Franz Boas (1990), el método etnográfico fue el instrumento de investigación social que ayudaría a buscar información de los diferentes aspectos de otra cultura y de la vida de otro grupo humano. El trabajo de campo constituía una observación rigurosa del estilo de vida, de las creencias, de las prácticas y costumbres de una comunidad. A partir de este acercamiento, Boas introdujo la idea de la pluralidad como característica esencial de la cultura. Es decir, para poder comprender qué es la cultura primero debemos entender que no es una cultura, sino que son múltiples culturas. Desde la idea de «las culturas», Boas propone que las particularidades y los rasgos de cada una deben llevar al entendimiento de las culturas en sus propios términos y no desde las categorías de otras culturas. Esto se denominó como «relativismo cultural».

El relativismo cultural afirmaba que al existir muchas culturas solo podríamos comprenderlas a partir de sus particularidades y en un marco de un universo específico de sentido. Por ejemplo, solamente podemos comprender el abandono de niños discapacitados o ancianos por parte de tribus indígenas dentro del contexto sociohistórico de dichas tribus y no desde nuestro contexto o visión de mundo occidental. Si imponemos nuestras creencias, nuestras particularidades como universales, es decir, como valores por los cuales todas las culturas se deben estudiar, entonces, desde la perspectiva de Boas, no estaremos observando rigurosamente la vida de otra cultura, sino imponiendo nuestras visiones de mundo a otras culturas.

Claro está que la propuesta de Franz Boas fue recibida con alta crítica no solo por el relativismo implícito en esta, sino también por la imposibilidad que significaría entonces comprender otra cultura desde una aproximación científica como la antropológica. La necesidad de clasificar, ordenar y explicar

eran una exigencia de las ciencias sociales y la antropología no podría cumplir con ellas si tomará en cuenta que cada una de «las culturas» es un mundo distinto, un mundo aparte, una sociedad que no comparte generalidades con otra. Estas críticas a los planteamientos de Boas demarcaron lo que hasta hoy se conoce como una muestra más del pensamiento colonizador. Es decir, la necesidad imperiosa de establecer categorías conceptuales –generalmente desde Occidente– desde las cuales analizar e interpretar el mundo de los otros a partir de los andamiajes teóricos desde los cuales ha sido comprendido el mundo propio.

Otro de los antropólogos de gran importancia en la formulación de una teoría sobre la cultura fue Claude Lévi-Strauss (1993), quien propuso la idea de la cultura como lengua, basada en su visión estructuralista. Este autor consideraba que la antropología debía tratar de descubrir cuáles son las estructuras universales que luego se realizan de manera particular, independientes de los sujetos y de sus contextos. Es decir, los antropólogos deben buscar las estructuras o fundamentos detrás de los hechos socioculturales que explican los comportamientos particulares no solo de cada cultura, sino de cada individuo. En este sentido, el antropólogo francés consideraba que la cultura es un sistema de comunicación que se rige por el intercambio de signos y símbolos en el cual podemos hacer un análisis de las estructuras que rigen una cultura como ocurre con una lengua. Para este autor existe la diversidad cultural, en tanto entiende que cada una de las culturas tiene un *logos* y una forma estructural de explicar su visión de mundo. Para Lévi-Strauss, el *logos* que configura la estructura es lo que debemos buscar, puesto que, al comprender la eficacia simbólica de cada cultura, podremos desentrañar los fundamentos inconscientes de la vida social.

Algunas de las propuestas anteriores entran en contradicciones complejas. Por ejemplo, si comprendemos la cultura como una lengua desde la postura de Strauss, Clifford Geertz nos demostrará que no debemos descubrir ninguna estructura, sino interpretar el texto que se configura en la cultura. La cultura como texto es entonces una dimensión simbólica de lo humano que se evidencia en la escritura. Como seres humanos construimos interpretaciones todo el tiempo. Estas pueden materializarse en distintas formas o representaciones y a su vez, pueden ser interpretadas de distintas maneras. Por ejemplo, el

registro civil de una persona puede ser considerado como la representación material de una interpretación de la vida social y política. Así, ser ciudadano de una nación es una interpretación de un hecho social, pero el registro civil es una representación material de ese hecho social. Para Geertz, esas interpretaciones del mundo nos rodean y configuran nuestra aproximación a la cultura, por lo cual, las ciencias sociales y humanas deben crear un marco para inscribirlas en una red que nos ayude a nombrar las interpretaciones y potenciar nuevas, para así desentrañar las estructuras de significación y poder determinar su campo social y su alcance.

En este sentido, la descripción densa funciona como el método apropiado para explicar las interpretaciones que hacemos de aquello que vemos que se interpreta en la cultura. Esta interpretación de segundo orden propende a explicar la cultura a través de la interpretación de expresiones sociales por medio de la comprensión del entramado simbólico que compone una representación. Por ejemplo, para poder entender por qué una imagen del siglo XIX incluye ciertos elementos u objetos específicos, debo tener en cuenta el entramado cultural que enmarca dicha imagen. De esta forma, debo cuestionarme por la finalidad con la que se hace la representación, por el público, por los códigos y por los espacios para poder desentrañar dicho entramado.

Para Geertz, lograr conjeturar significaciones y llegar a conclusiones explicativas significa partir de la reflexión de que nuestro conocimiento está situado y no es universal. Quien describe escoge entre las interpretaciones aquella que le parece más plausible, pero jamás llegará a un punto final en donde explique enteramente cómo funciona una cultura y por qué, puesto que la interpretación que se construya siempre estará expuesta a nuevas interpretaciones. En este sentido, para el autor, no se trata de describir para explicar, sino que la descripción incluye la explicación, pero siempre será inscrita en una red de interpretaciones que es maleable. Por esto, el análisis cultural jamás será completo; a medida en que sea más profundo, será más incompleto porque solamente hará referencia a la especificidad de una cultura. Los análisis particulares abrirán la puerta para comprender otros análisis particulares en la medida en que estos se inscriban en el debate, el diálogo y el registro consultable de lo que se ha dicho de estas culturas. Los matices se vuelven más importantes que la generalización porque se puede ver el funcionamiento de

30 las relaciones de poder específicas siempre que la teoría permanezca cercana al territorio estudiado y no busque una generalización.

Finalmente, Geertz critica el análisis estratigráfico de lo humano –un análisis de características superpuestas– en donde se propone que el hombre en primer nivel es un animal, luego en segundo nivel desarrolla una cultura y luego una idea de civilización. Para Geertz, el hombre es un animal inserto en tramas de significación que él mismo ha tejido y la cultura está compuesta por estructuras psicológicas que han sido establecidas socialmente por los individuos o comunidades. Los seres humanos actuamos en virtud de ellas, lo que quiere decir que la cultura no sería una «añadidura» en un segundo nivel, sino que todos los seres humanos poseemos cultura. La teoría de Geertz parte de una noción de lo humano en donde no existe *homo sapiens* sin cultura y en donde el desarrollo humano implicó la cultura como rasgo natural. En este sentido, no hay bases que se superponen, sino que son niveles interrelacionables que demuestran que el hombre requiere de la cultura no solo para orientar su vida, sino también para operar. Así, para Geertz, el ser humano depende de las estructuras simbólicas públicas, puesto que la configuración de una serie de mecanismos de control que gobiernan la conducta de los grupos sociales, ha llevado a que las culturas tengan unos comportamientos particulares como las diferentes acciones sociales, los diversos tipos de artefactos –representaciones– y los distintos estados de conciencia –imaginarios– que hacen de cada cultura un entramado de significaciones.

Conceptos fundamentales y críticas a la antropología posmoderna

Existen seis categorías básicas de la antropología posmoderna, de las cuales se pueden desentrañar las críticas que han surgido de esta rama de la antropología, y que han abierto el camino para otro tipo de investigaciones de la cultura usando el enfoque antropológico. Estas categorías se refieren a: (i) la retórica realista, (ii) la exotización, (iii) la comunalización, (iv) la primitivización, (v) el presente etnográfico y (vi) las políticas de representación. De acuerdo con las anteriores, se determinan las discusiones acerca de la escritura etnográfica que enmarcan el cuestionamiento presentado por la antropología posmoderna en relación con las ideas de la modernidad.

En este sentido, las críticas que devienen de esta aproximación comienzan con la importancia que se les ha otorgado a las relaciones presentadas en los textos por encima de las relaciones entre los pueblos, las cuales han quedado en un segundo plano. Es decir, las relaciones de poder que se analizan desde lo textual no deberían quedarse en el ámbito de la escritura, sino develarse también en las relaciones entre los pueblos. De acuerdo con lo anterior, la segunda crítica se enfoca en las dicotomías nosotros/ellos y aquí/allá que aún perviven en esta manera de escritura. Finalmente, la hiperreflexividad también ha sido criticada por mostrar un exceso de centramiento en el sujeto que reflexiona, cuyo ensimismamiento se aleja de evidenciar aquellas relaciones entre culturas. A partir de estas críticas es pertinente preguntar cómo debemos seguir hablando de cultura o si debemos construir otras aproximaciones para dar cuenta de esa relación entre pueblos que se ha quedado en el tintero de la antropología posmoderna.

Los diferentes usos del concepto de cultura muestran diversas influencias tanto teóricas como prácticas que ayudan a complejizar cómo y por qué aún se sigue hablando de «cultura». Ejemplos de lo anterior se pueden encontrar en las investigaciones de Paul Feyerabend (2001), las propuestas de Raúl Fonet-Betancourt, Renato Rosaldo, James Clifford y David Whiteman. Veamos algunos de los aspectos más importantes de estos nuevos enfoques.

Paul Feyerabend usa la noción de ambigüedad cultural de Renato Rosaldo (2000) según la cual la cultura no opera por normas coercitivas y tiene un rango de posibilidades de acción a partir de las cuales surge la transformación cultural y social. Así, Feyerabend afirma que la cultura cambia, es maleable, puede comunicarse con otras culturas y tiene la posibilidad de transformarse en cualquier cosa. En este sentido, Feyerabend muestra que «una cultura es potencialmente todas las culturas» (1995, p. 40). Raúl Fonet-Betancourt centra su comprensión histórico-material de la cultura como horizonte de procesos y prácticas, y cómo debemos preguntarnos por quién está construyendo el saber –justicia epistémica–. Para Fonet-Betancourt (1994), los sujetos son libres e intérpretes de su propia cultura, lo cual significa que tienen la posibilidad de relacionarse con otras culturas e incluir influencias de estas en su propia configuración como sujetos. Finalmente, para David Whiteman (2009) aproximarse a la cultura debe darse desde las ideas que se plantean desde la

cultura misma, y se cuestiona por la posibilidad de configurar redes temáticas que complejicen el concepto de cultura en vez de seguir incluyendo un sinnúmero de características al mismo.

Renato Rosaldo (1994) argumenta que la cultura debe ponerse en movimiento, puesto que las ideas, los acontecimientos y las instituciones interactúan y se transforman con el tiempo. Rosaldo aboga por el reconocimiento y la revalorización de la incertidumbre como una forma para desplazar la mirada del análisis social más allá de la dicotomía entre orden/caos, y poder entonces analizar la cultura desde el cambio, desde el no-orden y su poder transformativo. En este sentido, Rosaldo no está de acuerdo con las propuestas de Geertz, en tanto comprender la cultura desde la noción de mecanismos de control, pues si la cultura está en constante movimiento, dichos mecanismos serían ataduras que no permitirían el carácter transformativo de la cultura mediante el constante movimiento.

Según James Clifford, el estudio de la cultura ha llegado a un momento en el cual se debe abrir el debate y ofrecer visiones diferentes a lo que el método etnográfico clásico ha intentado hacer desde el siglo XIX. Para Clifford (1991), el estudio de la cultura debe tener una aproximación inter y transdisciplinaria, en la medida en que nos permita contemplar distintas posibilidades y reflexiones, más allá de la mera exposición de datos tomados en una salida de campo. Es decir, usar distintos métodos y dialogar con otras disciplinas para proponer nuevas formas de descripción cultural. Un ejemplo de lo anterior es el maridaje entre la etnografía y la literatura como una manera de lograr interpretar las relaciones de producción y poder-saber. En este sentido, «el análisis cultural, por lo tanto, se halla inmerso en todo movimiento de contestación al poder» (Clifford, 1991, p. 54). El autor propone entender la cultura como algo vivo que se resiste al reduccionismo y autoritarismo que imponen las disciplinas y sus categorías. La cultura deviene de un proceso histórico y no es un cuerpo unificado que permita ser interpretado de maneras definitivas ni unívocas. Clifford entiende que las interpretaciones que cualquiera haga de una cultura siempre serán «verdades parciales» y jamás deberán pretender ser definitivas ni universales.

Perspectivas sociológicas del concepto de cultura

Desde la sociología, Stuart Hall (1997) construye el concepto de cultura mediante la importancia de cómo los sistemas de representaciones y los significados que se pueden extraer de estos muestran un proceso y un set de prácticas en las cuales se evidencia el intercambio de significados entre los miembros de un grupo o una sociedad. Para Hall, la cultura depende de los participantes y de las interpretaciones significativas que estos hagan. Esos «significados compartidos» muestran entonces que la cultura trata no solo de comportamientos, sino también de sentimientos, apegos y emociones al igual que de conceptos e ideas. Los significados culturales organizan y regulan a las prácticas de la sociedad e influyen en nuestra conducta; esta permea todas nuestras prácticas sociales que tienen significado y valor para nosotros como comunidad.

De acuerdo con Hall, es a través del significado que damos a las representaciones como podemos entender el funcionamiento de la cultura. Como comunidad damos sentido a ciertos elementos que expresan o comunican ideas, conceptos o sentimientos. Estos elementos son parte de nuestro mundo material y natural, pero su importancia reside en que logran significar, es decir, ser vehículos o medios por los cuales el significado puede operar como símbolos o signos. «Sin estos sistemas de ‘significación’, no podríamos comprender otras identidades (o de hecho rechazarlas) y consecuentemente no podríamos construir o mantener aquella ‘vida común’ la cual llamamos cultura» (Hall, 1997, p. 5).

Los elementos propuestos por Stuart Hall constituirán la base de nuevas formas de comprender las interacciones sociales y las comunidades que se derivan de dichos intercambios simbólicos. En este sentido, una de las propuestas que ha venido tomando mayor relevancia es la relacionada con la comprensión hermenéutica a través de la materialidad que genera la cultura. La sociología cultural propuesta por Alexander y Reed (2009) evidencia que más allá de las interacciones entre los individuos y entre estos y el mundo social que los rodea, es necesario establecer el concepto de cultura como articulador de las relaciones intersubjetivas. En este sentido, la propuesta de estos autores busca analizar cómo gran parte de las transformaciones sociales tiene un origen cultural más que estructural.

34 Esta visión de la sociología cultural se caracteriza por tener lo que se ha denominado un 'programa fuerte' que implica un análisis interpretativo de las variables que dan forma a un fenómeno social como la entronización de un ícono o la construcción de un trauma. Para construir estas teorías, el autor ha propuesto diversas categorías que le han permitido establecer los vínculos entre los agentes, los escenarios, las audiencias y los medios de producción simbólica que intervienen en la construcción de dichas narrativas, prácticas y representaciones en la vida cotidiana de las sociedades. Uno de los aspectos más destacados de esta metodología de investigación y análisis en los estudios sociológicos es la mirada interdisciplinar que posibilita sobre los grupos sociales y las formas en que han construido sus imaginarios a partir de sus vínculos intersubjetivos.

Las políticas de la cultura

Las políticas de desarrollo cultural en el mundo, además de planificar el rumbo de las industrias culturales en diferentes latitudes del hemisferio han tendido a establecer marcos regulatorios para su investigación, promoción y proyección. De igual manera, las políticas culturales buscan que la cultura de cada nación sea un eje fundamental de su desarrollo y conduzca a su protección patrimonial incentivada tanto desde el sector público como privado. Los lineamientos y parámetros que han sido elaborados en las naciones que han acogido la implementación de políticas culturales para sus territorios, buscan incentivar la protección de la diversidad cultural, la promoción de la identidad cultural, el fomento de la creatividad e incentivar la participación ciudadana.

En búsqueda de establecer un concepto homogéneo en torno del cual las políticas culturales sean ejecutables, entidades como la Unesco han establecido su propia definición de cultura vinculada a las políticas públicas de las naciones:

La cultura puede considerarse actualmente como el conjunto de los rasgos distintivos, espirituales y materiales, intelectuales y afectivos que caracterizan a una sociedad o un grupo social. Ella engloba, además de las artes y las letras, los modos de vida, los derechos fundamentales al ser humano, los sistemas de valores, las tradiciones y las creencias. (Unesco, 2002)

Este concepto que tiene claramente una visión pragmática de la cultura y de sus manifestaciones materiales e inmateriales busca que las instituciones, especialmente públicas, conlleven al establecimiento de canales de negociación e interlocución con los gestores culturales. A partir de estos acuerdos es posible promover la participación de las entidades públicas, privadas y de la población civil para definir las acciones a emprender dentro de los planes de desarrollo cultural.

En este mismo sentido, el Estado colombiano creó en 1997 la Ley General de Cultura y en el año 2008 la modificó a través de nuevas disposiciones descritas en la Ley 1185. La definición de cultura proporcionada en el primer artículo del documento es «el conjunto de rasgos distintivos, espirituales, materiales, intelectuales y emocionales que caracterizan a los grupos humanos y que comprende, más allá de las artes y las letras, modos de vida, derechos humanos, sistemas de valores, tradiciones y creencias» (Ley 1185, párr. 1). La variación con respecto al concepto de cultura de la Unesco es mínima y demuestra la alineación de las naciones en torno a las políticas que se buscan establecer en el entorno global. Uno de los propósitos de mayor importancia en relación con esta normatividad es precisar los procedimientos a través de los cuales se llevarán a cabo la gestión de la cultura y prever los inconvenientes derivados de la aplicación de la normatividad. Otros aspectos fundamentales derivados de estas reglamentaciones están vinculados con los procesos de patrimonialización material e inmaterial de bienes culturales de la humanidad. Si bien este aspecto es clave para el desarrollo identitario de las naciones, también tiene visos políticos y económicos que facilitarán la posterior protección de recursos que sean considerados fundamentales para la sobrevivencia de la población mundial.

Conclusión

La presentación de las diferentes perspectivas del concepto de cultura permite ver tanto el esfuerzo por aproximarse a este desde las diferentes áreas de conocimiento, como la dificultad para asirlo en estudios multidisciplinarios. Las convergencias y divergencias frente a las categorías con que es abordado el concepto de cultura generan reflexiones valiosas acerca de su lugar en las fronteras disciplinares. Esta insalvable ubicación en las márgenes de cono-

cimientos variados propone el reto de crear nuevos estudios que apunten al diálogo de saberes e investigaciones inter y transdisciplinares en las cuales se combinen metodologías y andamiajes conceptuales en torno a un mismo objeto de estudio. Por último, vale la pena recalcar que el dinamismo del concepto de cultura obedece, al mismo tiempo, a que las prácticas, las representaciones y los discursos que se originan en el mundo de la vida de los grupos sociales, se transforman con un ritmo similar.

Referencias

- Alexander, J. C. y Reed, I. (2009). Cultural sociology. *The New Blackwell Companion to Social Theory*, (pp. 378-390).
- Boas, F. (1990). *Cuestiones fundamentales de antropología cultural*. Bogotá: Círculo de lectores.
- Clifford, J. (1991). Introducción: verdades parciales. *Retóricas de la antropología*, (pp. 25-60).
- Elias, N. (2015). *El proceso de la civilización: investigaciones sociogenéticas y psicogenéticas*. México: Fondo de cultura económica.
- Feyerabend, P. (1996). *Matando el tiempo*. Madrid: Debate.
- Feyerabend, P. K. (2001). Contra la inefabilidad cultural, el objetivismo, el relativismo y otras quimeras. *Archipiélago. Cuadernos de crítica de la cultura*, (20), 45-52.
- Fornet-Betancourt, R. (1994). *Hacia una filosofía intercultural latinoamericana*. Costa Rica: DEI.
- Geertz, C. (1991). *La interpretación de las culturas. Descripción densa: hacia una teoría interpretativa de la cultura*. Barcelona: Gedisa.
- Hall, S. (1997). *Representation: Cultural Representations and Signifying Practices*. London: Sage Publications.
- Jung, C. (2005). *Obras completas*. (Volumen 12). Madrid: Editorial Trotta.
- Lévi-Strauss, C. (1993). *Raza y cultura*. Madrid: Cátedra.
- Rosaldo, R. (1994). Cultural citizenship and educational democracy. *Cultural anthropology*, 9(3), 402-411.
- Talcott, P. (2013). *The social system*. London: Routledge.
- Tylor, E. (1975). La ciencia de la cultura. En J. S. Kahn (comp.). *El concepto de cultura: textos fundamentales*, (pp.29-46). Barcelona: Anagrama.

Unesco. (2012). *Cultura y desarrollo. Evolución y perspectivas*. Cuadernos de trabajo n.º 1. Recuperado de http://www.unescoetxea.org/dokumentuak/Cultura_desarrollo.pdf

37

Whiteman, D. (2009). Documentary Film as Policy Analysis: The Impact of Yes, In My Backyard on Activists, Agendas, and Policy. *Mass Communication and Society*, 12(4), 457-477.

CAPÍTULO 2. LA EMPRESA Y LA CULTURA

CARLOS ROJAS COCOMA

Introducción

En tiempos contemporáneos, el entorno empresarial incrementó el reconocimiento de la cultura como un elemento integral de diferentes escenarios, como lo son las relaciones con los clientes, la cadena de producción, su integración en el contexto de producción y venta, la comunicación y la negociación (Flamholtz y Randle, 2011). Los problemas sociales que atañen los conflictos actuales, así como las transformaciones ideológicas y culturales, implican que sea necesaria la adaptación e integración empresarial a las particulares locales y globales de su entorno. Por otra parte, las grandes corporaciones son las que definen el nuevo mapa político global, por lo tanto, son igualmente responsables de los acontecimientos de la actualidad (Negri y Hardt, 2000).

Desde este panorama, el presente capítulo aborda elementos esenciales que definen la integración entre la cultura y la empresa. Inicialmente se destacarán los factores culturales que definen la constitución de las organizaciones empresariales. Desde allí, se expondrán dos de los principales aspectos sociales que se involucran en estas: una es la problemática alrededor de la diversidad cultural, y la otra es el análisis de los encuentros que se dan en el choque institucional de dos o más empresas a la hora de enfrentarse a una

40 negociación intercultural. Finalmente, el capítulo abordará los aspectos que configuran el liderazgo articulado a una adecuada condición ética y de reconocimiento cultural.

Factores culturales que se integran a la definición de empresa

Toda organización entre individuos implica una forma estructurada de componer una colectividad. Desde el grupo social más simple, como el que puede formar una familia compuesta por padre, madre e hijo, hasta los grupos más complejos como lo es la conformación de un Estado, se definen por un conjunto de prácticas y reglamentos que determinan las normas de comportamiento entre unos y otros. La manera como se obra en sociedad exige que haya un comportamiento afín y que, en aras de no romper los lazos creados, se construyan normas de convivencia elementales. Según el grupo y la tradición, estas normas participan de un conjunto explícito, como el que puede darse en los códigos legales o normativas, hasta un grupo de códigos implícitos, propios de las prácticas culturales, que definen y dan forma a dicho grupo social. Los códigos implícitos y explícitos se relacionan recíprocamente, y si bien es imposible poner en orden y reglamento absolutamente todas las prácticas culturales que un individuo desarrolla en relación con otros, la creación de un código es lo que permite establecer límites alrededor de la constitución ética y moral de una colectividad. Por otra parte, diversos tipos de organización procuran igualmente tipos de liderazgo, tal como lo plantea Garmendia:

Se ha observado que diferentes tareas reclaman diferentes tipos de organización general de la empresa: uno de tipo mecánico –clara distinción de las funciones de mando y de apoyo, mayor burocratización, estilo de dirección más autocrático, menor comunicación interdepartamental, etc.– y otro de tipo orgánico –cierta indefinición de fronteras entre línea y *staff*, énfasis en la ética de grupo, etc.–. En este segundo caso se entiende que la cultura corporativa tiene que ser más flexible, tanto por el carácter menos rutinario de las tareas como por la mayor incertidumbre del entorno. (1988, p. 10)

Muchas veces las prácticas culturales implícitas en una comunidad pasan a transformarse en parámetros legales de la ética, a través de códigos y

reglamentos. Aspectos como el lenguaje, las imágenes, los gestos, se convierten en referentes que permiten a dicha colectividad relacionarse entre sí. Es gracias a estos como se diferencian unos individuos de otros, y se definen las condiciones que estructuran las relaciones intergrupales. Estos elementos simbólicos se convierten en aspectos que dan forma cultural a dicho grupo, y permiten establecer una identidad definida (Hill, 2007, p. 60). Esta identidad es la que contribuye a configurar la estructura que define a un grupo social. Las relaciones de poder y parentesco que definen a una familia, se pueden trasladar a una empresa privada, o ciertos conjuntos de creencias afines pueden organizarse en instituciones religiosas. La manera como una colectividad se dispone en una organización depende de la forma estructural con la cual se busca dar orden y legalidad a esta. Esto quiere decir que desde el momento mismo en el que se configura un conjunto de reglas y una disposición organizacional, la comunidad está respondiendo a aspectos de índole cultural.

La empresa responde a la configuración cultural de una comunidad desde el momento mismo de su gestación. Sin mencionar empresas que tienen en el corazón de su institucionalidad el perfil cultural, como el caso de las industrias culturales o las organizaciones de carácter social, la empresa estructura su organigrama de acuerdo a su tradición, así como a través de los rasgos culturales de su contexto. En algunos casos, las relaciones entre los cargos de dirección y los cargos de subordinación obedecen a patrones culturales de autoridad rígidos, impuestos y estrictos, mientras que en otros la relación es más horizontal, hay una interacción más flexible y las relaciones se tejen de forma más personal e individualizada. En algunos casos, el empleado es invitado a participar en la gestación de políticas misionales de la institución, mientras en otros solo responde a lo que el jefe o el grupo de directivos deciden para la institución. Tal es el caso de los «*quality circles*» que desde los años 80 se comenzaron a incrementar en la dinámica empresarial:

Because new circumstances require new actions, the co-operation of workers in solving production problems is sometimes consciously sought by managers. This is a characteristic of the famous Japanese 'quality circles', and Robson (1984) has written a 'practical guide' to European companies on how to introduce them. Employees are given training in group problem-solving methods, and they meet regularly on a

voluntary basis to identify, analyse and solve their own specific problems.
(Pheysey, 1993, p. 43)

¿Quién decide lo que constituye a las formas culturales de la empresa? Aunque inicialmente provenga de las intenciones que proyecten los propietarios o el conjunto de emprendedores, quien define su razón de ser es el contexto en el que es creada, su momento histórico, el grupo social al que pertenece, el espacio geográfico donde es creado y las características culturales desde las cuales emerge la empresa. La condición social, religiosa, educativa, de género, de raza, entre otras, son factores que pueden definir las características con las que una empresa establece su organización corporativa. Por lo tanto, no son cuestiones irrelevantes. De hecho, para algunos autores, el reconocimiento de la cultura opera como un «pegamento» –*glue*– que permite conectar distintos códigos y valores en términos positivos para la empresa, tal como lo plantean Flamholtz y Randle:

Another key reason culture is important that it functions as –organizational glue–»; it helps people come together with common purpose and values. This is particularly important in siloed organizations, where people tend to work in their own functional or divisional areas without significant interaction with others. It is also especially important in large and geographically dispersed organizations. A strong, well-managed culture helps create a sense of team throughout a company – a feeling that «we are all in this together, that we are all a part of something special, and that each of us is a contributor to the company success. (2011, p. 20)

Diversidad cultural en empresa

Hasta comienzos del siglo XX, las estructuras sobre las cuales se organizaba la cultura en las instituciones funcionaban detrás de mecanismos de imposición directa, en las cuales el grupo líder imponía las formas de organización y disposición de los individuos. La organización militar, o la organización imperialista, era una manifestación clara de dicha imposición. En esta, la población vencida militarmente era dominada dentro del conjunto de reglas que imponía la nación vencedora, y toda la estructura productiva se organizaba en torno a la figura del Estado. Tal fue el caso del Imperio británico, que organizó durante los siglos

XVIII y XIX sistemas de producción latifundista y mercadeo en regiones tan diversas como China, Australia, India o Surinam, pasando a veces por encima de situaciones locales como la cultura de castas o las tradiciones religiosas.

Hoy en día, el entorno globalizado demanda otra forma de integración entre la cultura y la empresa, pues en el último siglo las luchas sociales que han exigido igualdad de derechos y oportunidades, reivindicaron las diferencias culturales como un valor social, impulsando las singularidades culturales de cada comunidad. Los cambios sociales más importantes que se han integrado al mundo empresarial son:

- La macroempresa dispone su cadena de producción y distribución de forma global. Parte de las dinámicas contemporáneas del mercado permiten, por ejemplo, que una misma empresa cuya sede original puede ser italiana, sea vendida a japoneses, produzca automóviles en Brasil y venda a toda América Latina.
- La migración de la población se ha intensificado, de manera que, sin importar la dimensión de la empresa, los grupos laborales son cada vez más heterogéneos. Cada día es más frecuente que los colegas de una misma empresa provengan de distintas nacionalidades.
- Aunque depende de las naciones en las cuales se radica la empresa, la necesidad de proteger los derechos humanos ha llevado a integrar diferencias étnicas, raciales, culturales y de género dentro de la misma institución. Esto lleva a que cada empresa opere con las dinámicas culturales que cada nación establezca en su reglamento.
- Una misma empresa opera dentro de diversos protocolos, de acuerdo con el grupo local donde opere, sea como productor, como vendedor o incluso como consumidor.
- Los tratados de libre comercio, así como diversas asociaciones entre naciones para el intercambio de productos, demandan a la empresa a adaptarse a diferentes comunidades, y acercar insumos y productos de forma integrada.
- Las redes sociales han transformado las dinámicas de comunicación, y consigo la limitación geográfica de la divulgación de la información. Las comunidades se acercan por afinidades y gustos, no solo por condición de lengua o de región. En términos de negocios significa

que la oferta y demanda de productos no está sujeta a la condición de nación, y que igualmente las negociaciones transforman el estilo «cara a cara» por otro tipo de negociaciones virtuales (Van Es, French y Stellmaszek, 2004).

Igualmente, la industria tecnológica es un nicho que involucra diversos tipos de especialistas y que trabaja con datos a un nivel completamente global.

Estos factores implican que las dinámicas internas y externas empresariales tienen un componente cultural que hay que atender, pues hacen parte de los fenómenos sociales contemporáneos. Este componente es la diversidad. El respeto a las diferencias de toda índole se ha convertido en un protocolo social de distintas instituciones; de hecho, en Colombia, el artículo 13 de la Constitución de 1991 defiende la pluralidad del Estado Nacional:

Todas las personas nacen libres e iguales ante la ley, recibirán la misma protección y trato de las autoridades y gozarán de los mismos derechos, libertades y oportunidades sin ninguna discriminación por razones de sexo, raza, origen nacional o familiar, lengua, religión, opinión política o filosófica. (Consejo Superior de la Judicatura, 1991, p. 15)

Negociación intercultural

Como se mencionó previamente, son muchos los parámetros que establecen una colectividad, y las condiciones culturales que la componen determinan tanto su efectividad y sincronización, como sus dificultades y obstáculos. Cuando se opera dentro de un contexto específico local, buena parte de los aspectos culturales de la organización se estandarizan por los factores externos: un mismo lenguaje, una misma nación, un mismo conjunto de creencias, facilitan la integración y desempeño del equipo. Con el manejo adecuado de políticas de tolerancia e integración se puede solventar y matizar la dinámica de equipo abordando las diferencias culturales en el interior de las empresas, conservando una adecuada reciprocidad y tolerancia entre los miembros de la organización.

En el ámbito empresarial, uno de los aspectos más complejos de la interculturalidad tiene que ver con la negociación. La dinámica que establecen los

marcos legales e institucionales de dos o más grupos que entran en procesos de negociación, se yuxtapone con los diferentes aspectos culturales que envuelven a cada grupo. En los estudios sobre negociación intercultural, se han señalado diferentes patrones que permiten identificar las diferencias culturales, y los aspectos que hay que tener en cuenta en dichos procesos. Los tipos de liderazgo, la manera como se resuelven los conflictos, los grados de participación, la distancia o proximidad entre individuos, la rigurosidad o flexibilidad con las normativas, la formalidad o informalidad del acercamiento social, entre muchos otros factores, se convierten en aspectos fundamentales que pueden llegar a determinar el éxito o fracaso de una relación comercial.

La mayoría de protocolos definidos alrededor de la negociación intercultural están establecidos por características nacionalistas en las cuales se formaliza la negociación. Así, se establecen categorías simples en las cuales es la región la que determina la forma de participación. Sin embargo, las generalizaciones a veces desconocen las características singulares del contexto, las cuales son fundamentales para establecer una relación exitosa (Alder y Graham, 1989). Esto no aplica únicamente para una relación comercial de negociación, sino igualmente para una participación adecuada en la incursión comercial de una empresa en un país, una región o un sector social que le es diferente. Por ello en el momento de entrar en contacto con otra cultura, es fundamental conocer lo que define cada uno de los elementos que ha estructurado la empresa, desde los aspectos particulares que le atañen, hasta los aspectos sociales sobre los cuales se define su contexto.

Una relación que constituye un aspecto crucial en la interpretación de las negociaciones interculturales tiene que ver con los conjuntos de creencias y las prácticas cotidianas que pueden pasar desapercibidas y resultan siendo un factor clave de desempeño. Por lo tanto, al analizar un grupo con el cual la empresa interactúa es importante reconocer los siguientes elementos: las diferencias culturales. Tanto las condiciones estructurales de la cultura como las instituciones religiosas o educativas, así como las maneras de comunicarse, siendo el lenguaje la forma elemental, deben ser comprendidas en su diferencia estructural (Chen, Geluykens y Ju Choi, 2006). Igualmente, cada símbolo y cada gesto debe manejarse con moderación, pues son principios básicos de comportamiento, y si bien pueden o no ser diferentes, en el momento de

46 entrar en contacto con el otro, los elementos disonantes se hacen conscientes produciendo eventualmente una distancia (Brett *et al.*, 2007).

Las diferencias ideológicas

El mundo de los últimos cien años ha estado sacudido por profundos movimientos intelectuales, políticos y religiosos que han dado pie a buena parte de los conflictos bélicos. Sin embargo, lejos está la sociedad de haber llegado a un consenso universal sobre los códigos que rigen la conducta individual y colectiva. Por el contrario, la libertad individual permite que diversas ideologías puedan coexistir en una misma comunidad. No obstante, no identificar, irrespetar y no saber manejar con prudencia las diferencias ideológicas puede dar lugar a que el menosprecio o la arrogancia interrumpen un proceso de negociación que de entrada debería basarse en el respeto mutuo.

Los mecanismos legales

Más allá de lo globalizada que sea la empresa, dependiendo del lugar en el cual está implicada la negociación, los mecanismos legales nacionales pesan sobre la forma de operar de las instituciones; por lo tanto, es importante reconocer no solo cuáles son esas leyes, sino bajo qué mecanismos operan y de qué forma se ejecutan en la empresa ante la cual se enfrenta la negociación.

Los mecanismos de control gubernamental

Su peso, y la forma como opera burocráticamente en el funcionamiento de la empresa son influyentes en su desempeño, pues independientemente de su carácter público o privado, la diferencia entre mecanismos mercantiles puede provenir más de la legalidad y menos de la condición cultural.

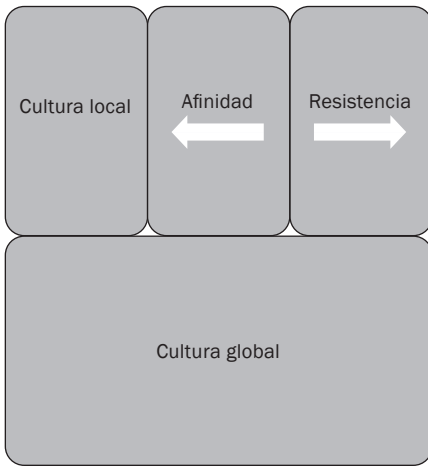
Una condición que también debe ser aceptada es que, a pesar del exotismo, existen formas globales en las cuales la comunicación se ha facilitado dentro de nuevos estándares. Los avances en los medios de comunicación de los últimos 20 años han roto barreras no solo geográficas sino igualmente culturales, que han permitido que la cultura misma en la cual se desarrolla la sociedad vincule elementos de unas y otras culturas, se haga afín con formas

de pensar o de opinar, o reconozca en una misma plataforma problemáticas e inquietudes afines. La transición desde el nacimiento y popularización del internet, a su sofisticación en redes sociales, la manera en que la tecnología portátil involucró la vida cotidiana a la comunicación global, y la curiosidad por establecer contactos interculturales, han establecido formas de participación intercultural desde muy temprana edad en diversas sociedades. Se vive dentro de lo que Manuel Castells, apoyado en el teórico de las comunicaciones Marshall McLuhan denominó acertadamente «la aldea global» (Castells, 2008).

Además del idioma, la cultura anglosajona en sí misma se ha convertido en el estándar dominante para establecer relaciones académicas y empresariales; existen protocolos universales para establecer contactos con personas de culturas diversas, e incluso la forma como se estructuran las comunidades en el entorno virtual ha permitido que las afinidades colectivas no se sustenten solo en cuestiones de edad o de localidad, sino también de preferencias, de gustos, de convicciones o de prácticas. De tal manera que, si bien reconocer las diferencias y respetarlas es la base del conocimiento básico para una negociación intercultural, es igualmente relevante reconocer los elementos globales desde los cuales dos o más culturas distintas tienen grados similares de conducta. Solo por poner un ejemplo, la presencia de la música anglosajona en la cultura global es un punto de contacto que se puede establecer ante población de distintos hemisferios. La alimentación, la televisión o el cine, la literatura, la presencia global de los hechos históricos, han permitido compartir globalmente un mismo telón de fondo social, el cual, si se distingue y se aprende a reconocer con atención, puede actuar como un bastón de apoyo a la hora de tener que ser recursivos para entrar en contacto con el otro. En este punto, como se presenta en la figura 1, se comprende que la cultura local produce reacciones de interacción –afinidad o resistencia– con otras culturales locales, que pueden estar inmersas en una dinámica de aceptación e integración cuando interactúa con categorías propias de la cultura global.

Existen diversos mecanismos que definen categóricamente y de forma estructurada las diferencias culturales en la negociación empresarial. Uno de los más conocidos tiene que ver con aspectos enfocados en la emotividad, la actitud, la rigidez o flexibilización con el tiempo, las formas de tomar riesgos y los tipos de comunicación. Tal es el caso de la propuesta de Salacuse (2005) en la figura 2.

Figura 1. Diagrama de relaciones interculturales



Fuente. Elaboración propia.

Figura 2. Impacto en la cultura de la negociación

Negotiation Factors			
Goal	Contract	↔	Relationship
Attitudes	Win/Lose	↔	Win/Win
Personal Styles	Informal	↔	Formal
Communications	Direct	↔	Indirect
Time Sensitivity	High	↔	Low
Emotionalism	High	↔	Low
Agreement Form	Specific	↔	General
Agreement Building	Bottom Up	↔	Top Down
Team Organization	One Leader	↔	Consensus
Risk Taking	High	↔	Low

Fuente. Tomado de Salacuse, 2005

La efectividad de la identificación de esta clase de factores en una negociación, consiste en comprender dichas diferencias culturales específicas dentro de un telón de fondo de la cultura global, identificada como una plataforma de interacción abierta desde la cual los conflictos u otro tipo de tensiones se puedan resolver interpretando las diferencias locales de forma diplomática.

Ética, liderazgo y cultura

La figura del emprendedor y la carrera por el emprendimiento han impulsado la imagen del líder, sobre todo el líder empresarial, como aquel que es capaz de transformar los mecanismos de hacer negocios, de crear productos y dinámicas de mercadeo completamente inéditas, y de incrementar sus fortunas velozmente gracias a una sagaz forma de hacer negocios y de una amplia capacidad de liderazgo. Esta visión de hombres extremadamente ricos y exitosos ha creado en el ambiente la ilusión errónea de que el liderazgo solo se representa en los números de una empresa, o en la frecuencia en que la presencia del líder se reconoce en el entorno, dejando muchas veces de lado que el sentido humano, el colaboracionismo, el reconocimiento del trabajo en equipo y la atención y valor justo al trabajo colaborativo son claves en el desarrollo de su propio liderazgo.

Lo que define al liderazgo está determinado por las maneras en que las culturas organizan relaciones de autoridad y parentesco sociales. De tal manera que, como cualquier relación de poder, la empresa está estructurada por los códigos culturales que definen su contexto. En algunos regímenes sociales se permite la formulación de autocracias mientras que en otros la participación del equipo puede ser menos autoritaria y más colaborativa. No obstante, hay unos protocolos de ética que se deben respetar y desde los cuales se debe mantener unos límites de respeto a la integridad humana esenciales. En el caso de Colombia, estos se rigen a través de la Ley 1010 de 2006, en la cual se busca «prevenir, corregir y sancionar el acoso laboral y otros hostigamientos en el marco de las relaciones de trabajo» (Ley 1010, 2006).

El sociólogo Richard Sennett ha estudiado desde la constitución histórica del taller artesanal, así como de las organizaciones que se estructuran por fuera de la imposición legal, la manera en la que emergen los liderazgos y los aspectos sociales que influyen para que estos roles sean adquiridos. Su interpretación, que se aleja de las normativas y de la constitución legal de las instituciones y por el contrario se acerca a la observación pragmática de la cotidianidad y resuelve desde un punto de vista novedoso la figura de liderazgo en la sociedad contemporánea. Para el autor, la condición de liderazgo hay que interpretarla desde los talleres artesanales, pues es aquí donde la destreza,

50 la capacidad de organización, el pensamiento colaborativo y la integración de saberes permiten un adecuado desempeño colectivo.

Más satisfactoria es la siguiente definición de taller: espacio productivo en el que las personas tratan las cuestiones de autoridad en relaciones cara a cara. Esta austera definición no sólo atañe a quien manda o a quien obedece en el trabajo, sino también a las habilidades como fuente de la legitimidad del mando o de la dignidad de la obediencia. (Sennett, 2009, p. 73)

A través de un estudio histórico y social del artesanado y sus formas de organización, es posible reconocer aspectos tradicionales que bien valdría la pena reivindicar en las formas contemporáneas de liderazgo. En la Edad Media por ejemplo, «el maestro estaba obligado por un juramento religioso al que ningún padre debía jamás someterse: el de mejorar las habilidades de las personas a su cargo» (Sennett, 2009, p. 83). Desde un pensamiento orientado por el pragmatismo filosófico, el sociólogo analizó cómo el comportamiento y composición de los liderazgos que no son impuestos –tales como una posición gerencial o política– sino adquiridos, tienen una forma efectiva de operación que muchas veces redundante en una organización exitosa. Esto es lo que él define como «autoridad ganada».

El autor advierte cómo los valores del liderazgo que se producen en las prácticas colectivas operan como un espejo que puede contribuir a debilitar vicios y subsanar errores del liderazgo corporativo contemporáneo, donde aspectos como el culto individual o el desconocimiento del grupo de trabajo o de conciencia colectiva pasan a ser elementos que bloquean y frustran el éxito empresarial, e incluso puede llevar a derrotas de mayores dimensiones. Desde un triángulo establecido por los frentes del equilibrio del trabajo colaborativo –autoridad ganada, respeto mutuo y cooperación–, el autor sugiere la base de un liderazgo funcional, pero igualmente más humano:

Si bien es cierto que este triángulo social no convierte en un paraíso el trabajo en una fábrica o en una oficina, también es cierto que transforma la experiencia laboral en algo más que pura actividad mecánica, pues compensa los efectos del nicho, repara el aislamiento social.

Pero además, en un sentido más amplio, este tipo de triángulo social crea entre trabajadores y jefes una civilidad en el lugar de trabajo que, aunque pertenezca a otro universo que el de la cortesía de una embajada diplomática, comparte con ella algunos rasgos estructurales. (Sennett, 2012, p. 210)

Lo más importante que se puede destacar en esta visión, es que el liderazgo exitoso solo puede ser reconocido cuando características éticas de cooperación, de unidad colectiva y de integración social, se articulan en las intenciones de éxito de una empresa. De tal manera que su cohesión permite una comprensión del poder en la cual no se deja aislada la figura del líder, sino que se reconoce en una composición social.

Conclusión

En este capítulo fueron expuestos puntos básicos de la integración entre la organización empresarial y la interpretación de la cultura, desde los frentes internos o externos de las organizaciones. En principio se vio cómo los márgenes culturales participan de forma integral en la composición de cualquier institución sin importar su perfil de servicio. Posteriormente, fueron analizados tres fenómenos detrás de la dinámica cotidiana de la empresa contemporánea: la diversidad cultural, la negociación y el liderazgo. En todos estos aspectos se abrió la reflexión sobre la importancia de la ética y el reconocimiento de aspectos culturales de integridad, comunidad y alteridad, como mecanismos esenciales para un funcionamiento responsable de la empresa en la sociedad contemporánea.

Referencias

- Alder, N. y Graham, J. (1989). The international comparison fallacy? *Journal of International Business*, 20(3), 515–537.
- Brett, J., Olekalns, M., Friedman, R., Goates, N., Andersonand, C. y Cherry, C. (2007). Language, face and online dispute resolution. *The Academy of Management Journal*, 50(1).
- Castells, M. (2008). *La era de la información*. Madrid: Alianza editorial.

- 52 Consejo Superior de la Judicatura. (2015). *Constitución política de Colombia*. Bogotá: Centro de Documentación Judicial (CENDOJ).
- Chen, S., Geluykens, R. y Ju Choi, C. (2006). The importance of language in global teams: A linguistic perspective. *Management International Review*, 46(6), 679-695.
- Flamholtz, E. y Randle, Y. (2011). *Corporate culture: The ultimate strategic Asset*. Palo Alto, California: Stanford Business books.
- Garmendia, J. (1988). La cultura de la empresa: Una aproximación teórica y práctica. *Reis: Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 41, 7-23.
- Hill, A. (2007). *Key themes in interpersonal communication: Culture, identities and performance*. Nueva York: McGraw-Hill Education.
- Ley 1010. (2006). *Por medio de la cual se adoptan medidas para prevenir, corregir y sancionar el acoso laboral y otros hostigamientos en el marco de las relaciones de trabajo*. Diario Oficial núm. 46160. Congreso de Colombia.
- Negri, A. y Hardt, M. (2000). *Empire*. Cambridge: Harvard University Press.
- Pheyse, D. (1993). *Organizational cultures: types and transformations*. Londres, Nueva York: Routledge.
- Salacuse, J. (2005). *The top ten ways that culture can affect international negotiations*. Recuperado de <http://iveybusinessjournal.com/publication/the-top-ten-ways-that-culture-can-affect-international-negotiations/#.VBHPbMJ50w0>
- Sennett, R. (2009). *El artesano*. Barcelona: Anagrama.
- Sennett, R. (2012). *Juntos*. Barcelona: Anagrama.
- Van Es, R., French, W. y Stellmaszek, F. (2004). Resolving conflicts over ethical issues: face-to-face versus internet negotiations. *Journal of Business Ethics*, 53(1), 165-172.

CAPÍTULO 3. COMPORTAMIENTO HUMANO EN EL TRABAJO

SANDRA ORTEGA FERREIRA

Introducción

Al abordar los temas relacionados con la cultura siempre se llega a la necesidad de considerar las diferencias entre los seres humanos; por una parte, las diferencias grupales o diferencias culturales, y por otra, las diferencias individuales. Es así como surge el interés por estudiar las particularidades del comportamiento humano, sus causas, fenómenos y rasgos más relevantes, lo que permite, en el contexto laboral, conocer las características de la fuerza de trabajo de una organización y diseñar estrategias de motivación, manejo del estrés, trabajo en equipo y resolución de conflictos, que deriven en beneficios tanto para la empresa como para el trabajador.

El estudio del comportamiento individual pertenece al objeto de estudio de la psicología, disciplina que ha hecho valiosos aportes a la comprensión del comportamiento humano en el trabajo. Desde esta perspectiva se hará el tratamiento de las temáticas del capítulo, iniciando con una breve introducción a la psicología científica, para pasar directamente a temas de contexto empresarial, como las características del comportamiento de grupos, la resolución de conflictos, la toma de decisiones, el estrés laboral y la motivación en el trabajo.

Fundamentos de psicología científica

La psicología es un área del conocimiento que históricamente ha sido abordada desde diversas perspectivas, algunas de ellas incluso opuestas. Esta diversidad se refleja tanto en la definición del objeto de estudio como en la metodología utilizada para abordarlo. Aún en la actualidad, los profesionales en psicología difieren ampliamente en la definición de lo que consideran «psicológico», existiendo dos grandes vertientes en esta área del conocimiento: la psicología científica o experimental –donde se encuentran escuelas como la psicología cognitiva, el conductismo y las neurociencias– y la psicología filosófica –donde se enmarcan escuelas como el humanismo, la psicología sistémica y el psicoanálisis–. No es objeto de este capítulo hacer una comparación entre las diferentes escuelas en psicología ni persuadir al lector para ponderar una por encima de las demás, por ello, se aclara que son respetables todos los enfoques en psicología, pues la totalidad parte de un rigor metodológico particular y una estructura conceptual elaborada desde la complejidad de la amplia gama de fenómenos considerados «psicológicos». Así, existen diferentes formas de conocimiento que son válidas y útiles en la práctica, su valor depende del contexto en el que se evalúe.

Sin embargo, vale la pena aclarar, que el abordaje del presente capítulo es de tipo experimental, siendo esta la vertiente que cuenta con un mayor número de hallazgos validados a través de la exploración y experimentación científicas, con una metodología sistemática y controlada que permite estudiar los fenómenos desde la objetividad, pero también de la falibilidad característica de las ciencias.

Se parte de la definición de psicología como estudio científico del comportamiento de los organismos, enfoque que de ninguna manera niega la existencia de fenómenos psicológicos internos como el pensamiento y la memoria –que hacen parte del repertorio conductual de los individuos–, ni pasa por alto la fisiología del sistema nervioso, fuertemente vinculada con la conducta y, por ende, parte del objeto de estudio de la psicología.

A partir de estas aclaraciones con respecto al punto de vista desde el cual se abordarán los conceptos del presente capítulo, es posible dar paso al tra-

tamiento de las temáticas específicas relacionadas con el comportamiento humano en el contexto laboral.

Comportamiento humano en el contexto laboral

Las áreas de ajuste del individuo corresponden a todas aquellas esferas a las que se pertenece y en las que cada quien asume roles particulares que le permiten adaptarse efectivamente. Estos contextos a los que el individuo debe adaptarse incluyen lo personal, lo familiar, lo social, lo académico, lo laboral y todos aquellos entornos de acción del sujeto. Una de las áreas de ajuste principales para el adulto promedio es la laboral, la cual le permite garantizar su manutención, generar un proceso de desarrollo profesional, activar entornos sociales y ocupar un alto porcentaje de su tiempo. Es este el contexto en el que se hace relevante el estudio del comportamiento humano en el trabajo. Dada la complejidad de este tema, es necesario abordarlo desde conductas y situaciones particulares, de tal forma que sea posible hacer un ejercicio apropiado y pertinente de análisis. La interacción social inherente a la actividad laboral, conduce a la necesidad de estudiar el comportamiento en el trabajo desde una perspectiva que incluya lo grupal sin perder de vista lo individual, es así como se estudia al individuo en interacción con su grupo social.

Comportamiento de grupos

El ser humano es por naturaleza un ser social, que tiende a agruparse a fin de adaptarse de manera óptima a los diferentes entornos a los que se enfrenta. El contexto laboral no es la excepción. En la empresa, las personas se agrupan de diferentes maneras, de acuerdo con su afinidad e intereses, o simplemente por el tipo de cargo y las funciones que allí desempeñan. Aunque existen trabajadores más individualistas, no debe desconocerse que la empresa es un engranaje en el que cada trabajador aporta, desde su posición, al logro de unos objetivos comunes, y todos los miembros de la organización deben participar en esta dinámica, de lo contrario, no se estarán adaptando de manera adecuada al quehacer institucional.

Desde principios del siglo pasado, esta dinámica de los grupos comenzó a ser un tema de interés para autores como Elton Mayo –en la década de 1920– y

Kurt Lewin –en la década de 1930–. El primero, estableció las características e importancia de la conformación de grupos informales en la empresa, y el segundo conceptualizó acerca de la influencia del liderazgo en el comportamiento grupal.

En toda organización existen diversas formas de interacción, que se podrían clasificar inicialmente de acuerdo con la formalidad y la influencia de la organización en esta. Es así como una primera aproximación permitiría hablar de grupos formales y grupos informales: los primeros son creados por iniciativa de la organización para la consecución de fines netamente institucionales, suelen tener una estructura clara, un líder previamente designado y unas funciones específicas, tanto en el nivel individual como en el colectivo, mientras que los grupos informales suelen conformarse de manera espontánea a partir del descubrimiento de actitudes e intereses comunes (Soria, 2004). Existen principalmente dos tipos de grupos formales: reunión y equipo, la diferencia fundamental entre estas dos categorías es la duración de la interacción, así, la reunión se caracteriza por generar relaciones de corto plazo, con fines de desarrollar tareas concretas, después de lo cual se produce la desintegración del grupo. Por su parte, los equipos se caracterizan por el desempeño de actividades conjuntas de manera continua, muchas veces como parte de las funciones cotidianas, inherentes a cada cargo (Newstrom, 2011).

Así como existen numerosas ventajas que hacen del trabajo en equipo una organización, tales como la sinergia que se crea a partir de la unión de los aportes de cada uno de los miembros del grupo, generando resultados que superan la suma de las partes, y la consecución colectiva de objetivos, también existen inconvenientes producto de la interacción con un grupo de trabajo, como la «holgazanería social», término proveniente de la psicología, que describe la tendencia de los miembros del grupo a desentenderse de sus responsabilidades cuando estas son compartidas. Así, todos o la mayoría delegan tácitamente las funciones a otros miembros del grupo, dejando los objetivos a la deriva. Sin embargo, existen dos factores que mitigan este fenómeno: la importancia de la tarea y la importancia del grupo para el individuo. Cuando alguno de estos factores interviene, los individuos suelen demostrar un mayor compromiso, mejorando su desempeño en tareas grupales (Hogg y Vaughan, 2008). Otros problemas comunes en los equipos tienen que ver con

la susceptibilidad a los cambios que ocurren en la organización, la dificultad para generar relaciones de confianza y ciertos roles de liderazgo negativo que pueden afectar negativamente el desempeño de la totalidad del equipo de trabajo (Newstrom, 2011).

Por otra parte, los grupos informales, suelen conformarse de manera espontánea, como producto de la convivencia en el entorno laboral y de la existencia de intereses y puntos de vista en común. Normalmente estos grupos no tienen objetivos determinados, sin embargo, pueden surgir precisamente por la existencia de intereses compartidos. Por ejemplo, pueden diseñarse actividades de esparcimiento, deportivas, académicas o de negocios. En este caso, los líderes surgen durante el proceso de relacionamiento y son seleccionados por el grupo de manera implícita (Soria, 2004).

Existen diferentes tipos de interacción en el trabajo, que algunos autores han conceptualizado como tipos de tareas que enfrentan los grupos. McGrath (1984) propone un modelo de categorización basado en cuatro cuadrantes, cada uno de ellos compuesto por dos tipos de tarea.

Cuadrante I. Generar

Tipo 1. Tareas de planeación. Este tipo de tarea corresponde a la elaboración de planes orientados a la ejecución de acciones concretas.

Tipo 2. Tareas de creatividad. Corresponde a generación de ideas, a través de la utilización de estrategias como la lluvia de ideas.

Cuadrante II. Elegir

Tipo 3. Tareas intelectuales. Corresponde a la resolución de problemas concretos en grupo, cuando existe una única solución correcta.

Tipo 4. Tareas de toma de decisiones. Corresponde a la resolución de problemas cuando no existe una solución correcta y se debe llegar a la optimización a través del consenso.

Cuadrante III. Negociar

Tipo 5. Tareas de conflicto cognitivo. Corresponde a la solución de diferencias en puntos de vista.

Tipo 6. Tareas de motivos mezclados. Corresponde a la solución de conflictos de intereses.

Cuadrante IV. Ejecutar

Tipo 7. Tareas de contienda o batalla. Corresponde a la resolución de conflictos de poder.

Tipo 8. Tareas de desempeño. Corresponde al desempeño a partir de estándares de excelencia previamente establecidos.

De esta manera, se encuentra que la dinámica de los grupos es compleja y el comportamiento en el contexto laboral no está definido únicamente por el tipo de personas que conforman un equipo, sino por el tipo de tareas que enfrentan, lo que proporciona un escenario con objetivos particulares conducentes a diferentes formas de interacción.

Resolución de conflictos

Los conflictos se caracterizan por la existencia de posturas o alternativas en oposición, en estos casos se espera una conducta de elección o la resolución del desacuerdo resultante. De acuerdo con Delgado (2014), los conflictos en el entorno laboral pueden surgir por dificultades en la comunicación, percepción subjetiva, prejuicios, una distancia sustancial entre las necesidades de los individuos y su satisfacción, o por atribuciones equivocadas.

En el entorno organizacional, los conflictos también pueden provenir de la inestabilidad laboral, la falta de claridad en roles y funciones, los recursos compartidos, la competencia por el poder o el estatus, una cultura organizacional que no promueva la cortesía, la sobrecarga laboral y la falta de cooperación de algunos miembros en los equipos de trabajo, entre otras.

Newstrom (2011) propone una clasificación de los niveles de conflicto, desde lo individual hasta lo colectivo, así, habría tres niveles: uno intrapersonal, en el que la disyuntiva surge por un desequilibrio entre los roles que desempeña un mismo individuo; el segundo sería interpersonal, tal vez el más frecuente, surge por desavenencias entre dos miembros de un grupo, formal o informal; el tercer y último nivel, es el intergrupalo, uno muy complejo, pues implica un número superior de afectados y consiste en una contienda entre grupos completos. Es más frecuente entre grupos formales, como departamentos o comités de una organización, muchas veces en la competencia por recursos o en competencia por temas de poder.

Teniendo en cuenta la complejidad de las relaciones humanas, no sorprende la multiplicidad de opciones para la resolución de los conflictos en el contexto laboral, algunas más idóneas que otras, dependiendo de las circunstancias, pero todas ellas enmarcadas en la búsqueda de un acuerdo de alguna manera satisfactorio para una o ambas partes.

Newstrom (2011) plantea cinco alternativas de acción frecuentemente usadas como estrategia para la resolución de los conflictos en el trabajo. La primera es la *elusión*, donde el individuo evade física o psicológicamente la situación. La segunda alternativa presentada es la *suavización*, en este caso una de las partes cede frente a las necesidades del otro, asumiendo una actitud pasiva. La tercera es la *coacción*, donde a través de tácticas de persuasión y algunas veces de agresión, una de las partes toma el control de la situación, llevando al otro a ceder. La cuarta es la *concesión*, donde se renuncia a algunos intereses en la búsqueda de obtener otros, a fin de lograr un resultado satisfactorio. Finalmente se plantea la *confrontación* donde se enfrenta directamente el conflicto y se busca de manera conjunta un resultado satisfactorio para ambas partes.

De esta manera, se observa que en las organizaciones no siempre se resuelven los conflictos de manera que optimicen las decisiones y permita un resultado satisfactorio para ambas partes y para los intereses de la compañía. Por lo contrario, es común que un conflicto termine en resultados negativos o que no se resuelva.

De ahí la importancia de desarrollar técnicas de negociación aplicables en la empresa, que promuevan un clima laboral armonioso, para facilitar el desarrollo de las actividades de la empresa y, por ende, el desempeño de los trabajadores. Tal vez la técnica que ha demostrado mayor eficacia en este sentido, es la negociación. Es de aclarar que su aplicación no garantiza que existan acuerdos y la resolución final del conflicto, esto requiere un compromiso de ambas partes, el cumplimiento de las responsabilidades adquiridas y habilidades de comunicación, análisis y negociación que permitan la resolución exitosa de las problemáticas en mención.

De acuerdo con Guedán y Ramírez (2005), existen tres fases en el proceso de resolución de conflictos: negociación, mediación y arbitraje. El propósito de la primera fase es generar acuerdos basados en el uso de herramientas cognitivas y de acción para la resolución de un conflicto. La comunicación es clave en este proceso, así que es importante desarrollar habilidades en este sentido, a fin de garantizar la calidad del acuerdo.

La fase de negociación, a su vez, consta de una serie de etapas a través de las cuales se logra el acuerdo. Estas etapas son: a) *planificación*, en la que se definen las tácticas y estrategias que se utilizarán; b) *ejecución*, que consiste en la discusión y negociación propiamente dicha; c) *verificación*, en caso de tener más de una sesión de ejecución, se debe monitorear el avance del proceso; d) *ajuste*, producto de la verificación o monitoreo del proceso, y finalmente e) *la firma de acuerdos*, pues es importante que todo conflicto que se resuelva a través de una negociación implique un acuerdo escrito, como compromiso conductual, de tal manera que exista claridad y formalidad en el proceso (Guedán y Ramírez, 2005). Es de aclarar que, en el caso de conflictos en grupos informales, se haría un proceso más natural, menos elaborado y allí, aunque también se buscaría concretar acuerdos satisfactorios para ambas partes, no sería necesaria una planeación tan exhaustiva, una verificación constante ni la firma de un acuerdo, estos elementos aplicarían en el caso de grupos formales.

En el caso de conflictos más complejos, se recurriría a las demás fases propuestas por Guedán y Ramírez (2005): la mediación y el arbitraje. La mediación se lleva a cabo a través de la designación de un tercero que facilite la negociación

en casos en que la comunicación esté interrumpida o exista un bajo nivel de confianza entre las partes. Este tercero actúa como facilitador del proceso, pero no impone soluciones, solamente actúa como un canal que lleve a las partes a encontrar un punto de acuerdo. Cuando se ha agotado esta instancia, pero aún no se resuelve el problema, se acude a la tercera fase, de arbitraje. En este caso, se designa una comisión que tome las decisiones pertinentes, previo conocimiento exhaustivo del caso. En las organizaciones puede existir esta figura en casos extremos, especialmente en equipos de trabajo donde no se logra fácilmente un nivel mínimo de acuerdo y las partes corren el riesgo de derivar en una agresión directa.

Toma de decisiones

En la vida diaria, la toma de decisiones constituye un aspecto fundamental para la supervivencia y la adaptación de los individuos a diferentes entornos. Constantemente el ser humano se enfrenta a situaciones de elección, donde las opciones y sus probabilidades pueden ser conocidas –situaciones de riesgo– o alguno de estos aspectos se desconoce –incertidumbre– (Rachlin, 2004). La manera de afrontar cualquier situación de elección dependerá del nivel de riesgo o incertidumbre que se enfrente, así como del perfil del individuo que puede ser de aversión, neutralidad o propensión al riesgo (Díaz, 2011).

La mayor parte de las decisiones cotidianas se toma simplemente a partir de la experiencia, incluso de manera mecánica. Usualmente, las decisiones automáticas corresponden al uso de *heurísticos*, definidos como juicios simplificados, intuitivos (Cortada, 2008), atajos que utiliza el cerebro para tomar decisiones con base en resultados previos (Klucharev, 2014). Una de las explicaciones más aceptadas para este fenómeno es la *hipótesis del marcador somático* (Damasio, Tranel y Damasio, 1991), que indica que estas decisiones se toman a partir de una activación emocional, así, en situaciones de elección, ante una situación desconocida, el sujeto llevaría a cabo un proceso cognitivo complejo, pero ante situaciones previamente experimentadas, las emociones desempeñan un papel crucial descartando de plano las opciones menos viables para una toma de decisiones acertada en un tiempo sustancialmente menor.

La naturaleza de las decisiones que se toman en una organización es variada, algunas de ellas pueden ser cotidianas y podrían resolverse a partir de heurísticos, otras son más estratégicas y requieren una metodología clara, que garantice la calidad de los resultados, pues es amplia la cantidad de variables que se encuentran en juego en este caso.

Chiavenato (2009) describe una serie de elementos que constituyen una situación de decisión en las organizaciones: agente decisor, objetivos, preferencias del agente decisor, estrategia, situación y resultado. El mismo autor define una serie de etapas que permitirían tomar decisiones organizacionales de manera sistemática y organizada, en primer lugar, habría una percepción de la situación problemática; luego un análisis y definición concreta del problema; posteriormente una definición de objetivos, seguida de una búsqueda de opciones de solución o cursos de acción; después una comparación de las opciones; posteriormente, una elección de la más apropiada de acuerdo con los objetivos propuestos y finalmente, la séptima etapa corresponde a la puesta en marcha de la opción seleccionada.

Las decisiones importantes de la organización no necesariamente se toman desde la alta gerencia, muchas de ellas surgen del trabajo cotidiano en los diferentes cargos. El nivel de autonomía que se asigne a cada puesto de trabajo está influido por factores como la posición que este ocupa en la estructura organizacional, trabajadores a cargo, nivel de responsabilidad asignado, aspectos del perfil como el nivel de formación y experiencia exigidos, todo esto definido desde el proceso de análisis ocupacional. Sin embargo, es importante tener en cuenta que, aunque el puesto de trabajo en cuestión sea operativo, puede tener un nivel de autonomía y toma de decisiones afín a su posición dentro de la organización, sin que esto implique una asignación de responsabilidades que supere las capacidades del trabajador. El proceso de facultamiento –*empowerment*– consiste precisamente en permitir que cada uno de los trabajadores tenga la potestad de tomar decisiones en el marco de la gestión de sus funciones, de tal manera que su autoeficacia y sentido de pertenencia en la organización y el cargo sean fortalecidos (Newstrom, 2011). Este proceso debe ser cuidadosamente planeado y sistemáticamente ejecutado para disminuir el riesgo de decisiones erróneas por parte de los trabajadores que impacten negativamente a la empresa.

Estrés laboral

El término estrés fue extraído del campo de la ingeniería por Selye (1936, citado por Selye, 1998), quien lo abordó como un fenómeno inespecífico, producido por múltiples causas y que genera una serie de síntomas particulares. En la actualidad, la respuesta de estrés es definida como una reacción fisiológica y conductual frente a una situación real o potencialmente peligrosa. En ese sentido, el individuo percibe una incapacidad o dificultad para afrontar las demandas del entorno, lo que genera una activación del organismo que lo prepara para actuar frente a esta situación (Akirav, Sandi y Richter-Levin, 2001). El estrés puede ser absoluto o relativo, es absoluto cuando la amenaza percibida es real y pone en peligro la supervivencia, la adaptación del individuo a un entorno particular o su estatus, generando una respuesta del organismo lo suficientemente contundente como para afrontarla. El estrés es relativo cuando la situación ha sido interpretada por el individuo como un potencial peligro por ser impredecible, novedosa y/o incontrolable (Lupien, Maheu, Tu, Fiocco y Schramek, 2007).

En el contexto empresarial también existen amenazas para el individuo, que pueden ser reales o percibidas, es así como un entorno laboral muy hostil podría derivar en altos niveles de estrés en sus trabajadores. Debido a que el estrés se caracteriza principalmente por sus efectos fisiológicos, una situación estresante prolongada o crónica, puede repercutir fuertemente en la salud de quien está expuesto a ella. Es así como el estrés está asociado a la inmunosupresión –actividad disminuida del sistema inmune–, úlceras gástricas, enfermedades cardiovasculares, migrañas, etc. Esto sumado a los efectos psicológicos –dificultades de memoria y aprendizaje, trastornos de ansiedad, depresión, entre otros– y conductuales –tendencia a desarrollar adicciones y agresividad– del estrés, lo convierte en uno de los factores de riesgo laboral que debe vigilarse en la totalidad de organizaciones en los programas de salud ocupacional (Vieco y Llanos, 2014).

Es de anotar que la vida de cada ser humano se desarrolla en múltiples áreas de ajuste, aspectos de su vida en los que asume diferentes roles y a los que debe adaptarse efectivamente. Es así como cada quien se enfrenta a un entorno familiar, laboral, académico, social, personal y de pareja, con características

particulares que generan diferentes niveles de impacto en su desarrollo integral. Teniendo en cuenta esta realidad, es muy probable que el individuo sume o traslade problemáticas entre áreas, haciendo que las dificultades familiares o sociales impacten positiva o negativamente su interacción en el contexto laboral. Este es uno de los motivos que justifican el diseño y ejecución de programas de bienestar laboral, orientados a mejorar la calidad de vida de los trabajadores, así como el proceso de clima organizacional, orientado a facilitar la adaptación y mejorar la satisfacción del individuo en su entorno laboral.

Existen diferentes situaciones laborales que pueden producir estrés en los trabajadores. Diversos autores han contribuido en la identificación de las causas de este fenómeno en las organizaciones (Newstrom, 2011; Chiavenato, 2009), entre ellas se destacan las siguientes: sobrecarga laboral, ambigüedad en las funciones, presión de tiempo, supervisión sin liderazgo, incertidumbre, diferencias entre los valores de individuo y los de la organización, frustración y cambios en la organización, entre otros.

Las estrategias para el manejo del estrés laboral son diversas y deben elegirse teniendo en cuenta el origen de esta situación y las características particulares de los trabajadores afectados. Una estrategia común para manejar el estrés en las organizaciones es el apoyo social, a través de la construcción de una red de actividades y relaciones positivas diseñadas de acuerdo con los intereses de los trabajadores. Otra estrategia muy útil es la relajación, en este caso el área de salud ocupacional puede proveer a la organización de espacios que permitan realizar sesiones de relajación muscular profunda y entrenamiento en respiración diafragmática, terapias usadas para manejar los síntomas de ansiedad. La asignación de permisos sabáticos como sistema de reforzamiento, tanto remunerados como no remunerados, también funciona de manera eficaz en el manejo del estrés laboral, pues permite a los trabajadores hacerse cargo de otros asuntos de índole personal, sin que esto repercuta negativamente en su trabajo (Newstrom, 2011). Finalmente, todos los programas de salud ocupacional, bienestar laboral y clima laboral repercuten positivamente en la calidad de vida del trabajador.

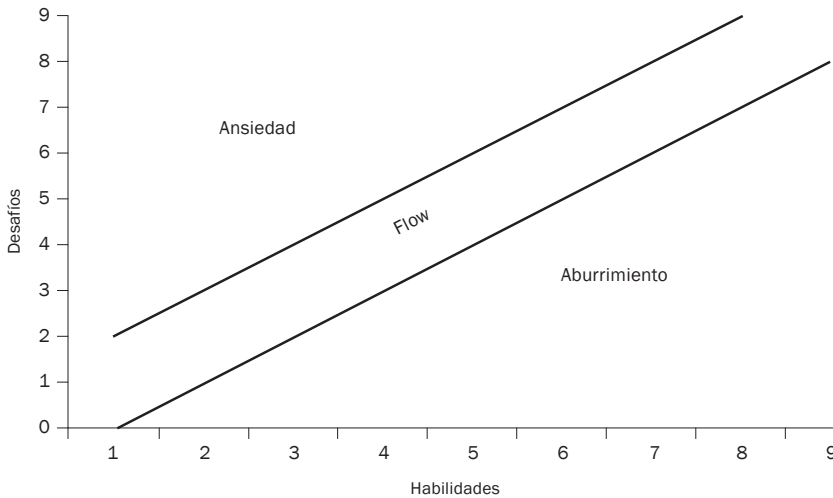
Motivación

La motivación es uno de los procesos básicos objeto de estudio de la psicología y, como tal, tiene tantas definiciones como escuelas existen en esta área del conocimiento. Teniendo en cuenta el enfoque empírico-analítico establecido para este capítulo, se definirá la motivación como un constructo hipotético que alude a los mecanismos relacionados con la aparición, la dirección y el mantenimiento de la conducta (Goñi, 1996). Esta definición está constituida por tres factores, el primero, la adquisición de la conducta que puede darse a través de mecanismos como el moldeamiento o el modelamiento de respuestas particulares. El segundo factor corresponde a la dirección de la conducta, determinada por los fines del comportamiento, es decir, la búsqueda de una consecuencia particular, producto del comportamiento, y finalmente el mantenimiento de la conducta, que dependerá de los programas de reforzamiento que operen en esa situación particular.

El establecimiento de metas es un aspecto central de la motivación, y está compuesto por una serie de elementos que garantizan su eficacia: la aceptación de las metas, la especificidad y claridad de las mismas, el grado de desafío que implique y la supervisión e información de retorno que aplique para el nivel de desempeño (Newstrom, 2011).

Teniendo en cuenta estos elementos del establecimiento de metas, cobra importancia el nivel de desempeño, producto de la interacción entre el grado de desafío y las habilidades del individuo. En este contexto surge el modelo motivacional de *flow* diseñado por Csikszentmihalyi e Csikszentmihalyi (1988) que establece en un continuo de niveles de exigencia y habilidad, donde un estado óptimo de desempeño es producto de la igualación de estos factores, lo que define una zona en la que el individuo se encuentra motivado. Cuando el desafío supera las habilidades del sujeto, se puede generar ansiedad o frustración y cuando las habilidades del individuo superan el grado de desafío, se produce aburrimiento.

Figura 1. Modelo de *flow*. La motivación como situación óptima corresponde al área diagonal donde los desafíos y las habilidades se igualan



Fuente. Tomado de Csikszentmihalyi y Csikszentmihalyi, 1988.

Conclusiones

La explicación del comportamiento humano es un tema de gran complejidad, asociado directamente a determinantes que van desde aspectos genéticos y biológicos hasta el intrincado sistema de dinámicas de interacción social, pasando por la historia de aprendizaje del individuo –la totalidad de contingencias que han condicionado su comportamiento a lo largo de su vida–, el entorno actual y su estado de salud y biológico. Con todo, el comportamiento no es el resultado de la suma de estos determinantes, sino el producto de un complejo sistema de interrelación entre diferentes aspectos de los determinantes que configuran perfiles de comportamiento generalizables a diferentes situaciones y momentos de la vida del individuo y otros específicos para contextos particulares.

Es así como la psicología, con el fin de abordar exhaustivamente su objeto de estudio, ha partido de diferentes perspectivas teóricas y ha creado múltiples áreas de estudio, de tal manera que se operacionalice el objeto de estudio para su análisis desde el punto de vista científico. Una de estas áreas es la psicología organizacional, que tiene por objetivo dar cuenta del comportamiento de los individuos en el contexto empresarial.

Así, en el presente capítulo se abordaron las temáticas relacionadas con el análisis de la conducta humana en el contexto laboral, donde es indispensable describir las características del comportamiento grupal y la conformación de grupos formales e informales en las organizaciones, su dinámica y funcionamiento. En la interacción humana es frecuente la aparición de conflictos, que deben ser abordados de forma apropiada, a través de la negociación, de tal manera que no deriven en una disrupción del clima laboral y, por el contrario, generen acuerdos que faciliten la convivencia y el desempeño en el trabajo.

También se abordó el tema de la toma de decisiones, vital en el desarrollo de cualquier empresa, tanto en el ejercicio cotidiano de sus labores, como en la planeación estratégica de alto nivel. Posteriormente, se trabajó el tema del estrés laboral, como uno de los riesgos psicolaborales de mayor impacto en la actualidad, por la presión a la que están expuestos los trabajadores tanto al interior de la organización como en su vida personal y los graves efectos físicos y psicológicos que este produce. Finalmente, la motivación como factor de éxito en las organizaciones, permitió hacer un cierre de las temáticas, aportando elementos que, desde el estudio del comportamiento en el trabajo, tienen una influencia directa sobre el desempeño y la eficacia en los procesos empresariales.

Referencias

- Akirav, I., Sandi, C. y Richter-Levin, G. (2001). Differential activation of hippocampus and amygdala following spatial learning under stress. *European Journal of Neuroscience*, 14, 719-725.
- Cortada, N. (2008). Los sesgos cognitivos en la toma de decisiones. *International Journal of Psychological Research*, 1(1), 68-73.
- Csikszentmihalyi, M. y Csikszentmihalyi I. S. (1988). *Optimal experience. Psychological studies of flow in consciousness*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Chiavenato, I. (2009). *Comportamiento organizacional: la dinámica del éxito en las organizaciones*. México: McGraw-Hill.
- Damasio, A. R., Tranel, D. y Damasio, H. C. (1991). *Ch. 11: Somatic markers and the guidance of behaviour: theory and preliminary testing*. In Levin, Harvey S.; Eisenberg, Howard M.; Benton, Arthur Lester. *Frontal Lobe Function and Dysfunction*, (pp. 217-229). Oxford University Press.

- Delgado, I. (2014). *Destrezas sociales*. Madrid: Ediciones Paraninfo.
- Díaz, S. A. (2011). Neuroeconomía: panorama y hallazgos recientes. *ODEON*, 6, 71-100.
- Goñi, A. (1996). *Psicología de la educación socio-personal*. Madrid: Editorial Fundamentos.
- Guedán, M. y Ramírez, R. D. (2005). *Resolución de conflictos en el S. XXI*. Madrid: Trama Editorial.
- Hogg, M. y Vaughan, G. (2008). *Psicología social*. Madrid: Panamericana.
- Klucharev, V. (2014). *Introduction to neuroeconomics: How the brain makes decisions*. Moscú: Higher National Research University - School of Economics (Ed.). Recuperado de <https://class.coursera.org/neuroec-001/lecture>
- Lupien, S., Maheu, F., Tu, M., Fiocco, A. y Schramek, T. E. (2007). The effects of stress and stress hormones on human cognition: Implications for the field of brain and cognition. *Brain and Cognition*, 65, 209-237.
- McGrath, J. (1984). *Groups: Interaction and performance*. Nueva Jersey: Prentice Hall.
- Newstrom, J. (2011). *Comportamiento humano en el trabajo*. México: McGraw-Hill.
- Rachlin, H. (2004). *The science of self-control*. London: Harvard University Press.
- Selye, H. (1998). A syndrome produced by diverse nocuous agents. 1936. *The Journal of Neuropsychiatry and Clinical Neurosciences*, 10(2), 230-231.
- Soria, V. (2004). *Relaciones humanas*. México: Editorial Limusa.
- Vieco, G. y Llanos, R. (2014). Factores psicosociales de origen laboral, estrés y morbilidad en el mundo. *Psicología desde el caribe* 31(2), 354-385.

The image features a minimalist, abstract design. On the left side, there are several overlapping, concentric circular bands in various shades of gray, creating a sense of depth and movement. These bands are partially cut off by the edge of the frame. To the right of these circles, the text 'Unidad II' is positioned above the main title 'Ética y responsabilidad social'. A thin horizontal line extends from the right side of the text area across the page, ending in a small open circle. The background is a light gray, with a large, dark gray triangular shape pointing towards the bottom right corner.

Unidad II
**Ética y
responsabilidad
social**

CAPÍTULO 4. DEFINICIÓN DE ÉTICA

CARLOS ROJAS COCOMA

Introducción

El presente capítulo ofrece una reconstrucción de la manera como ha sido comprendida la ética en la historia, su significado, etimología, y cómo se ha ajustado a las nociones de identidad e individuo. En una primera parte, se hará un recorrido en el cual se analiza la relación entre el contexto histórico y la forma de interpretar lo que es y debe ser la convivencia entre individuos dentro de la esfera de lo ético. La importancia de entender las consideraciones filosóficas de la ética en el contexto histórico obedece a que, coincidiendo con MacIntyre «todo análisis filosófico, divorciado de la investigación histórica, escapa a toda rectificación» (1991, p. 13). Posteriormente se analizará la ética en el entorno contemporáneo, y la forma en que se vincula actualmente la comunidad, en relación con la economía, la cultura y las nuevas tecnologías. Finalmente, se reconocerá el rol del aparato legal en la constitución y legitimación de la ética.

Definición e historia de la ética

La ética es un aspecto indispensable para la comunión correcta de una sociedad. Se puede decir que junto con la capacidad de raciocinio son los elementos que

constituyen la esencia del ser humano y lo que lo diferencia de otros animales. Así como el individuo ve en las formas de supervivencia la manera de mantenerse con vida, tan pronto como se ve en la necesidad de integrarse en un cuerpo colectivo, es la ética del grupo la que permitirá que se preserve y pueda continuar como comunidad. No hay un código biológico que inste a los grupos humanos a implementar una ética, más allá de la preservación como grupo. Por lo tanto, organizarse y establecer jerarquías de participación, definir roles de responsabilidad y mantener un conjunto de normas que procuren la correcta coexistencia son fenómenos culturales y como tales, dependen de la manera como un grupo defina sus propios códigos de valores. Como cada comunidad define para sí una representación de lo verdadero y de lo ético, no existe por lo tanto un principio universal que lleve a todos los seres a regirse bajo estos preceptos. Es por eso crucial comprender al menos en occidente la historia de la ética como idea, como definición y como constitución de lo que significa, así como de la forma en que se ha incorporado a la cultura. Tal como lo plantea Enrique Dussel:

Ética viene de êthos, que significa originariamente en griego morada habitual –de los animales–, y de donde deriva éthos que es lo habitual o hábito. Êthos es un plexo de actitudes o una estructura modal de habitar el mundo. El êthos de un pigmeo no es el mismo que el de un esquimal, el de un griego no es igual al de un medieval o un burgués. El êthos pertenece a un pueblo, a una cultura, a un grupo, pero al fin es el carácter personal o intransferible de cada hombre. (Dussel, 1973, p. 8)

La ética es una cuestión decisiva en el comportamiento humano y se transforma de acuerdo con los códigos de valores establecidos dentro de una comunidad. Normalmente se considera que los parámetros legales son los que definen las características básicas de la ética; es decir, que es gracias a la imposición de leyes, reglamentos o normas que una población establece su ética. Sin embargo, la operación es a la inversa: se trata de códigos que obedecen a la necesidad de un grupo de permitir una convivencia adecuada. Constituye un aspecto de tal relevancia cultural la perspectiva ética que, por ejemplo, mientras en algunas sociedades es aceptada la diferenciación de la población en superiores e inferiores, como lo es el sistema de castas en regiones de la India, en otras la igualdad impone reglamentos que exigen la tolerancia, como es el caso de la democracia y las instituciones republicanas.

Decir que una u otra resulta más «correcta» respecto a la otra sería dejar de lado la complejidad cultural de cada uno de los contextos de los cuales surge una interpretación de la ética. En la cultura occidental de la antigüedad, el pensamiento filosófico se esforzó por definir los lugares esenciales que definían a la ética. En esta filosofía, se entendía que la ética obedecía a una cuestión ontológica; es decir, que dependía de una constitución propia del ser humano. Por ello se refería a una entidad que pertenecía a «el hombre auténtico». Aristóteles lo mencionaba de esta manera:

La virtud es un modo habitual de morar en el mundo –héxis– que se enfrenta a posibilidades electivas –praaitetiké– sabiendo determinar el justo medio entre ellas en vista del proyecto fundamental, gracias a una circunspección interpretativa, tal como la situaría dentro del horizonte existencial el hombre auténtico –hofrónimas–. (Aristóteles, 1931, p. 150)

Esa idea de proyecto fundamental se estructuraba dentro de la idea de que el hombre tiene propósitos fundamentales para desarrollar en su existencia. El hombre es «responsable y culpable de lo que obra» (Dussel, 1973, p. 10). Históricamente, en la baja Edad Media, el pensamiento griego se integró a la definición ética del cristianismo. Uno de los grandes pensadores de la Iglesia, Santo Tomás, planteó el lugar de la ética como el comportamiento del individuo ante las leyes «naturales», entendiendo así aquellas leyes definidas dentro de las Sagradas Escrituras y la comunión del cristianismo. La necesidad ética del cristianismo, en oposición del pensamiento griego, se planteaba desde el principio en la necesidad de construir un ser en convivencia con los otros, un ser de comunidad. Posteriormente, la Edad Moderna estructuraría dos nociones que se integrarían a la condición de ética: la condición de libertad, así como la condición de individuo. El humanismo renacentista, enfocado en exaltar los valores individuales como expresión suprema de la condición humana, reflejó en el antropocentrismo una nueva idea de ética, según la cual el cultivo de la persona y su configuración de ser son los valores que definen la colectividad. Aunque la agitación de los siglos XVI y XVII en torno a la reforma protestante y la contrarreforma plantearon dos tipos de condiciones éticas de acuerdo a la cosmogonía cristiana. En el pensamiento de Immanuel Kant se recogió una nueva forma de pensar el individuo y su carácter ético, en el cual se escinde del lugar

de Dios como garante y estatuto máximo de la legalidad, y se comienza a definir dentro de la capacidad racional del hombre el funcionamiento de una adecuada ética. La forma racional de conocer al hombre coincidió con el crecimiento y auge de las ciudades europeas. Una nueva clase social surgió con el crecimiento de las ciudades. Detrás del comercio y del intercambio cada vez más dinámico, nació una nueva clase social: la burguesía, que a diferencia del linaje producto de monarquías y de las élites religiosas, tenía la capacidad económica de las altas esferas, pero la independencia de establecer una autonomía. Desde esa perspectiva se plantearon nuevos principios sobre lo que significaba la ética, según la cual los supuestos sobre individuo y libertad se establecían como los emblemas del humanismo racional, que se mantendría hasta el siglo XVIII.

El lugar del individualismo en el pensamiento sobre el ser dio lugar a que la ética fuera interpretada como un fenómeno inherente al hombre, y como tal encontraba en su bienestar y su armonía las características que lo definían en soledad y no como un organismo integrado a una comunidad. El pensamiento empírico del siglo XVIII argumentaba que el conocimiento y definición del hombre dependía de su relación sensorial con el entorno. Por ejemplo, Hume (1964), exponía la cuestión de los vicios y virtudes del hombre en términos de agradable o desagradable; es decir, no se indagaba más por la forma que tenía el hombre en su colectividad, sino se analizaba en virtud de su propia percepción física. Para Hume, a través de la percepción individual es que surgen en el individuo las impresiones que comprenden las sensaciones, las pasiones y emociones, las cuales son el motor de las ideas, que es la operación de las imágenes que producen dichas sensaciones en los procesos de pensar y razonar.

Este grado de abstracción del juicio crítico influyó la manera de pensar la ética, pues la moralidad inherente a una cultura puede ser reevaluada si el aparato crítico de la razón es capaz de hacer entrar en cuestionamiento cada elemento de la ética que su sociedad define para sí. El conocimiento a través de los sentidos, el dominio de la naturaleza y la acumulación de la riqueza, se convirtieron paulatinamente en principios de desarrollo de las sociedades del siglo XIX. El capitalismo entró en una era industrial y las riquezas privadas daban forma a un tejido social en el que la moral dependía menos de la religión o del Estado y más de la organización individual de las burguesías en ascenso. No obstante, las formas morales religiosas, practicadas de cierta

forma en familias que crecieron y expandieron el pensamiento occidental al mundo, transmitieron formas de pensar y entenderse en el capitalismo moderno. Incluso algunos autores plantean que hubo una perspectiva religiosa alrededor de los diferentes sistemas sociales establecidos (Portier, 2015). De acuerdo con el sociólogo Max Weber (1991), la acumulación de la riqueza, la organización de las industrias, las tradiciones y las formas de manejar negociaciones e intercambios de bienes por dinero, fueron aspectos del capitalismo que integraron una serie de principios éticos propios de la espiritualidad protestante. Cuestionando el carácter capitalista de la moral del político Benjamin Franklin, Weber concluía que:

El producto del dinero —cuando se comprueba legalmente—significa, en el moderno orden económico, la consecuencia y la manifestación de la virtud en la obra, y esta virtud, con indudable aceptación, viene a constituir el alfa y omega de la auténtica moral de Franklin. (Weber, 1991, p. 24)

Así, con el capitalismo moderno, la relación del hombre con el trabajo, con la ganancia y con la riqueza participan de un orden social en el cual el hombre virtuoso es aquel que no solo gana, sino que acumula. De la misma manera, la ociosidad en algún momento modelo de virtud y aristocracia encontraría en el «espíritu del capitalismo» un pecado. El trabajo duro no con el fin de supervivencia sino con el objetivo de acumular era parte de dicha ética. Frente a esto, el sociólogo alemán fue crítico al mencionar que:

El rechazo y la persecución de que fueron víctimas los trabajadores metodistas, en el siglo XVIII, por ejemplo, a quienes sus propios compañeros les destruían de continuo los instrumentos laborales, no se debía a sus rarezas religiosas, tomando en cuenta que a Inglaterra no le eran desconocidos los fenómenos de religión, aun los más extravagantes, sino, como diríamos ahora, por su singular «calidad de dóciles» en el trabajo. (Weber, 1991, p. 34)

En el siglo XX, varias líneas de la filosofía se han encargado de analizar lo que constituye la ética, su esencia y su relación en construcciones de poder, en su construcción lógica dentro del lenguaje, así como su interpretación dentro

76 de la fenomenología o del existencialismo. El hecho es que ha constituido un tema de principal preocupación para la filosofía, pues se construye en la relación misma entre modernidad, capitalismo, globalización y humanismo. Sin entrar en detalles, lo importante es que la reflexión ética ha interrumpido y ocupado un lugar principal debido a las inclementes contingencias de esta época, desde las dos grandes guerras a comienzos y mediados del siglo XX, hasta la rápida evolución de los medios de comunicación y transporte que redefinieron la manera de entenderse dentro de una colectividad. A lo largo del siglo XX diferentes intelectuales analizaron la construcción de la ética en la sociedad a través de los diversos mecanismos de legitimación en la cual se edifican, principalmente el lenguaje. De acuerdo con Gómez, «la plural reflexión filosófica del siglo XX se vertebra en torno a tres grandes ejes o tendencias: la filosofía analítica, la corriente fenomenológico-existencialista y los marxismos» (2007, p. 10). Esas tres líneas obedecieron a la agitación intelectual, así como la reflexión social de la época. El auge del socialismo y los partidos de izquierda, el existencialismo del periodo de posguerra, y la reflexión en torno al lenguaje como operación de poder y orden lógico, influyeron fuertemente en la manera de pensar la ética a lo largo del siglo.

Para el siglo XXI, la globalización, las redes sociales y las fracturas económicas de poderosos sectores como el bancario, las finanzas, o de amplias zonas de gobierno como la zona euro, han centrado de nuevo la importancia de pensar la ética en la sociedad. Igualmente, los avances científicos ponen en discusión la capacidad humana de interceder en la manipulación de la vida, de la intervención sobre la naturaleza y de la capacidad de alterar aspectos a nivel genético, molecular e incluso atómico (Schmeink, 2016). La bioética, la ética financiera y la responsabilidad social, se convirtieron en aspectos que pasaron de estar en la sombra de la discusión mediática a estar en el centro, y si bien continúa siendo parte de la reflexión filosófica, la ética incursiona cada día como temática de la vida cotidiana y de la actividad económica y política de las sociedades actuales (Camps, 2003).

Ética y contemporaneidad

En el siglo XXI, las dinámicas de los sectores comerciales integraron de forma regional diversos mercados y cadenas de producción que establecieron

genuinos mecanismos globales de producción y consumo. La globalización ha contribuido a redefinir tanto la manera de producir una mercancía, como de difundirla, distribuirla y consumirla. La interacción de diversos flujos sociales –financiero, étnico, cultural– (Appadurai, 1996) a escala global, hace difícil establecer un adecuado código de ética con unas pautas justas y equitativas. Las fronteras establecidas por las naciones contribuyen a definir de manera local las normativas que garanticen el adecuado funcionamiento de la legalidad. Sin embargo, en las dinámicas globales resulta difícil controlar dichos límites (Castells, 2008). A pesar de los beneficios que traen la apertura de las naciones a los intercambios internacionales, son muchos los problemas sociales que se configuran en entornos globales: desplazamiento forzoso, evasión de impuestos, desigualdad económica, exclusión, marginalización, desarraigo y crisis de identidad, entre otros (Sassen, 2003). Esto obliga a pensar una ética capaz de pensar de forma global en un equilibrio social que permita controlar y establecer una armonía entre los diversos actores de la economía, e impedir que la brecha de la desigualdad sea cada vez más pronunciada. Sin embargo, aunque no hay acuerdos «globales de gobernanza», existen instituciones capaces de conservar un equilibrio ético verdaderamente global.

Han sido muchas las diversas organizaciones que han abordado la elaboración de reglas para un mundo globalizado –la fijación de las prácticas regulatorias adecuadas–, desde las basadas en tratados como, por ejemplo la ONU, la OTAN o el FMI, hasta un amplio número de diferentes tipos de organizaciones no gubernamentales –ONG–. Una clasificación detallada de dichas organizaciones bien podría ser materia de todo un tratado. A pesar de la variedad de mecanismos para la gobernanza global, resulta relevante señalar ciertas características generales sobre acuerdos de gobernanza establecidos en este mundo carente de gobierno global. (González, Küng, Frost, Taylor y Carens, 2010, p. 66)

Como nunca antes en la historia, las cadenas de producción, consumo e intercambio involucran las regiones del globo de forma dinámica e integrada. Es por ello que fenómenos de crisis financieras producen de manera precipitada efectos dominó en los mercados de unos sobre otros.

En el comienzo del nuevo milenio, la urgencia de nuevas rutas de una conciencia ética ha llamado la atención tanto de las reflexiones filosóficas, como de los medios de comunicación disponibles. De la misma manera, la protesta, la oposición y la postura hacia mecanismos de un capitalismo sin conciencia «ética» igualmente va en auge. Movimientos como los «indignados de Wall Street» en el año 2011, una reacción de protesta a partir de la quiebra del Banco Lehmann Brothers, así como del desfalco que resultó en un número considerable de estadounidenses sin hogar ni trabajo, o las protestas en el parque Gezi en Estambul en el año 2013, en la que se reclamaban maneras de contrarrestar el consumismo desaforado del capitalismo, señalan diferencias políticas y masivas a los modelos éticos de la economía contemporánea. Aunque para filósofos como Byol Chun Han este tipo de actos «carece de firmeza y actitud» (2014, p. 13), lo cierto es que permiten entender que hace falta una emergencia de un protocolo ético que sea capaz de hacer contrapeso a la aplastante fuerza de la información digital y del capitalismo sin responsabilidad que proviene de una globalización sin control.

Los diferentes movimientos sociales de finales de siglo XX y comienzos del siglo XXI lograron impulsar una dinámica de la ética en tres escenarios particulares: la diversidad, el medio ambiente y la igualdad de género (Bloch, 2017). Estos aspectos se han incorporado a la reflexión de la ética y han integrado a la condición de individuo y libertad una serie de principios que tienen que ver con la preservación del ecosistema, así como con la tolerancia hacia la diversidad. En este caso, hay una reivindicación del comprenderse por fuera de la singularidad del ser y reivindicar la colectividad como principio forjador de comunidad.

En lo que corresponde a la diversidad, después de la Segunda Guerra Mundial, y a partir de los movimientos sociales de los años 60 y 70, las luchas por la igualdad de derechos de la población afroamericana en Estados Unidos, al igual que otro tipo de luchas raciales como la protesta por la abolición del *Apartheid* en Sudáfrica –en vigencia hasta el año 1992–, fueron llamados que repercutieron en el mundo y que se apoyaron con otro tipo de luchas étnicas y raciales que impulsaron la defensa y legitimación de la diversidad racial. En Colombia, la constitución de 1991 reivindicó la diversidad cultural y racial del país, erradicando el parámetro de la religión católica como concepto

supremo de la condición moral –establecido en la constitución de 1886–, y estableciéndose como país laico, en el cual el respeto a la diferencia étnica, racial, religiosa y cultural estaba por encima de alguna religiosidad específica.

En el caso de la ecología, la preservación del medio ambiente y el cuidado de la naturaleza implicó la erradicación de métodos no sostenibles de producción, la búsqueda y defensa de mecanismos sostenibles de extracción y de consumo y el cuidado y respeto por los seres vivos en una concepción más amplia, que involucra a los animales, su cuidado y el trato «humano» como principios éticos fundamentales. Ha surgido una comprensión a gran escala del cuidado del planeta, que ha sido producida en parte por fenómenos visibles como el calentamiento global, la cantidad de polución en las ciudades o la deforestación en regiones como el Amazonas o el Congo. De la misma manera, hay un nuevo tratamiento más sensible a la noción de vida, que amplió la perspectiva de lo que debe ser considerado y preservado como tal alrededor del cuidado de la vida animal, tanto las especies silvestres que se encuentran en vías de extinción, así como el cuidado y protección de los animales domésticos. Instituciones de carácter global como la WWF o Greenpeace, o instituciones locales como PETA o las diferentes sociedades protectoras de animales han contribuido a impulsar un cuidado privilegiado de los animales, que hasta comienzos del siglo XX estaban privados de cualquier tipo de cuidado legal o de atención privilegiada. Actualmente, la legalidad de varios países en el mundo protege y penaliza a quien atente o agreda de forma cruel a los animales. En Colombia, la reglamentación se está comenzando a debatir, y a partir del 16 de enero de 2016 comenzó a entrar en vigencia la Ley 1774, la cual refiere:

Los animales como seres sintientes no son cosas, recibirán especial protección contra el sufrimiento y el dolor, en especial, el causado directa o indirectamente por los humanos, por lo cual en la presente ley se tipifican como punibles algunas conductas relacionadas con el maltrato a los animales, y se establece un procedimiento sancionatorio de carácter policivo y judicial. (Ley 1774, 2016)

Por último, sin ser por ello menos importante, uno de los aspectos donde más se ha incorporado el sentido de la ética y su cuidado tiene que ver con la igualdad de derechos de la mujer, así como con otros géneros en lo que a diversidad

sexual se refiere. Sobre las luchas femeninas, ha sido un proceso paulatino entre el siglo XIX y XX que ha permitido en algunos países legitimar derechos de igualdad en la mujer. El derecho al voto, la opción de divorcio, el acceso de la mujer a la educación, un entorno laboral equitativo, la participación de las mujeres en sectores políticos, han sido logros que han contribuido a posicionar su rol dentro de un grado de igualdad en la participación pública y equidad de la sociedad, y que ha repercutido paulatinamente en los estados de condición laica de occidente. Tras esta transformación en la ética social, una lucha igualmente compleja se viene dando por parte de la población homosexual y transgénero por obtener derechos legales y legitimidad ante el Estado. Este es un punto complejo, pues las diferentes tradiciones políticas y religiosas condenan aspectos como la homosexualidad. Sin ir más lejos, en el sistema legal británico fue delito de cárcel la homosexualidad hasta 1967, y en países como Rusia hasta antes del año 1999, donde aún hasta el 2018 está prohibido realizar eventos públicos de manifestación al respecto.

Tecnología y globalización

Comenzando el siglo XXI, la evolución precipitada de la tecnología facilitó la capacidad de integrar al planeta en redes de comunicación digitales genuinamente globales. Internet y las redes sociales que se desprenden de su uso, han facilitado la posibilidad de establecer contacto de manera sencilla con gente de todo el planeta. Con el crecimiento de la capacidad de transportar datos, la facilidad de acceder a equipos eficientes, y las conexiones satelitales, el mundo se encuentra como nunca antes integrado dentro de poderosas redes de información y comunicación. Esto ha llevado a una serie de transiciones dentro de la sociedad que alteraron toda forma de relación e integración como nunca antes. Con una nueva generación que nació y creció en entornos digitales, la definición de individuo y comunidad se han transformado, y con ello la manera de establecer una identidad y por lo tanto una ética inherente a esta (Hill, 2007, pp. 59-76). Escoger la comunidad, y definir una personalidad detrás de una visualidad creada, o por el contrario esconderse detrás del anonimato, define una nueva manera de establecer límites sociales (Schroeder, 2018). La intolerancia detrás de los comentarios anónimos, la difusión viral de equivocaciones o de aspectos banales, los productos comerciales del cine, la televisión, la música y del propio entorno digital que acumulan nuevos llamados

de masas, son fenómenos que aún hoy no pueden comprenderse del todo, pero que hacen un llamado a analizar la ética de la comunicación en el momento en que cada individuo es potencialmente una fuente de información. Detrás de comunidades como *Anonymous*, o la filtración de información confidencial como los *Panamá Papers* en el año 2016, el caso de *Wikileaks* y el espionaje de la CIA en el 2013, sobresale un despertar de una ética social que ha permitido hacer pública la información sobre atropellos, abusos, injusticias e ilegalidades por parte de las élites políticas y económicas del mundo. Pero al mismo tiempo, la intolerancia y el abuso dan licencia a la manipulación de la información, la amenaza de divulgar la vida privada, el acoso sexual y el hurto digital, entre otros problemas sociales que en el entorno digital replantean una vez más la forma como se define la condición ética de la sociedad.

Ética y legalidad

Un punto crucial en la definición de ética consiste en comprender de qué manera el sistema legal escogido por una comunidad se integra o no a una condición ética y en este proceso preguntarse qué implicaciones tiene sobre la sociedad. Históricamente la ética ha dependido de los códigos de valores implementados por las instituciones religiosas, y en la modernidad por el aparato estatal o por instituciones transnacionales que se encargan de preservar y garantizar un equilibrio que proteja la integridad de los individuos. Aunque el discurso político suele ser diverso, se asienta sobre unos mismos lugares teóricos (Goetze, 2017). El 10 de diciembre de 1948, a tres años de finalizada la Segunda Guerra Mundial, se firmó un documento cuyo estatuto principal era el cuidado de la integridad del hombre en lo que fue denominado: «Declaración universal de los derechos humanos». A continuación, reproducimos los primeros cinco artículos de 24 que la componen:

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.

Artículo 2: toda persona tiene todos los derechos y libertades proclamados en esta Declaración, sin distinción alguna de raza, color, sexo, idioma, religión, opinión política o de cualquier otra índole, origen

nacional o social, posición económica, nacimiento o cualquier otra condición.

Artículo 3: todo individuo tiene derecho a la vida, a la libertad y a la seguridad de su persona.

Artículo 4: nadie estará sometido a la esclavitud ni a servidumbre; la esclavitud y la trata de esclavos están prohibidas en todas sus formas.

Artículo 5: nadie será sometido a torturas ni a penas o tratos crueles, inhumanos o degradantes. (ONU, 2015, pp. 4-14)

Los sistemas legales y el cuidado de la ética varían según cada Estado, y por lo tanto, a pesar de que la declaración de los derechos humanos procura ser «universal», cada país ha sido autónomo en su manejo y cuidado. En el mismo sentido, este documento es el punto de partida para diversas instituciones judiciales, no solo nacionales. Por citar un ejemplo, estatutos como el Derecho Internacional Humanitario, un mecanismo legal para humanizar, en la medida de lo posible, los conflictos armados, se desprenden de la base de creer que el individuo debe gozar de los principios de libertad e igualdad (CICR, 2005).

Los aparatos legales, cuando están contruidos sobre la base del bienestar común y de la protección de los derechos humanos, constituyen la herramienta más importante a la hora de definir y dar forma a lo que es y debería ser la constitución ética de la sociedad. No hay una ética universal, e iría en contravía de la libertad y autonomía institucional de los países que se impusiera una única forma de comprender al hombre, pero sí hay un grado de equilibrio bajo el cual la libertad es la garantía esencial de todo ser humano. Colombia es un país que ha gozado de una estabilidad en su estructura de poder democrático y que desde la ley ha garantizado que los derechos humanos sean la carta magna desde la cual se construye su aparato judicial.

Conclusiones

En el presente capítulo se realizó una revisión histórica y filosófica de la idea de ética en la cultura occidental, viendo cómo se integró en sus contextos

sociales y construyeron las bases de lo que se entiende actualmente por ética. Tras analizar la forma en que en la cultura occidental se ha definido la ética, se analizó la manera en que el entorno contemporáneo y la sociedad actual exigen maneras de actuar dentro de esta, de manera que una comunidad globalizada pueda responder a pautas de respeto, convivencia e integración, independiente de que las fronteras se convierten en escenarios cada vez menos claros de definir.

Referencias

- Appadurai, A. (1996). *Modernity at large*. Minnesota: University of Minnesota press.
- Bloch, A. (2017). *Gender, labor and emotion in a global economy. Sex, love and migration*. Ithaca: Cornell University Press.
- Camps, V. (2003). Teoría y práctica de la ética en el siglo XXI. *Isegoría*, (28), 115-142.
- CICR. (2005). *Derecho Internacional Humanitario: respuesta a sus preguntas*. Ginebra: Comité Internacional de la Cruz Roja.
- Dussel, E. (1973). *Para una destrucción de la historia de la ética*. Buenos Aires: Ser y Tiempo.
- Goetze, C. (2017). *Narratives of intervention: leadership, liberalism and social justice. The distinction of peace*. Chicago: University of Michigan Press.
- Gómez, C. (2007). *Doce textos fundamentales de la ética del siglo XX*. Madrid: Alianza editorial.
- González, F., Küng, H., Frost, M., Taylor, C. y Carens, J. (2010). *Valores y ética para el siglo XXI*. Madrid: BBVA.
- Hill, A. (2007). *Key themes in interpersonal communication: culture, identities and performance*. Nueva York: McGraw-Hill Education.
- Ley 1774. (2016). *Por medio de la cual se modifican el código civil, la Ley 84 de 1989, el código penal, el código de procedimiento penal y se dictan otras disposiciones*. Presidencia de la República.
- MacIntyre, A. (1991). *Historia de la ética*. Barcelona: Paidós.
- Portier, P. (2015) Une exploration des paradigmes contemporains. *Archives de sciences sociales des religions*, (169), 263-283.
- Sassen, S. (2003). *Contra geografías de la globalización. Género y ciudadanía en los circuitos transfronterizos*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Schmeink, L. (2016). *Dystopia, Science fiction, posthumanism, and liquid modernity. Byopunk dystopias*. Liverpool: Liverpool University Press.

- 84 Schroeder, R. (2018). *Media systems, digital media and politics. Social Theory after the internet*. Los Angeles: UCL Press.
- Weber, M. (1991). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Puebla: Premia Editora.

CAPÍTULO 5. ÉTICA PROFESIONAL Y EMPRESARIAL

JUAN CARLOS PATIÑO

Introducción

Las implicaciones en el uso recurrente del adjetivo «ético» o «ética» para definir el comportamiento o las acciones propias y las de otros, demuestra un afán por establecer parámetros similares que regulen la intencionalidad de los discursos y las prácticas sociales. En esta medida, es claro que cada ciudadano debe asumir su rol en la construcción de una sociedad que respete los derechos humanos y que permita, a su vez, el desarrollo personal y colectivo. Esta forma de progreso social está fuertemente ligada al supuesto de que las acciones humanas –incluyendo a los discursos como acciones– tienen un carácter ético intrínseco y se insertan a un proceso histórico que debe tener presente las transformaciones de la sociedad. Por ejemplo, el desarrollo tecnológico que cada día aproxima al ser humano a nuevas experiencias, trae consigo nuevas maneras de relacionarse con el entorno, con los otros y consigo mismo. En cada una de estas formas de relación deben estar implícitas las regulaciones del comportamiento moral establecidas en el contrato social.

La comprensión de las actuaciones humanas conduce a establecer tanto las motivaciones como los fines de las acciones llevadas a cabo por un individuo

86 o un grupo de estos. En este sentido, el carácter de las normas o las costumbres –ambos términos incluidos en la etimología de la ética– surge desde el interior de los individuos y corresponde a la escala de valores que haya sido establecida desde las instituciones sociales que han contribuido en su formación. Por supuesto, dicha escala es dinámica y puede modificarse de acuerdo con las experiencias y las circunstancias de vida propias del individuo. No obstante, estas modificaciones paulatinas o bruscas de acuerdo con las circunstancias externas deben ser reflexionadas, con el fin de establecer su congruencia con la norma social.

Racionalidad ética

Al hablar de racionalidad ética es importante comprender el carácter científico de esta y la necesidad de establecer qué tipo de comportamientos son válidos y cuáles no lo son en relación con los principios universales de conducta y de la cultura propia del grupo social en que son realizados. De esta manera, la ética trasciende el estudio de la bondad y maldad de los actos humanos al tener parámetros de análisis que superan la comprensión cultural de los comportamientos. Por supuesto, la reflexión moral sobre «lo bueno» y «lo malo» es fundamental para crear las teorías que justifican los comportamientos dirigidos al buen vivir. No obstante, son insuficientes para determinar el carácter mismo de las actuaciones humanas, frente al amplio espectro que suponen las variables de diversa índole en un mundo globalizado como el contemporáneo.

Otorgar un marco de análisis de los comportamientos implica establecer la racionalidad como una categoría a partir de la cual es posible reconocer cómo los seres humanos establecen los medios y los fines de sus actuaciones. Así, es posible hablar de grados de racionalidad asociada a las conductas humanas y las circunstancias que las rodean. Ciencias sociales como la antropología o la sociología encuentran en el horizonte ético un importante anclaje para la comprensión de los actos humanos dentro de los grupos sociales que conforman. Adentrarse en la manera en que los individuos racionalizan sus actos en medio de los marcos normativos y de costumbres de cada sociedad, es lo que otorga a la ética un valor trascendental a lo largo del tiempo, particularmente desde una visión filosófica.

Si bien en todos los actos humanos está involucrada la ética como marco de referencia sobre lo que está permitido y lo que no, las condiciones propias de la modernidad han dado una mayor relevancia al papel que juega el discernimiento de las acciones por parte de los sujetos de acuerdo con sus motivos y los fines impuestos socialmente. Por supuesto, el cumplimiento de los segundos no constituye un imperativo determinante de las actuaciones humanas, aunque no pueden dejar de considerarse las razones sociales que conducen a los individuos a actuar de una manera u otra. En este punto, la racionalidad ética cobra un papel relevante al construir un método de análisis y comprensión de los actos a través de la observación, la evaluación y la percepción axiológica.

La observación permite aproximarse al hecho y percibir sus posibles significaciones. La evaluación lleva a que a partir de lo percibido se emita un juicio de valor moral y por ende, se catalogue el hecho observado dentro de categorías morales. Por último, está la percepción axiológica encargada de descubrir los valores que se percibieron o dejaron de percibir en la acción del hecho. Revisemos a través de un ejemplo recordado por Fernando Savater cómo funcionan cada uno de estos aspectos:

Un barco lleva una importante carga de un puerto a otro. A medio trayecto, le sorprende una tremenda tempestad. Parece que la única forma de salvar el barco y la tripulación es arrojar por la borda el cargamento, que además de importante es pesado. El capitán del navío se plantea el problema siguiente: «¿Debo tirar la mercancía o arriesgarme a capear el temporal con ella en la bodega, esperando que el tiempo mejore o que la nave resista?» Desde luego, si arroja el cargamento lo hará porque prefiere hacer eso a afrontar el riesgo, pero sería injusto decir sin más que quiere tirarlo. Lo que de veras quiere es llegar a puerto con su barco, su tripulación y su mercancía: eso es lo que más le conviene. Sin embargo, dadas las borrascosas circunstancias, prefiere salvar su vida y la de su tripulación a salvar la carga, por preciosa que sea. ¡Ojalá no se hubiera levantado la maldita tormenta! Pero la tormenta no puede elegirla, es cosa que se le impone, cosa que le pasa, quiera o no; lo que en cambio puede elegir es el comportamiento a seguir en el peligro que le amenaza. Si tira el cargamento por la borda lo hace

porque quiere... y a la vez sin querer. Quiere vivir, salvarse y salvar a los hombres que dependen de él, salvar su barco; pero no quisiera quedarse sin la carga ni el provecho que representa, por lo que no se desprenderá de ella sino muy a regañadientes. Preferiría sin duda no verse en el trance de tener que escoger entre la pérdida de sus bienes y la pérdida de su vida. Sin embargo, no queda más remedio y debe decidirse: elegirá lo que quiera más, lo que crea mejor en caso de peligro (Savater, 2008, p. 19).

En el ejemplo anterior podemos observar que el capitán del barco a partir de la libertad que le da su capacidad de mando debe tomar una decisión difícil. Frente a una tormenta debe elegir entre arriesgar su vida, la de sus tripulantes y el propio barco o conservar los bienes materiales que tiene como carga, en tanto la tormenta que pone todo en riesgo no disminuya su intensidad. Ahora bien, la evaluación de los hechos nos lleva a emitir un juicio moral que en principio y de acuerdo con los principios universales, nos conduce a establecer la vida del capitán y sus tripulantes como un elemento más valioso que la carga que llevan. Por último, la percepción axiológica nos invita a establecer qué aspectos fueron más importantes en la decisión que haya tomado el capitán. Como en el fragmento de Savater no nos resuelven el dilema, debemos considerar las dos posibilidades y medirlas dentro del contexto en que nos es expuesta la situación. La decisión en principio parece obvia, la vida debe ser más importante. No obstante, los aspectos atenuantes son complejos: la tormenta podría disminuir y con ello, el riesgo para todos; o bien, el barco podría resistir y no perder el trabajo ya realizado. ¿Qué cambios tendría la escala de valores del capitán al tomar una u otra decisión?

Los aspectos anteriores revelan la necesidad de la racionalidad ética en el momento de tomar decisiones y por supuesto, considerar las implicaciones contextuales que existen en cada situación analizada. Así mismo, la elección de una u otra opción en cada situación pone de presente la escala de valores que los individuos han asignado a los bienes materiales e inmateriales en sus vidas de acuerdo con los principios básicos que su cultura les ha transferido. De esta manera, la ética como ciencia normativa es derivada de la filosofía y propone un paradigma de conducta en pro de conductas favorables, argumentando el porqué de ciertas normas y la necesidad de reflexionar sobre lo

que es moralmente correcto y por qué lo es. El ámbito empresarial es en este sentido, un contexto fundamental para tomar el pulso a esta racionalidad ética porque en este existen, en palabras de Melé:

Al menos, tres aspectos concurrentes a considerar en cada decisión: los resultados buscados –aspectos económicos o técnicos–, las circunstancias sociales y las consecuencias previsibles que pueden afectar a la aceptación de la decisión y a la gobernabilidad de la organización –aspecto social y político– y la calidad moral de la decisión –aspecto ético–. (2000, p. 418)

Ética profesional

A diferencia de la ética normativa, la ética aplicada implica una reflexión moral de problemas o cuestiones concretas y precisas de la vida diaria, por ejemplo, en la ética que debe orientar las prácticas profesionales. Frente a este aspecto, la ética tiene un papel relevante y ha sido determinante en la construcción de nuevas áreas de conocimiento como la ética empresarial, ambiental, legal, de comunicación o la bioética. Un objeto de estudio de estos nuevos campos de conocimiento son las organizaciones que dirigen su atención a cuestiones de la ética creando u orientado la constitución de «códigos éticos» –normas y expectativas– por profesiones. Así mismo, analiza la construcción de una estructura de relaciones sustentadas en valores como la honestidad y la confianza desde diferentes niveles. En este sentido, se hace fundamental la existencia de un código moral colectivo con carácter vinculante entre los miembros de una organización. Este código establece principios y reglas de cumplimiento obligatorio y cuenta con herramientas administrativas que garantizan la ejecución ética de cada profesión.

Este conjunto de normas que definen las buenas o malas prácticas en el campo de la profesión de los individuos permite comprender sus comportamientos de índole personal y organizacional. Este aspecto se ha convertido en un elemento articulador de las organizaciones teniendo en cuenta que esta se ve afectada por decisiones del individuo y los contextos en los que está inmerso. Un ejemplo de ética profesional es *El Código Internacional de Ética Médica*, el cual fue adoptado desde 1949 por la Asamblea General de la AMM

–Asociación Médica Mundial– en Londres, Inglaterra, y modificado en 1968, 1983 y finalmente en 2006. Este código describe los deberes de los médicos hacia los pacientes y hacia sus colegas, y evidencia unos comportamientos generales que se refieren directamente a su conducta profesional. Por ejemplo, el código establece que:

1. El médico siempre debe aplicar su opinión profesional independiente y mantener el más alto nivel de conducto profesional.
2. El médico debe respetar el derecho del paciente competente a aceptar o rechazar un tratamiento.
3. El médico debe recordar siempre la obligación de respetar la vida humana.
4. El médico debe, cuando sea médicamente necesario, comunicarse con los colegas que atienden al mismo paciente. Esta comunicación debe respetar la confidencialidad del paciente y limitarse a la información necesaria.

Según el código internacional de ética médica, existen unos comportamientos que un médico, entendido como un profesional, debe aplicar en su quehacer para llevar a cabo su trabajo sin violar los derechos de ningún paciente, de ningún colega y de sí mismo. Estos deberes y obligaciones son parte esencial de lo que significa la profesión de la medicina, puesto que se refieren a las obligaciones y los deberes que debe seguir un médico. El código internacional de ética médica fue creado como una respuesta a la experimentación nazi por médicos durante la época del tercer Reich. Durante los juicios de Núremberg, un grupo de médicos fueron acusados por realizar experimentos en seres humanos, los cuales fueron caracterizados como crímenes contra la humanidad. Sin embargo, fue el informe acerca de «Crímenes de guerra y la medicina» el que determinó la necesidad de crear un código ético internacional para la medicina. No obstante, no fueron solamente los crímenes nazis los únicos ejemplos. En los Estados Unidos se experimentó con mujeres afroamericanas, en las Filipinas usaron presos para determinar las causas de la peste bubónica, en Japón estudiaron los efectos del no tratamiento de las enfermedades venéreas, y en Guatemala fueron contagiados pacientes con problemas de salud mental, presos y prostitutas para investigar acerca de los efectos de la penicilina en enfermedades como la sífilis. De acuerdo con

lo anterior, vale la pena preguntarse por la necesidad de la ética profesional cuando se pueden establecer ciertas prácticas o discursos «como los médicos» sobre el otro y por las responsabilidades que ello implica cuando no se cumple con los deberes y obligaciones de cada profesión. Este ejemplo también se puede extrapolar hacia el campo de las finanzas y la economía, en donde aquellos quienes poseen un conocimiento acerca del manejo financiero pueden engañar a quienes desconocen el funcionamiento de las finanzas.

En otras profesiones como la de los administradores, existen varias ideas controversiales con respecto al papel eficiente que deben tener los gerentes de las organizaciones en relación con sus actuaciones vinculadas tanto a los objetivos de las empresas como a las exigencias del mercado (Brown, 2013; Donaldson, 2000). No obstante, autores como Heat (2006) afirman que:

Los códigos de ética profesionales tienen una función similar: estar restringido por un código que prohíbe comportamientos oportunistas es una de las formas para que un profesional pueda superar el problema de la confianza en situaciones en las cuales el problema de las asimetrías de información no se puede resolver. (citado por Kriegstein, 2016, p. 453)

Las asimetrías de información a las que se refiere el autor se dan en todo tipo de relaciones entre los profesionales y quienes hacen uso de sus servicios, más aún cuando el conocimiento de estos se caracteriza por una marcada especialización a la cual es difícil acceder por parte de un ciudadano común.

A partir de las anteriores ideas, es claro que la formación de profesionales es una tarea que debe incluir el reconocimiento del contrato social y la capacidad de juzgar moralmente las propias prácticas y discursos profesionales, con el fin de someterlos a una revisión cuidadosa que evite actos fraudulentos o incluso deshonestos. ¿En qué grado aceptamos y nos damos cuenta de nuestros juicios morales? Vale mencionar que existen teorías morales cognitivas y no cognitivas que ayudan a responder a esta pregunta en relación con la forma como reflexionamos y argumentamos nuestros juicios morales, como entendemos nuestra posición como sujetos pertenecientes a una comunidad moral y como entendemos la función de la conducta moral en las relaciones humanas.

Ética empresarial

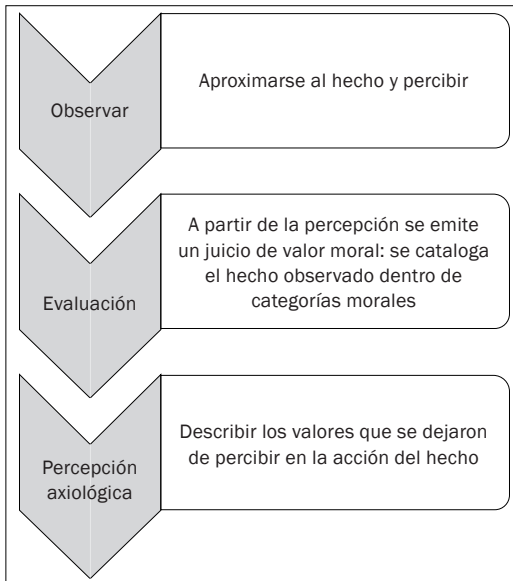
Es importante diferenciar la ética profesional de la ética empresarial, pues, aunque ambas son formas de ética aplicada, contienen unas diferencias esenciales. La ética empresarial se refiere al análisis de principios y problemas éticos dentro del mundo de los negocios y no solamente al comportamiento profesional. Esto quiere decir que la ética empresarial comprende los comportamientos individuales tanto de las organizaciones como de la colectividad. Así como un sistema complejo, aquello que conforma al sistema organizacional, en este caso los individuos o miembros de la empresa, son particularidades de una totalidad. Lo cual quiere decir que la totalidad será afectada directamente por la particularidad. Si un miembro incurre en una acción éticamente cuestionable, la organización se verá afectada como totalidad. Por ejemplo, cuando un funcionario del gobierno incurre en acciones que faltan a la ética, la institución a la que pertenece se ve afectada tanto en su imagen hacia el pueblo como en su funcionamiento interno.

Un autor como Thomas Donaldson propone en su libro *The Ethical Wealth of Nations* (2001), que las economías exitosas dependen en parte de los valores colectivos de sus participantes. De la misma manera, señala que los economistas han proporcionado algunas evidencias acerca de que la adopción de ciertos valores por los miembros de un grupo social, conducen a la prosperidad. Algunos de estos valores, afirma el autor, son de carácter ético y puede establecerse en una suerte de clasificación de cuatro categorías: a) distribución más justa de los bienes que permite a todos, pero especialmente a los económicamente desfavorecidos, desarrollar y emplear sus talentos que aumentan la productividad económica; b) un mejor gobierno, abierto, democrático y «compatible con el mercado» para proporcionar la libertad necesaria para innovación de combustible y actividad económica; c) una arraigada cooperación social; y d) la formación de ciudadanos frente a sus deberes económicos que eviten interacciones económicas destructivas y apoyen el funcionamiento eficiente del sistema económico (Jennings y Velásquez, 2016).

Las cuatro categorías propuestas por Donaldson permiten una mirada de amplio espectro sobre las prácticas ciudadanas y empresariales éticas. Establecer estas categorías como variables para el análisis de las actuaciones individuales

y colectivas permiten crear un instrumento de interpretación de las actuaciones sociales que bien puede complementarse con el método para evidenciar faltas éticas que se emplea de manera individual. Así, cuando suceden este tipo de faltas, tanto la organización como los individuos responsables por las decisiones que se toman en esta deberá hacer el análisis de acuerdo con sus principios o códigos éticos para así llegar a una solución que esté acorde con su reflexión ética y moral. En este sentido, en la ética aplicada existe un método que se utiliza desde la ética empresarial para observar, evaluar y descubrir las fallas estructurales cuando se evidencia una falta de este tipo. El método se puede visualizar de la siguiente manera:

Figura 1. Método para evidenciar faltas a la ética



Fuente. Elaboración propia.

De acuerdo con este método, los procedimientos que puede usar una organización para determinar las fallas en su código ético, la aplicación y socialización de este se derivan de un proceso reflexivo a través del cual se pueda evaluar los juicios morales tanto de la organización como de los miembros de la misma. El último paso, referido a la percepción axiológica (Scheler, 2001) es fundamental porque es a través de este, que pueden reevaluarse los valores que se pasaron por alto en la comisión de un hecho. Este nivel de reflexión implica

retornar a las bases del contrato social y a la escala de valores individuales del o los involucrados en el hecho.

En este sentido, la ética empresarial posee dimensiones normativas al igual que descriptivas, por medio de las cuales no solo aplica su análisis de los principios y problemas éticos que pueden surgir, sino que también constituye los límites y las conductas de los miembros que hacen parte de la organización. Esta constitución normativa se relaciona directamente con la misión y la visión de cada empresa, pues hace parte de su estructura y ayuda a configurar las distintas dimensiones de la empresa. Es decir, es ideal que, al momento de iniciar el proyecto empresarial, se elija un comité ético desde el cual se crearán las obligaciones, deberes y pautas a seguir de acuerdo con unos códigos morales que sean afines con la misión y con la visión de la empresa. De este modo, cuando se incurra en faltas éticas, los miembros de la organización podrán determinar si es un problema del individuo o de la estructura general de la empresa.

De acuerdo con lo anterior, esta aproximación a la ética muestra los derechos y obligaciones entre la empresa y los empleados, proveedores y clientes. Desde la reflexión ética acerca de cómo esta organización quiera constituir ciertos comportamientos como esenciales para su estructuración, las relaciones que se mantienen con otras empresas, con el gobierno y con la sociedad, serán fundamentales para asumir la responsabilidad de crear condiciones organizacionales que fomenten la toma de decisiones mediante dichas reflexiones éticas.

La garantía del cumplimiento riguroso tanto de la normatividad interna de la empresa como de la legislación del país en el que se encuentra la organización, trae enormes ventajas competitivas para la organización. El desarrollo sostenible de las organizaciones depende en gran medida de su respeto por los acuerdos pactados dentro y fuera de estas. La responsabilidad que se tiene con el contrato social es básicamente la misma para todas las organizaciones: brindar la mayor calidad posible en relación con el bien o servicio que se produzca para los consumidores. Si bien es cierto que la ley de oferta y demanda impone nuevos retos a las organizaciones en razón de la enorme competencia que suponen los sistemas capitalistas, es claro que su sostenibilidad en el tiempo depende de un manejo transparente de sus recursos y las relaciones que mantiene con todos sus grupos de interés.

Responsabilidad social de las organizaciones

Es imposible hablar del comportamiento ético de las organizaciones sin llegar a plantearse lo que se ha denominado en las últimas décadas como Responsabilidad Social Empresarial. Para la Comisión Europea (2001, p. 4), esta se define como «la integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales con sus interlocutores». Es importante recordar en este punto que al hablar de interlocutores –*stakeholders*– se está hablando tanto de los sujetos empleados de la organización como de los sujetos externos que son beneficiados o afectados debido a su funcionamiento. Dentro de las organizaciones es común escuchar hablar hoy del *soft-law*, entendidas como recomendaciones o sugerencias de comportamiento dentro de las prácticas que se deben desarrollar profesionalmente. Esta es una de las formas en que las empresas han adoptado normas dentro de sus procesos, que les permiten cumplir éticamente con el desarrollo de sus labores, responder a las necesidades propias de sus trabajadores y a las de los grupos sociales en los que se encuentran.

Estas sugerencias como marco de desarrollo de prácticas éticas, afirma Uriarte (2010), tienen efectos importantes como impulsores de normas futuras o como inductores de determinados comportamientos, llegando incluso a «ser relevantes como mecanismos de evaluación, seguimiento o aplicación eventualmente previstos en los propios códigos de conducta» (2010, p. 87). Ahora bien, existen casos en que es fundamental que se retomen los modelos sociales que se quieren construir para establecer cuál será el aporte de las organizaciones a dichos modelos y cuál es el papel particular de sus colaboradores en ellos. De igual manera, esos modelos socialmente correctos están basados en las constituciones políticas de cada nación y sobre sus principios no puede regular más que el derecho internacional humanitario. De esta manera, el desempeño de las organizaciones siempre estará reglamentado desde las normas jurídicas del Estado-Nación en donde realice sus actividades e incluso por la normatividad propuesta al interior para regular sus procesos.

Ahora bien, estos aspectos constituyen una normatividad que parece inocua ante el enorme poder que han acumulado las denominadas empresas multinacionales durante las últimas dos décadas gracias a la globalización, hecho

sobre el que hay una extensa literatura académica (Crane, Matten y Moon, 2008; Dunning y Lundan, 2008; Roach, 2005; UNCTAD, 2010). Sin embargo, la teoría del contrato social aparece de nuevo como una propuesta para delinear éticamente las prácticas empresariales. En palabras de Nien-hê Hsieh: «así como la idea del contrato social se ha utilizado para justificar la existencia de gobierno y para especificar límites a su poder, también puede usarse la idea del contrato social para justificar la existencia de corporaciones con fines de lucro y especificar sus responsabilidades» (2016, p. 434).

Entre los aspectos que conciernen a la ética con que las organizaciones llevan a cabo sus planes de responsabilidad social, en la actualidad se tienen en cuenta aspectos como preservación del medio ambiente en el presente y para las generaciones futuras, las condiciones dignas de sus trabajadores, la relación entre precio y calidad de sus bienes o servicios, la abolición de prácticas de experimentación con animales e incluso el respeto a sus competidores. Es importante recordar que «la reputación es el carácter que el público atribuye a una compañía» (Villafañe, 2004, p. 24) y funciona como activo intangible en las relaciones que las organizaciones establecen con sus grupos de interés. Cuando estos últimos ven afectados sus intereses han promovido la creación de leyes que protejan a los consumidores o al contexto que se vea afectado por sus prácticas empresariales y comerciales.

La integración de comportamientos morales en aspectos como el desarrollo de servicios o productos, las estrategias de mercadeo y en general, cualquiera de las prácticas que puedan afectar a sus grupos de interés, se ha convertido en una política de calidad fundamental de las organizaciones en la actualidad. La generación de riqueza económica, en esta medida, debe ser coherente con la conservación de la riqueza medioambiental y cultural, con el fin de responder al principio ético de la sostenibilidad. Así, los procesos de veeduría, interventoría y evaluación en general de los proyectos llevados a cabo por parte de las organizaciones, deben funcionar con total transparencia para que el control de estos pueda realizarse en cualquier momento. Las prácticas de corrupción generadas por la ambivalencia moral o una equívoca escala de valores deben ser detectadas por los estamentos reguladores, con el fin no solo de sancionarlas sino de evitar su repetición.

Conclusiones

El comportamiento ético tanto de los trabajadores dentro de las organizaciones como de estas con sus grupos de interés es fundamental para el cumplimiento del contrato social. Las prácticas y discursos propios del ejercicio profesional y las actividades empresariales revelan la manera en que las sociedades han establecido las relaciones entre los individuos y entre estos y las instituciones a las que pertenecen. Bajo esta premisa, la ética no es solo un marco conceptual para establecer códigos para cada una de las profesiones o el manual de imagen empresarial, sino debe establecerse como pilar de todas las prácticas laborales por pequeñas que parezcan. Así mismo, las organizaciones deben tener en cuenta que la generación de riqueza, si bien es uno de sus principales objetivos, no puede conseguirse a cualquier precio. De ser así, estaría en juego no solo la imagen corporativa sino su propio fortalecimiento, porque de la misma fuente de la que extrae sus recursos –naturales y humanos– es a la que busca impactar positivamente y de la que depende para proyectarse en el futuro.

La comprensión de las categorías y conceptos desarrollados a lo largo de este capítulo es fundamental para establecer un marco de análisis hermenéutico que permita abordar diferentes casos empresariales en donde las decisiones de carácter ético hayan jugado un papel fundamental en las organizaciones. Así mismo, este andamiaje teórico permite analizar desde una perspectiva ética los actos de corrupción que se han podido cometer en algunas corporaciones públicas y privadas con respecto a hechos como tráfico de influencias, malversación de fondos, desvío de recursos, entre otros. La reflexión en torno a estos hechos permite establecer una plataforma conceptual a partir de la cual reconocer el papel de la ética y sus implicaciones en las decisiones individuales y corporativas con respecto al desarrollo social de las comunidades.

Referencias

- Brown, E. (2013). Vulnerability and the basis of business ethics: From fiduciary duties to professionalism. *Journal of Business Ethics*, 113(3), 489-504.
- Comisión Europea. (2001). *Libro Verde. Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*. 18.7.2001. Recuperado de <http://eur-lex.europa.eu>

- 98 Crane, A., Matten, D. y Moon, J. (2008). *Corporations and citizenship*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Donaldson, T. (2000). Are business managers professionals? *Business Ethics Quarterly*, 10(1), 83-94.
- Donaldson, T. (2001). The ethical wealth of nations. *Journal of Business Ethics*, 31(1), 25-36.
- Dunning, J. H. y Lundan, S. M. (2008). *Multinational enterprises and the global economy*, (2nd ed.). Cheltenham: Edward Elgar.
- Heath, J. (2004). A market failures approach to business ethics. In B. Hodgson (Ed.), *The invisible hand and the common good*. Berlín: Springer.
- Hsieh, N. H. (2015). The social contract model of corporate purpose and responsibility. *Business Ethics Quarterly*, 25(4), 433-460.
- Jennings, P. y Velásquez, M. (2016). Towards an ethical wealth of nations: An institutional perspective on the Relation between ethical values and national economic prosperity. *Business Ethics Quarterly*, 25(4). DOI: 10.1017/beq.2015.42
- Melé, D. (2000) Racionalidad ética en las decisiones empresariales. *Revista Empresa y Humanismo*, 2(2), 411-437.
- Merino, A. (2006) Soft-law y globalización. *Estudios de teoría crítica de Derecho del trabajo (inspirados en Moisés Meik)*. Buenos Aires: Bomarzo Latinoamericana.
- Roach, B. (2005). A primer on multinational corporations. In A. D. Chandler Jr. y B. Mazlish (Eds.), *Leviathans: Multinational corporations and the new global history* (pp. 19-44). Cambridge: Cambridge University Press.
- Savater, F. (2008). *Ética para Amador*. Barcelona: Ariel.
- Scheler, M. (2001). *Ética: nuevo ensayo de fundamentación de un personalismo ético* (n.º 45). Caparrós Editores.
- UNCTAD. (2010). *World investment report 2010: Investing in a low-carbon economy*. Nueva York: United Nations Publications.
- Uriarte, O. E. (2010). Responsabilidad social de la empresa: ¿Ética, marketing o Derecho? *Derecho PUCP*, (64), 83-98.
- Villafañe, J. (2004). *La buena reputación. Claves del valor intangible de las empresas*. Madrid: Pirámide.
- Von Kriegstein, H. (2016). Professionalism, agency, and market failures. *Business Ethics Quarterly*, 26(4), 445-464.

CAPÍTULO 6. RESPONSABILIDAD SOCIAL Y VALOR COMPARTIDO

SANDRA ORTEGA FERREIRA

Introducción

Los profundos cambios sociales que ha enfrentado el mundo durante las últimas décadas, caracterizados por una marcada desigualdad social, la globalización, el avance en las telecomunicaciones, con multiplicidad de información disponible para todo tipo de espectadores, han llevado a las organizaciones a adaptarse de tal manera que puedan responder a las nuevas necesidades y exigencias de un consumidor cada vez más crítico e informado. Es así como surge una serie de conceptos y modelos de empresa, entre los que se destacan la Responsabilidad Social Empresarial o Corporativa –RSE o RSC–, la ética empresarial y la ética en los negocios, la sostenibilidad y el valor compartido.

Mucho se ha conceptualizado al respecto, algunas aplicaciones han sido exitosas, otras han profundizado la brecha entre empresa y sociedad, así surgen críticas que permiten reflexionar profundamente sobre los temas de interés y proponer nuevas perspectivas para abordar la Responsabilidad Social –en adelante RS–. En el presente capítulo se abordará una de las aproximaciones más aceptada en la actualidad: el valor compartido, sus componentes e implicaciones, así como las principales críticas que ha recibido, no sin antes

100 hacer un recorrido por la evolución del concepto de Responsabilidad Social que permite establecer el contexto en el cual nace esta teoría.

Evolución del concepto de Responsabilidad Social

Una serie de factores de cambio social facilitaron y promovieron el surgimiento del concepto de Responsabilidad Social en primera instancia y permanecen aún vigentes, modulando el actuar de las empresas y el desarrollo de acciones y políticas de RS. A continuación, los factores propuestos por De Sanz (2005), como predecesores de la aparición de este concepto.

En primer lugar, la emergencia de la sociedad civil como agente activo que interviene y decide en todo aquello que afecta su vida, sin ser una excepción en este caso, la acción empresarial.

El segundo factor estaría fuertemente vinculado con el anterior y corresponde a un incremento en la sensibilidad social. Desde hace un tiempo se viene gestando un pensamiento global mucho más participativo, incluyente y equitativo, donde comportamientos que antes eran aceptables e incluso normales, ahora son inadmisibles, como la discriminación racial, por género o preferencia sexual, por discapacidad, etc. Esta sensibilidad también apunta a la exigencia de un comportamiento transparente y ético por parte de los diferentes actores de la sociedad, incluyendo a la empresa privada y la pública.

En contraste con los factores anteriores, surge la fractura social, caracterizada por una dramática inequidad en la distribución de los bienes en la sociedad. Así, las riquezas cada vez se reparten entre una cantidad inferior de personas, mientras que la pobreza se extiende de manera acelerada, generando un desequilibrio social insostenible.

La pobreza en la actualidad, ha alcanzado límites insospechados, evidente en aspectos como el hambre, la desnutrición, la carencia de agua potable e instalaciones sanitarias, las elevadas tasas de mortalidad infantil y materna y el déficit en educación. En primera instancia, el hambre se debe no a un déficit en la producción, sino a una dificultad para acceder a los alimentos, con un gasto en alimentos entre el 50 % y el 80 % del total de ingresos de quienes

se encuentran por debajo del umbral de la pobreza. La falta de instalaciones sanitarias y de agua potable afecta la salud de un gran porcentaje de la población mundial, y las tasas de mortalidad infantil y materna son cada vez más elevadas, siendo altamente preocupante que gran parte de las muertes se dan por causas evitables vinculadas a la pobreza. Finalmente, el déficit educativo característico de los países más pobres, se debe a una bajísima inversión tanto en educación básica como universitaria, a pesar de ser la educación la base del progreso (Klikberg, 2013).

Al parecer, todos estos elementos están fuertemente vinculados con la desigualdad, que ha sido propuesta como una de las causas centrales de la pobreza en el mundo, permeada a su vez por la corrupción que impide que las clases sociales pobres progresen, generando así un círculo vicioso en el que las distancias entre estratos sociales son cada vez más profundas. De esta manera, se estima que «el 1 % de la población mundial es poseedor del 43 % de los activos del mundo. El 10 % más rico tiene el 83 % de dichos activos» (Klikberg, 2013, p. 23).

El cuarto factor definido por De Sanz (2005) es la globalización, que ha marcado una rápida y eficaz transmisión de información facilitada por el acelerado desarrollo de las telecomunicaciones, haciendo que la distancia no sea un impedimento para hacer pública la información, este fenómeno ha conducido a la unificación de opiniones y a la construcción de una cultura colectiva. La globalización también ha abierto el camino para el libre comercio entre naciones, promoviendo el consumo y la producción, en algunos casos desmedidos, profundizando las distancias sociales generadas por la inequidad, que cada vez son más visibles, por la facilidad en la difusión de la información.

El quinto factor corresponde al surgimiento del concepto de desarrollo sostenible, producto del devastador efecto que ha generado la industrialización sobre el medio ambiente. Así, se ha hecho evidente la necesidad de generar acciones desde la empresa para mitigar este impacto negativo y de alguna manera contribuir a la reforestación y cuidado de los recursos naturales; de lo contrario, no existirán condiciones para la producción en el futuro y muy probablemente tampoco las habrá para la subsistencia. A partir de este pano-

102 rama, surge un consumidor cada vez más exigente, conocedor de la realidad actual y de la necesidad de generar procesos productivos sostenibles.

El siguiente factor es la necesidad de empleos de calidad, pues la situación laboral cada vez es más compleja, la gran cantidad de jóvenes con formación y poca experiencia, la alta competencia en el mercado laboral y la inestabilidad laboral generalizada, constituyen una constante en la actualidad, lo que impacta negativamente la calidad de vida de la sociedad en general, afectando el desarrollo económico de los pueblos.

El séptimo factor corresponde a la necesaria participación social, producto de la insatisfacción de la sociedad con respecto a la acción de sus gobernantes. El pueblo, cada vez más informado, exige una mayor participación en las decisiones políticas. De esta manera, es inminente el nacimiento de una nueva democracia, una más participativa, donde la sociedad se sienta representada y correctamente gobernada.

El octavo factor, es el surgimiento del concepto de «capital social», entendido como «las normas, instituciones y organizaciones que promueven: la confianza, la ayuda recíproca y la cooperación» (Durston, 2000, p. 7). El capital social constituye el recurso principal para iniciar el proceso de desarrollo de una nación en la actualidad.

El noveno y último factor propuesto por De Sanz (2005) es el cambio en el concepto de empresa, producto de una transformación cultural, caracterizada por la superación de la etapa de revolución industrial y la búsqueda de un modelo de empresa transparente, ético, equitativo y con compromiso social y ambiental.

De esta manera, se genera un contexto social apto para la aparición de la RS como alternativa para que las empresas puedan responder a las demandas de sus grupos de interés.

Un primer enfoque para la RS fue la filantropía, una práctica común en las organizaciones –aún en la actualidad–, en un intento por cerrar la brecha existente entre la sociedad y la empresa, a través de la acción voluntaria de

asignación de recursos para el desarrollo de iniciativas sociales, en forma de donación a diferentes instituciones de ayuda comunitaria, como fundaciones o entidades de carácter religioso (Sanborn y Portocarrero, 2008). En la década de 1950, se acuña el concepto de filantropía empresarial, entendida inicialmente como una serie de lineamientos que articulan las acciones de la empresa con los valores de la sociedad (Bowen, 1953), incluyendo también las donaciones como un programa institucional de las empresas. Durante esta década también se desarrolla el concepto de ética empresarial (Sabogal, 2008).

Durante la década de los años 60, se habla por primera vez del término *stakeholders*, para referirse a los grupos de interés de una organización, concepto que en el futuro sería clave en el desarrollo de las teorías de RS y valor compartido. En las universidades comienza a manejarse el concepto de Responsabilidad Social en la empresa a partir de la ética en los negocios. Durante los años setenta, se trabaja el tema de estrategia a partir de la teoría de los *stakeholders* y se comienza a sistematizar el concepto de Responsabilidad Social Empresarial –RSE–. En la década de los ochenta surge una corriente menos asistencialista, orientada al desarrollo de las comunidades (Sabogal, 2008).

Durante la década de 1990 se difundió el concepto de RSE, ampliando el alcance de la filantropía inicial, incluyendo temas de ética en los negocios y transparencia, gobierno corporativo, derechos humanos, sostenibilidad, teniendo en cuenta a los *stakeholders* de la organización (Bruni, 2015). En la actualidad, la norma ISO 26000 (2010) define la responsabilidad social como la responsabilidad de una organización ante los impactos que sus decisiones y actividades ocasionan en la sociedad y el medio ambiente, mediante un comportamiento ético y transparente que:

- Contribuya al desarrollo sostenible, incluyendo la salud y el bienestar de la sociedad.
- Tome en consideración las expectativas de sus partes interesadas.
- Cumpla con la legislación aplicable y sea coherente con la normativa internacional de comportamiento.
- Esté integrada en toda la organización y se lleve a la práctica en sus relaciones. (ISO 26000, 2010).

104 A comienzos del siglo XXI, los escándalos financieros producto de una actuación carente de ética en las organizaciones, generaron cuestionamientos en la sociedad y una reflexión profunda por parte de las organizaciones. Autores como Porter y Kramer (2006), que hacen parte de los padres de la administración moderna, critican el concepto tradicional de RSE y proponen el modelo de valor compartido, predominante en la actualidad, aunque también foco de críticas producto de la reflexión hecha por la empresa y por diferentes autores (Crane, Palazzo, Spence y Matten, 2014).

Críticas a la Responsabilidad Social Corporativa tradicional

Si bien el enfoque tradicional de la RSC ha sido predominante, existe una gran cantidad de críticas y cuestionamientos a este modelo, el primero tiene que ver con el carácter voluntario de estas iniciativas, pues no es claro si es suficiente el alcance de los programas de RSC sin que exista algún tipo de obligatoriedad. Otro de los cuestionamientos más comunes se relaciona con los efectos positivos que tiene la RSC en la organización, en este caso la pregunta apunta a dilucidar si se cumple la función social de estos programas o si la RSC constituye nada más un «lavado de imagen» de las empresas para dinamizar el mercado (Sabogal, 2008).

Porter y Kramer (2006) plantean que los esfuerzos hechos por las empresas a través de los programas de RSC no son tan productivos como podrían. En primer lugar, por una de las premisas básicas de la RSC, según la cual su objetivo principal sería mitigar el impacto negativo de sus acciones sobre el entorno social y ambiental, lo que dejaría implícita la existencia de una brecha entre sociedad y empresa, cuando debería ser evidente su interdependencia.

La percepción general, en relación con este tema, es que las empresas prosperan a expensas de la comunidad, utilizando los recursos de manera indiscriminada y generando poco o ningún progreso en la sociedad. Todo esto agravado por una concepción de empresa que prevalece desde la revolución industrial, donde la búsqueda de la productividad podía no tener límites, pasando por encima de los derechos de los trabajadores, de la sociedad y del medio ambiente. Si bien, esta forma de manejar las organizaciones ha cambiado sustancialmente, en el

imaginario colectivo persiste esta percepción, donde la empresa es enemiga de la sociedad y saca provecho de ella siempre que le es posible.

Los enfoques tradicionales presentan estrategias reactivas, donde únicamente después de generar un efecto negativo y un rechazo por parte de la comunidad, se inicia el diseño e implementación de acciones tendientes a generar ventajas para la sociedad.

Las iniciativas asociadas a la RSC suelen ser desarticuladas, cada una apuntando a un *stakeholder* diferente para disminuir su descontento con la empresa y alejadas de los procesos neurales de la organización. Esta forma de abordar la RSC suele generar una tensión mayor entre los negocios y la sociedad, más que mitigarla, pues basa toda la relación entre ellos en la fricción y no en los elementos de intersección donde seguramente la cooperación podría generar resultados más productivos (Porter y Kramer, 2006).

Por otra parte, la creación de directrices genéricas para la implementación de la RSC en las empresas, no permite el análisis particular de la situación de cada organización para convertir estas iniciativas en una estrategia corporativa que genere un verdadero impacto positivo en el desarrollo de las actividades empresariales. De esta manera, se plantea una desconexión entre las acciones de responsabilidad social y el quehacer de las organizaciones, en vez de un sentido de progreso social, económico y de protección ambiental proveniente de los procesos neurales de la organización (Porter y Kramer, 2006).

Valor compartido

A partir de las críticas planteadas a la RSC tradicional, surge la teoría de valor compartido propuesta por Porter y Kramer (2006; 2011), que propone, en primera instancia, una integración entre los negocios y la sociedad con el fin de generar progreso para ambas partes. El concepto de valor compartido puede definirse como «las políticas y prácticas operativas que facilitan la competitividad de una compañía, promoviendo simultáneamente las condiciones económicas y sociales en las comunidades en las que opera» (Porter y Kramer, 2011, p. 66).

Así, la propuesta no estaría orientada a los valores personales, como podría pensarse en primera instancia, sino al valor en términos económicos; tampoco entrarían en este esquema la filantropía, ni la RSC tradicional, se trata de un nuevo modelo de empresa, donde la Responsabilidad Social no estaría ubicada en la periferia sino en el centro del quehacer de las organizaciones. Esto es, de acuerdo con Vidal (2011), el diseño de nuevos modelos de empresa y maneras de producir beneficios económicos, orientados a los temas que realmente interesan a la sociedad.

El primer planteamiento de Porter y Kramer (2006) al respecto, tiene que ver con la necesidad de establecer una visión más amplia de la interacción entre empresa y sociedad, a través de la identificación de necesidades e intereses comunes y definir de manera clara las relaciones entre las dos partes, tanto los componentes provenientes de la organización que impactan la sociedad –*inside-out linkages*– como aquellos que surgen en la sociedad e impactan a la organización –*outside-in linkages*–. Los asuntos sociales que afectan esta relación y constituyen oportunidades para la creación de valor compartido, se clasifican en tres categorías principales: asuntos sociales genéricos, que no tienen una incidencia directa sobre la compañía; impactos sociales de la cadena de valor, que surgen directamente de las acciones de la compañía en su labor cotidiana; las dimensiones sociales del contexto competitivo, que surgen del entorno social y afectan a la organización de manera positiva o negativa. En este caso, las organizaciones deben identificar y priorizar estos asuntos para poder generar una relación saludable con su entorno social, integrando los vínculos *inside-out* y *outside-in*, para diseñar una estrategia corporativa unificada y afirmativa que les permita llegar a la creación de valor compartido.

Existe una gran cantidad de actividades que podría emprender una organización para beneficiar a la comunidad, pero en este punto es clave tener una visión estratégica de la situación, seleccionando solamente aquellas acciones que además de cumplir con los aspectos legales –punto de partida para cualquier programa de Responsabilidad Social–, permitan tener un impacto importante sobre la sociedad y generen beneficios para la organización, en un panorama gana-gana. Las organizaciones son las instituciones sociales llamadas a generar progreso económico, de allí su gran responsabilidad con el entorno social, lo

que implica la necesidad de planear de manera muy cuidadosa y estratégica cada una de las acciones orientadas a este fin.

Para que este enfoque prospere, es importante que lo haga dentro de una cultura empresarial de sensibilidad social, dispuesta a invertir en estos aspectos, que al final van a favorecer simultáneamente a la organización en el mediano y el largo plazo. También es importante que exista investigación en relación con los tipos de asuntos sociales que podría atender la empresa, de acuerdo con el impacto y el retorno para la organización, a través de mediciones como el retorno sobre la inversión –ROI, por sus siglas en inglés–, que en este caso no es un proceso sencillo, por los intangibles involucrados (Gettler, 2014).

Una de las premisas más importantes del valor compartido es que, para que una compañía progrese, debe ubicarse en una comunidad exitosa, que le dé soporte y le permita crear la demanda requerida para ofrecer sus productos o servicios. De esta manera, es clave que la organización promueva el bienestar económico y ambiental de su comunidad, de tal manera que tanto la sociedad como la empresa progresen de una manera equilibrada, recibiendo beneficios de manera recíproca.

Porter y Kramer (2011) establecen tres estrategias complementarias entre sí, para la creación de valor compartido, donde cada una aporta acciones concretas de impacto social, además de facilitar el funcionamiento de las demás. Estas estrategias son: replanteamiento de productos y mercados, redefinición de productividad y desarrollo del clúster local.

Replanteamiento de productos y mercados

Tal como se mencionó anteriormente, la creación de valor compartido se plantea como una estrategia que no está en la periferia sino en el centro de los procesos de las organizaciones, de tal manera que, desde el momento mismo en que se concibe la idea de negocio y se establecen los procesos neurales de la organización, la estrategia corporativa debería estar inmersa en el concepto de valor compartido. Es frecuente que, al diseñar un plan de negocio, se piense primero en una idea de producto o servicio, y una vez creada la empresa, se trabaje en estrategias de mercadeo para generar la

demanda necesaria para comercializar aquello que se ofrece, ignorando los nichos de mercado que se encuentran desatendidos. Todo este proceso suele ignorar una cuestión básica: la utilidad real que tiene para el consumidor, el producto o servicio que se ofrece.

Porter y Kramer (2011) afirman que una simple exploración de las necesidades sociales, permitiría al emprendedor identificar necesidades no satisfechas e incluso nichos de mercado pobremente atendidos, lo que permitiría redefinir procesos de manufactura, mercadeo o distribución, encontrar nuevas oportunidades para reposicionarse en el mercado, generando factores realmente innovadores que apunten a las necesidades actuales de la comunidad. Estas acciones impactarían de manera positiva a la sociedad, pues la empresa estaría más atenta a las necesidades reales de sus consumidores, supliéndolas de manera eficaz, lo que generaría beneficios importantes también para la compañía, a través de la fidelización de sus clientes y el descubrimiento de nuevos mercados.

Es sorprendente que muchas de las necesidades que aún no han sido atendidas por el mercado, corresponden a temas básicos relacionados con salubridad, alimentación, vivienda, energía, etc. (Vidal, 2011), y no necesariamente tienen que ver con el desarrollo de tecnología de punta, como podría pensarse en primera instancia. Este es un hecho que permitiría a cualquier empresario iniciar el proceso de exploración de las necesidades de la comunidad, con el fin de encontrar estos aspectos de innovación que podrían redefinir sus estrategias y posicionar a su compañía.

Redefinición de la productividad en la cadena de valor

El modelo teórico de cadena de valor fue acuñado por Porter (1985) y corresponde a una representación descriptiva de la totalidad de las acciones empresariales que derivan en la generación de valor al cliente final a través de una estrategia que minimiza los costes, optimizando los recursos de la organización y el flujo de sus procesos. Este concepto ha sido de gran utilidad en el análisis de planeación estratégica en las organizaciones, disminuyendo costos para la organización, al mismo tiempo que se maximiza el valor recibido por el cliente (Vidal, 2011).

La cadena de valor de una organización se ve afectada por diferentes problemas sociales, lo que se traduce en oportunidades para la creación de valor compartido, a través del diseño de nuevas maneras de operar, de tal manera que sea posible atender las necesidades de la comunidad a partir de la sinergia entre empresa y sociedad. No se trata de una reducción de costos a corto plazo, sino de idear nuevas maneras sostenibles de operar (Porter y Kramer, 2011).

Existen algunos frentes de acción comunes en los que la aplicación de valor compartido modifica la cadena de valor, muchos de ellos interdependientes, el uso de la energía y la logística, el uso de recursos, el aprovisionamiento y la distribución, todos ellos alineados con la estrategia central de la organización, constituyen aspectos innovadores que permiten a la organización ser más productiva y ofrecer un mayor valor a sus clientes, generando satisfacción a más bajo costo (Porter y Kramer, 2011). Un ejemplo de estas acciones es la relación con los proveedores, cuando la compañía comparte con ellos tecnología y conocimientos, les facilita el proceso de producción, de tal manera que en el futuro estos podrán ofrecer insumos suficientes y de calidad, a un menor costo, lo que favorecerá tanto a la organización como al proveedor, facilitando la creación del círculo virtuoso del valor compartido (Vidal, 2011).

Desarrollo del clúster local

Los clústers se definen como concentraciones geográficas de firmas, negocios relacionados, proveedores e infraestructura logística en un campo particular, generando relaciones empresariales respetuosas y condiciones de competitividad claras, justas y transparentes. Si bien, estas unidades están compuestas en gran medida por competidores, el propósito es la cooperación, el soporte y la infraestructura a partir de la construcción de una masa crítica que permita tener un mayor impacto social. Es corto el alcance que podría tener una iniciativa social propuesta por una microempresa que actúa de manera individual, pero si esta hace parte de un clúster, puede llegar a impactar un sector poblacional mucho más extenso, haciendo de la iniciativa original, un proyecto de gran alcance, con un retorno superior para las organizaciones que conforman el clúster (Porter y Kramer, 2011; Vidal, 2011).

110

Un clúster fortalecido también puede mitigar los impactos negativos que tiene un entorno complejo, sobre las operaciones de las organizaciones, disminuyendo costos para todas las empresas que son miembros de la unidad, al asumir de manera colaborativa las problemáticas provenientes de los *outside-in linkages*.

Una ventaja importante de la formación de clúster, tanto para la sociedad como para los empresarios, es la formación de mercados abiertos y transparentes, donde los proveedores entregan insumos de calidad comprobada a precios justos, hay transparencia en la asignación de precios para los productos o servicios que ofrece la organización y no hay lugar para la formación de monopolios y la explotación laboral. De esta manera, es posible diseñar estrategias conjuntas para el desarrollo de procesos de logística, cadenas de abastecimiento y distribución más eficientes, para todas las compañías que conforman el clúster (Porter y Kramer, 2011).

La evolución del capitalismo en valor compartido

Porter y Kramer (2011) plantean que la creación de valor compartido es un modelo tan disruptivo que requiere una forma evolucionada de capitalismo para poder funcionar, en este sentido indican que el capitalismo tendría que incluir un propósito social, no desde el punto de vista de la caridad sino orientado a la generación de progreso económico y el fortalecimiento de los vínculos entre empresa y comunidad.

En este sentido, valor compartido se refiere a expandir radicalmente las ideas con respecto a lo que significa el capitalismo. No basta con pensar en términos de emprendimiento social, si bien estas iniciativas son loables, no se han diseñado necesariamente pensando en generar valor, ni con el rigor y metodología que requiere una estrategia empresarial que surja de los procesos centrales de la organización y logre permear todas sus acciones en una cultura de creación de valor, tanto para la organización como para todos sus grupos de interés. Es claro que la responsabilidad social no se financia de la nada, requiere fondos, pero debe responder a una inversión inteligente, de tal manera que no desangre a la organización, sino que, por el contrario, derive en beneficios para ambas partes. En este caso, se trata de usar hábilmente el

poder del sistema capitalista con el fin de generar valor tanto para la empresa como para la sociedad, de una manera sostenible en el tiempo (Porter, 2012).

Esta transformación hacia un capitalismo más sofisticado ya estaría en proceso, a partir de la aplicación de los principios de valor compartido, las organizaciones estarían en capacidad de utilizar sus recursos, habilidades y estrategias para resolver problemas sociales reales, de tal manera que cambie drásticamente la relación entre empresa y comunidad, hacia la construcción de un sistema capitalista moderno, interesado en los asuntos sociales y en el progreso mutuo (Porter y Kramer, 2011).

Críticas al modelo de valor compartido

Como cualquier modelo disruptivo, la teoría de valor compartido enfrenta críticas importantes, que enriquecen el debate y permiten fortalecer o replantear los postulados de los autores. Crane, Palazzo, Spence y Matten (2014) presentan una serie de críticas al modelo de valor compartido, tras una exhaustiva revisión de sus planteamientos y la comparación con otras teorías afines.

La primera observación tiene que ver con la falta de novedad de este, pues se plantea que hace críticas demasiado fuertes a la RSC, desconociendo sus aportes más recientes, provenientes de la RSC estratégica, que tienen una gran cantidad de conceptos y prácticas comunes con valor compartido, tal como ocurre con los modelos de innovación social y administración de *stakeholders*.

La segunda crítica se relaciona con la tendencia de la teoría de valor compartido a ignorar las evidentes tensiones que pueden existir entre los objetivos sociales y los económicos, al simplificar la complejidad de la toma de decisiones en las organizaciones, ignorando variables tales como los intereses puramente financieros de la empresa o algunos de sus *stakeholders*, que puedan ser incompatibles con los objetivos sociales y ambientales.

La tercera crítica tiene que ver con los desafíos que supone la obediencia de las empresas con respecto al régimen legal al cual pertenecen, esta es una situación que se hace más compleja en la medida que se habla de organizaciones

112 de mayor envergadura, como las multinacionales. Esta es una variable que no se tiene en cuenta en el modelo de valor compartido y que afecta de manera dramática las estrategias de negocios asumidas por las empresas y su relación con la sociedad.

La cuarta y última crítica plantea que el modelo de valor compartido se basa en una concepción superficial del rol que desempeñan las organizaciones en la sociedad, además de plantear la necesidad de evolución del capitalismo sin analizar las estrategias que requiere este proceso (Crane *et al.*, 2014).

De esta manera se observa que, a pesar de ser una de las teorías de RS predominantes en la actualidad, el valor compartido está lejos de ser una teoría perfecta o la respuesta a la totalidad de las necesidades sociales y empresariales, tiene grandes bondades, pero es importante tener presentes las observaciones provenientes de la crítica para construir un modelo cada vez más pertinente para una sociedad en constante cambio, como lo es la sociedad contemporánea.

Desarrollos recientes del modelo de valor compartido

Durante los últimos años, el modelo de valor compartido no solo ha sido ampliamente aceptado por la comunidad académica y por las organizaciones, sino que se ha convertido prácticamente en un deber para las empresas, pues la idea de que la empresa privada podría, a través de su experticia, generar estrategias para atender los principales problemas mundiales –desigualdad, pobreza, cambio climático, etc.– ha desvirtuado los cuestionamientos sociales en relación con la legitimidad de los negocios y ha disminuido la brecha entre la empresa y la sociedad.

Entre los avances más recientes en la teoría del valor compartido, se cuenta el análisis del ecosistema de las organizaciones (Kramer y Pfitzer, 2016), que surge de la evaluación de las variables que rodean a las empresas y afectan su operación, determinando las condiciones del mercado para sus proveedores y distribuidores. Así, es evidente que las compañías no existen en el vacío y el ecosistema social en el que desarrollan sus actividades determina en gran medida su operación, de hecho, las normas culturales y las políticas

gubernamentales pueden generar limitaciones importantes para el quehacer de las organizaciones, por lo cual es necesario iniciar esfuerzos de impacto colectivo para involucrar a todos los actores del ecosistema.

El impacto colectivo se basa en la premisa de que los problemas sociales surgen de una combinación compleja de acciones de los diferentes actores sociales y solo los esfuerzos coordinados de todos los actores, incluyendo a las compañías, el gobierno y miembros de la sociedad civil, podrían resolver estos problemas, a partir de un cambio en el funcionamiento del sistema (Kramer y Pfitzer, 2016).

Para preparar el ecosistema, es necesario poner en marcha cinco elementos (Kramer y Pfitzer, 2016). El primero consiste en el desarrollo de una agenda común entre los *stakeholders*, que permita alinear esfuerzos y definir los compromisos de cada organización; el segundo, corresponde a un sistema de medición compartido, que permita formalizar la agenda común, a partir de una serie de indicadores para determinar la manera en que el éxito debe ser medido y reportado; el tercer elemento está constituido por las actividades de reforzamiento mutuo, que permiten que cada uno de los actores se enfoque en aportar desde su experticia, generando actividades diversas para producir sinergia en el logro de los objetivos comunes; el cuarto elemento es la comunicación constante, que permita construir confianza y coordinar objetivos mutuos entre los diferentes actores; finalmente, el quinto elemento corresponde a un apoyo orientado a la espina dorsal del proyecto, dado por una o más organizaciones independientes –neutrales–, que guíe la visión y estrategia para asegurar que todos los elementos permanezcan alineados e informados.

Las aplicaciones actuales del modelo son múltiples y están orientadas a la resolución de problemas globales desde el valor compartido, ejemplo de esto es la investigación realizada por Chailertpong y Phimolsathien (2018), en la que proponen el involucramiento de múltiples *stakeholders* para crear valor a partir del uso de desechos para la generación de energía.

Por su parte, una revisión realizada por Dembek, Singh y Bhakoo (2016) reveló que la teoría de valor compartido ha permeado el lenguaje de múltiples

disciplinas, pero aún tiene cierta ambigüedad que ha derivado en interpretaciones y aplicaciones discrepantes, por lo que se hace imperiosa la profundización conceptual, especialmente a partir del establecimiento de diferencias claras con teorías relacionadas. En este sentido, un estudio reciente realizado por Wójcik (2016) busca establecer un análisis diferencial de la teoría de valor compartido frente a la responsabilidad social corporativa, permitiendo establecer bases conceptuales para el análisis de la teoría de creación de valor compartido. Otros aportes recientes a esta teoría están orientados a la construcción de un marco ético, desde la construcción de marcos para la creación e implementación de normas, más allá de la concepción de ganar-ganar que caracteriza al modelo (De los Reyes, Scholz y Smith, 2017); esta propuesta ofrece un enfoque denominado CSV+ que constituye un marco construido alrededor del valor compartido, argumentado a partir de los marcos éticos.

Conclusiones

En el presente capítulo se abordaron temáticas relacionadas con la Responsabilidad Social y el valor compartido. En primera instancia se hizo un breve recorrido histórico por el concepto de Responsabilidad Social, desde los factores predisponentes de su aparición, pasando por el enfoque filantrópico, hasta el desarrollo de la Responsabilidad Social Empresarial o Corporativa. Posteriormente se presentaron las críticas actuales al modelo tradicional de RSC, principalmente orientadas a su enfoque reactivo más que proactivo en la sociedad, así como su estructura desarticulada de la estrategia organizacional en la mayor parte de las empresas que la aplican.

Más adelante, se presenta el enfoque de valor compartido propuesto por Porter y Kramer (2006), basado en el cierre de la brecha entre empresa y sociedad y el desarrollo de una relación gana-gana entre las dos partes, desde una mirada táctica. Se incluyen las tres estrategias principales que plantea el modelo: el replanteamiento de productos y mercados, la redefinición de productividad y el desarrollo del clúster local. Estos autores también contemplan la necesidad de una evolución del capitalismo hacia un modelo más social y estratégico, producto del desarrollo empresarial contemporáneo. Posteriormente, se presentan las críticas más importantes hechas al modelo de valor compartido,


necesarias para el ajuste o replanteamiento de la teoría y finalmente se presentan las tendencias actuales en el desarrollo del modelo.

De esta manera, es claro que el valor compartido constituye el enfoque más aceptado en la actualidad, tanto en el contexto académico como empresarial, puesto que permite abordar el progreso de la organización y de la sociedad desde un punto de vista estratégico, como centro del quehacer de las empresas. Este enfoque ha tenido tal impacto, que llega a formular una evolución del capitalismo y una transformación en la manera en que se conciben las organizaciones como actores de gran impacto en la construcción de sociedad.

Referencias

- Bowen, H. R. (1953). *Social responsibilities of the businessman*. Nueva York: Harper.
- Bruni, J. (2015). La gran inflexión: la responsabilidad social en el siglo XX. *Debates IESA, 20(2)*, 35-37.
- Crane, A., Palazzo, G., Spence, L. y Matten, D. (2014). Contesting the value of Creating shared value. *California Management Review, 56(2)*, 130-153.
- Chailertpong, T. y Phimolsathien, T. (2018). Solving global problems: Waste to power while creating stakeholder shared value. *Business & Economic Horizons, 14(1)*, 54-74. doi:10.15208/beh.2018.5
- Dembek, K., Singh, P. y Bhakoo, V. (2016). Literature review of shared value: a theoretical concept or a management buzzword? *Journal of business ethics, 137(2)*, 231-267. doi:10.1007/s10551-015-2554-z
- De los Reyes Jr., G., Scholz, M. y Smith, N. C. (2017). Beyond the Win-Win: creating shared value requires ethical frameworks. *California Management Review, 59(2)*, 142-167. doi:10.1177/0008125617695286
- De Sanz, M. (2005). La Responsabilidad Social de las empresas, o un nuevo concepto de empresa. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, 53*, 29-51.
- Driver, M. (2012). An interview with Michael Porter: Social entrepreneurship and the transformation of capitalism. *Academy of Management Learning & Education, 2(3)*, 421-431.
- Durston, J. (2000). *¿Qué es el capital social comunitario?* Santiago de Chile: CEPAL, Serie Políticas Sociales.
- Gettler, L. (2014). Shared value. *Business september 2014*, (pp. 46-48).

- 116 ISO. (2010). *ISO 26000. Guidance on social responsibility*. Recuperado de <https://www.iso.org/obp/ui#iso:std:iso:26000:ed-1:v1:en>
- Kliksberg, B. (2013). *¿Cómo enfrentar la pobreza y la desigualdad?* Buenos Aires: Ministerio de Educación y UNESCO.
- Kramer, M. y Pfitzer, M. (2016). The ecosystem of shared value. *Harvard Business Review*, 1-11. Recuperado de <https://hbr.org/2016/10/the-ecosystem-of-shared-value>
- Porter, M. (1985). *Competitive Advantage*. Nueva York: Free Press.
- Porter, M. y Kramer, M. (2006). Strategy & society: The link between competitive advantage and corporate social responsibility. *Harvard Business Review*, 84(12), 78-92.
- Porter, M. y Kramer, M. (2011). Creating shared value. *Harvard Business Review*, 89(1/2), 62-77.
- Sabogal, J. (2008). Aproximación y cuestionamientos al concepto responsabilidad social empresarial. *Revista Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Militar Nueva Granada*, 16(1), 179-195.
- Sanborn, C. y Portocarrero, F. (2008). *Filantropía y cambio social en América Latina*. Lima: Universidad del Pacífico.
- Vidal, I. (2011). El principio de valor compartido de Porter y Kramer. *Boletín del Centro de Investigación de Economía y Sociedad*, 92, 1-5.
- Wójcik, P. (2016). How creating shared value differs from corporate social responsibility. *Journal of management & business administration. Central Europe*, 24(2), 32-55. doi:10.7206/jmba.ce.2450-7814.168



Unidad III
**Constitución
Política y cátedra
de la paz**

CAPÍTULO 7. DISCURSO Y NORMATIVIDAD

JUAN CARLOS PATIÑO

Introducción

La noción de discurso ha sido tratada por distintos autores y teóricos, quienes han buscado dar cuenta del funcionamiento y las relaciones entre los enunciados, el lenguaje, los sentidos, las significaciones y las prácticas sociales. Las relaciones entre el discurso, el poder, el sujeto y la sociedad son algunos de los temas fundamentales para comprender la constitución tanto de nuestras comunidades como de nosotros mismos. En este sentido, el discurso forma parte de quiénes somos, cómo nos configuramos y el tipo de sociedad que estructuramos. Para los estudiosos del discurso, no hay nada que se pueda explicar por fuera de este. Todos los enunciados que usamos para explicar nuestras ideas y sentimientos, y la forma como nos relacionamos con nuestra realidad, se hace a través del discurso y del lenguaje. Luego del giro lingüístico, entendemos nuestras relaciones atravesadas por las distintas formas discursivas que nos han posibilitado acceder a conocimientos de la naturaleza y de nuestra formación como seres sociales. De este modo, el discurso, sea pictórico, lingüístico, práctico o sensorial determina las relaciones que establecemos y los comportamientos que reiteramos dentro de ciertos periodos históricos.

Michel Foucault: el discurso y la normalización

De acuerdo con las propuestas de Michel Foucault en *Las palabras y las cosas*, el discurso es una práctica que obedece a un *a priori histórico* que dota de significados a los enunciados y las prácticas discursivas. Castro (2006) explica este *a priori histórico*¹ como las condiciones históricas de los enunciados, sus condiciones de emergencia o su forma específica de ser. Es decir, «los principios según los cuales se sustituyen, se transforman y desaparecen» (Castro, 2006, p. 12), aquellas significaciones o sentidos que hemos otorgado históricamente a los enunciados. En este sentido, el *a priori histórico* se debe comprender como una manera de entender el orden histórico de las cosas y la apertura para cuestionarnos por qué surgen ciertos conceptos en determinadas épocas. De este modo, los sentidos que se le otorgan a los enunciados de los discursos se hacen de acuerdo con el momento histórico que se experimenta en el instante en que surge determinado discurso. Por ejemplo, un sentido de un enunciado como «se volvió viral» cambia de acuerdo con el momento histórico determinado. Antes de la aparición de internet, viral se refería a microorganismos infecciosos que causaban enfermedades. Hoy, luego de la globalización de internet y del uso de las redes sociales, viral también se refiere a un contenido digital que se hace mundialmente popular viajando de un dispositivo a otro. Así, los enunciados y, por ende, los discursos que construimos están circunscritos al momento, las condiciones y el orden histórico. Para ampliar este tema vale la pena revisar las categorías del contexto que propone Van Dijk en su libro *Sociedad y discurso: cómo influyen los contextos sociales sobre el texto y la conversación* (2015).

¹ Es importante aclarar que el *a priori histórico* expuesto por Foucault tiene unas diferencias en tanto el *a priori* kantiano. Para Kant (2007), el *a priori* es una estructura, una forma o una condición para poder conocer la realidad mediante distintas categorías, entre las cuales estaría la causalidad. En este sentido, el *a priori* kantiano entendido como una estructura mental, es un conocimiento que no se vale de la experiencia, es universal y necesario. De acuerdo con lo anterior, Kant (1994) explica la importancia de las ideas regulativas de la razón en tanto que estas evidencian que todo tiene un propósito que organiza nuestras acciones. Por lo cual, cuando nos enfrentamos a las acciones humanas reales, nos debemos preguntar qué las une o si existe una disposición para la razón en estas. De este modo, la razón histórica la entiende el autor como un hilo conductor que permite plantearse la existencia de una continuidad histórica en tanto hay un progreso que puede darse de acuerdo con un plan de la naturaleza. Según Kant, el tiempo histórico progresa, para Foucault este tiempo es discontinuo.

De acuerdo con lo anterior, el discurso se transforma según los cambios en el orden histórico. En este sentido, la tarea de la transformación del discurso queda en manos de las prácticas discursivas al ser estas las que otorgan sentido al mundo a partir de las relaciones de fuerzas que se articulan entre sí. Para Foucault, los sujetos no dotamos de sentido al discurso, son las prácticas las que posibilitan la inclusión o exclusión de sentidos mediante el uso, la reiteración o la matización de ciertos enunciados y sus sentidos. El sujeto, por lo tanto, es el lugar en donde el discurso cobra poder y las formaciones discursivas son las estructuras que constituyen a los discursos. Así, Foucault comprende al discurso como «un conjunto de enunciados que dependen de un mismo sistema de formación» (1979, p. 181), desde el cual se puede observar cómo las relaciones entre fuerzas –como el poder y los sujetos– funcionan como reglas o normas que fomentan ciertos comportamientos en la sociedad.

En *El orden del discurso*, Foucault propone que «en toda sociedad la producción del discurso está controlada, seleccionada y redistribuida por cierto número de procedimientos que tienen por función conjurar sus poderes y peligros, dominar el acontecimiento aleatorio y esquivar su pesada y temible materialidad» (1999, p. 14). Por lo cual, las formaciones discursivas se entienden como regularidades temporales de los discursos que determinan cómo hablamos y relacionamos los objetos y los conceptos, durante cierto periodo histórico. Por ejemplo, los procedimientos de la configuración de la vivienda o de la casa se pueden comprender como discursos que fueron motivados por voluntades de verdad, que en un contexto histórico particular abogaron por su constitución como parte fundamental de la sociedad. Es decir, para Foucault, la organización de la sociedad mediante las instituciones disciplinares configuró sujetos normativizados que comenzaron a normalizar el hecho de vivir en unas casas configuradas bajo la institución de la familia. Otro ejemplo se puede observar con la disciplina del cuerpo en relación con llevar una vida sana o educar dicho cuerpo para ser parte de un sistema social productivo. En nuestro momento histórico particular, llevar una vida sana significa hacer ejercicio, cuidar de nuestra salud, alimentarnos bien y evitar los excesos. Estas prácticas sociales, según Foucault, fueron constituidas desde las formaciones discursivas que devinieron en prácticas sociales y corporales en aras de regular y normalizar a los sujetos. Es decir, no siempre la idea de vida sana fue seguir las prácticas sociales que hoy seguimos. De hecho, a principios del siglo XX se consideraba

122 que fumar tabaco era una práctica de vida sana porque ayudaba a relajar la garganta.

Ahora bien, para Foucault analizar las prácticas discursivas requiere de procesos arqueológicos y genealógicos mediante los cuales podremos determinar por qué se legitimaron ciertos discursos que han producido cierto tipo de sujetos y de prácticas. Por ejemplo, desde una pregunta arqueológica, podemos cuestionar cómo esos discursos de vida sana se relacionan históricamente para crear verdades como fumar es malo o bueno para la salud, y cómo el sujeto las asume. Igualmente, desde una pregunta genealógica, podemos cuestionar cómo esos discursos de vida sana dirigen al sujeto en términos de poder, es decir, cómo ahora nuestras prácticas están relacionadas con hacernos chequeos médicos o comer a determinadas horas, por ejemplo. En este sentido:

La arqueología hace aparecer relaciones entre las formaciones discursivas y los dominios no discursivos –instituciones, acontecimientos políticos, prácticas, procedimientos económicos– la arqueología intenta determinar cómo las reglas de formación de las que depende –y que caracterizan la positividad a la que pertenecen– pueden estar vinculadas a sistemas no discursivos: busca definir esas formas específicas de articulación. (Foucault, 1979, p. 212)

Paul Ricoeur

Según las nociones de discurso expuestas por Ricoeur (2003), los sujetos forjamos los discursos que también nos forjan a nosotros mismos. Es decir, para Ricoeur es el sujeto quien dota de sentido al discurso y le otorga acciones locutivas, ilocutivas, y perlocutivas porque todo discurso supone un interlocutor. Dichas acciones mencionadas hacen referencia a la teoría de Austin (2003), en la cual estas se consideran inherentes a todos los actos de habla. Es decir, en una acción del lenguaje está la posibilidad de emitir un mensaje –locutivo–, la intención de este –ilocutivo– y el efecto que puede tener –perlocutivo–. Lo anterior significa que los sentidos producidos dentro de los discursos y mediante los actos de habla, se refieren a los significados que han sido construidos a través de la relación entre significantes y referentes a partir de operaciones del lenguaje para con el contexto. Es decir,

un discurso produce distintos sentidos de acuerdo con la manera como los significantes y referentes han configurado una relación con su contexto histórico. Por ejemplo, el sentido producido por un discurso político en un contexto socioeconómico particular tiene unos efectos y unas intenciones específicas, las cuales dotan de significado al discurso que es emitido. Un ejemplo de lo anterior se puede evidenciar en el discurso de Martin Luther King: *I Have a Dream*, en el cual los significados acerca de la igualdad entre razas fueron constituidos desde un contexto sociocultural específico, Estados Unidos en la segunda mitad del siglo XX. Este mismo discurso enunciado unas décadas antes en un país diferente tendría otros efectos y produciría otros significados puesto que, según Ricoeur, somos nosotros quienes dotamos de significados a los discursos. En este sentido, se percibe una relación con los planteamientos de Jürgen Habermas, puesto que se presupone que en el acto de hablar hay alguien que interpela y, por ende, esta interacción lingüística configura no solo al discurso sino al sujeto que enuncia.

En este punto son claras las diferencias con los planteamientos de Foucault (1999), quien entiende al discurso como una práctica discursiva que se normaliza a través de la historia. Es decir, los discursos se legitiman en la medida en que se lleven a la práctica. Un ejemplo para Foucault es cómo se determina históricamente quién está loco y quién no. El autor se pregunta quiénes son las personas que deciden cuál es la locura y cómo se debe tratar esta entendida como una enfermedad. Sin embargo, estas decisiones están directamente relacionadas con las relaciones de poder evidentes en una sociedad normalizada, en la cual existen unas reglas o unas normas que todos los ciudadanos debemos seguir en aras de mantener nuestra la cohesión social. Es decir, en un momento histórico preciso, según Foucault, se determinó quién estaba cuerdo y quién no, a partir de unos rasgos que fueron determinados en aras de mantener unas relaciones de poder. En este sentido, se produjeron unos discursos, como el de la medicina, los cuales validaron a la locura como una enfermedad con cierto tipo de rasgos. De esta manera, este tipo de discursos devienen en prácticas, como la creación del manicomio o de las curas para las enfermedades mentales, puesto que los primeros han sido legitimados históricamente por los segundos, creando una relación recíproca. Sin embargo, esta práctica discursiva en Habermas y en Ricoeur se vincula más con la construcción del sujeto por medio del lenguaje y no tanto con las

prácticas y discursos históricamente constituidos. Para Habermas (Love, 1989), es en el consenso y no solamente en las prácticas en donde llegamos a acuerdos o no, por lo cual, el sujeto tiene la opción de mostrar su punto de vista y argumentarlo, lo que habla de un sujeto con capacidad de agencia y no circunscrito solamente a relaciones de poder.

No obstante, la idea de Foucault (1999) acerca de cómo nosotros no nos construimos, sino que somos fabricados desde las relaciones de poder, parece mostrar una parte importante de cómo llegamos a ese consenso que describe Habermas. Es decir, si el sujeto comienza a configurar un discurso junto a otro, está dando paso a que el otro participe en su configuración –Foucault–, pero también está interactuando con el otro sin que exista una relación de poder –Habermas–. Ambos tienen la posibilidad de aclaración por medio del diálogo y la plena libertad de argumentar sus posturas, por lo cual, su interacción no es solo una fabricación recíproca, sino también una apertura a la inclusión.

El discurso que controla, incluye y excluye

Nominar de manera correcta, apropiada y exacta es probablemente una de las principales acciones que distinguen los discursos científicos de los discursos legos. La experticia evidenciada en la nominación científica de los objetos, los hechos, las situaciones y en general los fenómenos de la realidad, generan una brecha enorme entre quienes se han apropiado de un conocimiento que ha sido validado a través de un método exacto y el conocimiento que, aunque experto, se ha obtenido a partir de la experiencia y la vivencia. La apropiación y el uso del lenguaje científico, validado generalmente desde tradiciones científicas creadas por los países colonizadores, determina no solo qué discursos son dignos de credibilidad sino además cuáles se ajustan a los intereses de control sobre las poblaciones en general (Eser, Drekonja-Kotnat, Krepp, Moreli, Zapata, 2017).

Al reconocer los mecanismos de control dentro de las sociedades modernas y particularmente en los países que aún pueden considerarse sometidos bajo estructuras coloniales, es importante detenerse en el papel que cumplen los discursos como tecnologías de control y, por ende, como un medio certero de

inclusión y exclusión de la población en los debates públicos de interés general. La información que hace parte de los debates del día a día, su tratamiento, las opiniones en torno a ella están configuradas a través de discursos que realzan o invisibilizan agentes, procedimientos o resultados de determinados fenómenos y la credibilidad de dichos discursos se otorga o no de acuerdo con los expertos que los enuncian, divulgan y critican.

Para dar un ejemplo de lo anterior, consideremos cómo en el caso de los discursos relacionados con el conflicto armado en Colombia, es claro que estos provienen de diferentes fuentes y la credibilidad de sus contenidos depende en gran medida de sus emisores. En general, los medios de comunicación se han encargado de crear gran parte de los discursos que circulan de manera hegemónica sobre el conflicto armado en Colombia, se han adjudicado –y una parte significativa de la sociedad también lo ha permitido– el papel de los expertos sobre el tema, haciendo que se deje en la periferia otros discursos al respecto. En palabras de Wynne, «es fácil ver cómo las formas no institucionales de experiencia y conocimiento llegan a ser sistemáticamente borradas del reconocimiento, y cómo se resta importancia a los lenguajes alternativos y colectivos de identidad y orden» (Wynne, 2004, p. 116).

Entre estos lenguajes alternativos y de identidad colectiva se encuentra la literatura testimonial que en Colombia se ha encargado de narrar hechos violentos –secuestros, desplazamientos forzados, incursiones de grupos armados, masacres, entre otros– desde experiencias individuales que en muchos casos difieren diametralmente de los discursos oficiales expuestos en los medios de comunicación o de las investigaciones realizadas sobre estos acontecimientos. Bajo la mirada de Bauman:

Las imágenes deben estar exentas de ambivalencia. Es por esta razón que deben ser expresadas mediante un código supraindividual, compartido y autorizado (...). El acceso al código compartido implica en la práctica expresar la membresía y la individualidad en objetos simbólicos que poseen la garantía de significados aprobados socialmente, de manera que se reduzca la posibilidad de una mala interpretación. (Bauman, 2005, p. 264)

En el anterior aparte es evidente que las voces autorizadas o no para recrear discursivamente las imágenes relacionadas con los eventos del conflicto armado deben superar el plano individual y ser reconocidas por el colectivo como representaciones válidas sobre los hechos narrados.

Vale la pena retomar a Lander, quien nos recuerda que «las narrativas históricas se basan en premisas o comprensiones anteriores que tienen a su vez como premisas la distribución del poder de registro –*archival power*–» (Lander, 2000, p. 29). Esta posibilidad de registro es con seguridad uno de los aspectos de mayor trascendencia al apropiarse de los discursos y hacerlos hegemónicos. Si bien el discurso testimonial de diversos autores dista enormemente del discurso oficial de los medios de comunicación y de reconocidas investigaciones sustentadas en herramientas técnicas tan apreciadas como la estadística, dicha voz alterna e híbrida –por la intervención del letrado que compila– también termina por constituirse en un discurso que, aunque controlado por mecanismos intrínsecos –anonimato de sus personajes, estructura narrativa ficcional, etc.– y mecanismos extrínsecos –reproducción y distribución de las obras y su grado de credibilidad de acuerdo con el público receptor–, se convierte en una de las pocas posibilidades de discurso alternativo al discurso experto en relación con la violencia de un país como Colombia.

Dominación y poder en los dispositivos de representación

El Estado y la Iglesia han sido dos de las instituciones que históricamente han generado diversas representaciones para ejercer su poder y aún hoy continúan haciéndolo. Estas representaciones han sido fundamentales tanto por los imaginarios que han configurado, como desde las prácticas que han legitimado socialmente (Chartier, 1996). Para comprender la trascendencia de dichas representaciones, es necesario analizar la materialidad de estas, entendidas como formas sociales de construcción de sentido en un contexto histórico particular, con el fin de interpretar los constructos ideológicos que el hombre ha hecho de su entorno, de acuerdo con las circunstancias particulares en que ha vivido. Analizar dichas representaciones en sus diversas manifestaciones y códigos de construcción, implica a su vez interpretar por una parte y, en términos de Chartier (1996) la transparencia transitiva y la

opacidad reflexiva en que son expresadas, aunque la interpretación no debe hacerse necesariamente de manera separada.

El fenómeno de la representación debe explicarse desde la transparencia transitiva de su enunciación al representar «algo» existente, bien sea material o inmaterial, y al tiempo debe entenderse la opacidad reflexiva del código –pictórico, gestual, verbal, escrito, etc.– con el que se está representando ese «algo». Así, es claro que en la interpretación de las representaciones son igualmente trascendentes las causas, intenciones y contextos en los que se da su representación como las formas y lenguajes que se eligen para dotar a estas de significado. Ahora bien, reconocer las relaciones que los individuos o los grupos mantienen con el mundo social requiere de tres operaciones fundamentales en la construcción de las representaciones: el primero, alude a la selección y clasificación producidas, por lo que Hall (1997) llamaría sistemas de representación; el segundo, a la asignación de prácticas y signos a partir de los cuales se simbolizan los hechos que generan identidad social; y por último, las formas de reproducción y exhibición que se dan a lo representado para que adquiera su vigencia y fuerza frente a la comunidad que está siendo representada (Chartier, 1996).

Los aspectos mencionados anteriormente dan cuenta de la complejidad del dispositivo de representación empleado para dar cohesión a los grupos sociales, conservando, por supuesto, el poder para aquellos sectores sociales que lo articulan. De esta manera, dichos sectores desde su posición social, política, económica, entre otras, dictan los significados de los valores que se convertirán en los pilares de actuación en las prácticas cotidianas y configurarán y modificarán progresivamente los imaginarios que moldean el deber ser de las sociedades. No obstante, la anterior exposición de ideas pretendería que los demás grupos sociales juegan un papel pasivo por completo en la configuración de sus sociedades porque todo les es impuesto y ellos lo aceptan sin reparo. Si bien, los dispositivos producen representaciones de extraordinaria fuerza e impacto, «la adhesión de los sujetos a una proposición y el acto de enunciarla teniéndola por cierta» es lo que denomina Certeau (citado por Chartier, 1996, p. 89) como creencia, entendida como fenómeno social e individual en el que se evidencia o no el apego a costumbres, hábitos o prácticas impuestas desde las instancias de poder.

Más allá de las estrategias y maquinaciones discursivas y semióticas de cualquier tipo, con ayuda de las cuales son representados los objetos, valores o costumbres de una sociedad, surge la pregunta por el nivel de aceptación y sometimiento del lector u observador ante las representaciones que en cierto modo le son impuestas. Los conocimientos que este tiene, su atención a las características de las representaciones y sus imaginarios propios sobre lo que está siendo representado, lo pueden conducir a malinterpretaciones, sobreinterpretaciones e incluso a no tener ninguna interpretación. En este último caso, es preciso recordar a los grupos sociales marginados y conducidos a la periferia –si se quiere geográfica que también es simbólica–, que recurren a establecer sus propias representaciones y dispositivos de representación del mundo. Por supuesto, estas representaciones no tienen la fuerza y resonancia de las creadas por quienes ostentan el poder, pero de igual manera, generan imaginarios desde abajo legitimados en prácticas, si no aceptadas, al menos percibidas como consecuencia clara de estar fuera del sistema de representaciones hegemónico (Tella, 2016).

Esta sustracción del sistema de representaciones, particularmente de las representaciones dadas desde una identidad letrada y logocéntrica, conduce a considerar las formas de representación alternas creadas por los grupos sociales excluidos, como un objeto de estudio importante para la historia cultural. Al no ser el texto la categoría a partir de la cual pueden interpretarse los imaginarios y prácticas que identifican a un grupo social, es fundamental remitirse a «las otras lógicas, las que habitan la puesta en visión, el rito o el sentido práctico» (Chartier, 1996, p. 92), a través de las cuales algunos sectores sociales se recrean y presentan al mundo. La anterior cita trae a la mente de nuevo las dos formas de representación analizadas por Marín (2009) el poder ejercido por el Estado –monárquico en ese caso– y el poder de lo ritual. Ambos, sin importar los códigos empleados y la construcción de dispositivos para exponer sus representaciones, no solo siguen vigentes en la actualidad, sino que constriñen las prácticas a través de las cuales se configura el imaginario de pertenencia, inclusión e identidad de los miembros de una sociedad.

Para ejemplificar lo anterior, consideremos la idea de ciudadano que inmediatamente nos remite al referente espacial de un espacio urbano. Comportarse

como un buen o mal ciudadano depende en todo sentido del imaginario que los habitantes de una ciudad han construido de dicha categoría y los valores asociados a la misma. Ahora bien, el «buen comportamiento» de este ciudadano está regido por una serie de normas de conducta relacionadas con diferentes espacios en los que intercambia subjetivamente con los otros miembros de su comunidad: parques, bibliotecas, vías públicas, entre otros. En este punto, vale la pena establecer dos preguntas: ¿Qué pasa cuando al sujeto del que hablamos se le denomina ciudadano, pero no tiene acceso a ninguno de estos espacios? ¿Qué ocurre con quienes son sujetos de derechos por los documentos que los acreditan como ciudadano, pero no tienen un fácil acceso a esas prácticas de ciudadanía? En este sentido, las representaciones juegan un papel importante en términos de la identidad de los sujetos, aunque no necesariamente de forma incluyente. Es posible, además, que el discurso asociado a la representación del ciudadano aparezca de manera recurrente en propagandas televisivas, radio, vallas y diversos tipos de anuncios. Sin embargo, para muchos habitantes de la ciudad es imposible asociarse a las prácticas de ciudadanía, por lo que algunos sujetos recrean su propia manera de hacer suyos los espacios e incluso rechacen otros intentos de incluirlos en formas de representación y discursivas que, al ser configuradas desde el poder, acentúan la exclusión.

Conclusiones

Para terminar, es claro que el poder de crear discursos y representaciones que configuren los modos de actuar e incluso de imaginar dentro de un grupo social determinan el estar dentro o fuera de dichas representaciones y, por ende, tener la posibilidad de legitimar o no las prácticas individuales. Uno de los mejores ejemplos de dichos discursos y formas de representación a las cuales es imposible escapar, sin importar si se siente o no identificado con ella, es la ley, creada desde una visión completamente logocéntrica y sobre la cual Foucault (2008) reflexiona sobre las representaciones del adentro y el afuera:

Si estuviera presente en el fondo de uno mismo, la ley no sería ya la ley, sino la suave interioridad de la conciencia. Si, por el contrario, estuviera presente en un texto, si fuera posible descifrarla entre las líneas de un libro, si pudiera ser consultado el registro, entonces

tendría la solidez de las cosas exteriores: podría obedecérsela o desobedecérsela: ¿Dónde estaría entonces su poder?, ¿qué fuerza o qué prestigio la haría venerable? (Foucault, 2008a, pp. 43-44)

La ley y la normatividad busca regular, desde una instancia de poder, las relaciones intersubjetivas y los comportamientos individuales y grupales bajo una idea de justicia que varía de una sociedad a otra. El hecho de que la justicia como categoría moral constituya el punto de partida para aplicar la ley, implica que los juicios sobre los comportamientos individuales y sociales se hacen sobre la intención de mantener la armonía entre los ciudadanos pertenecientes a un territorio en particular (Foucault, 2008b). No obstante, la conservación de dicha armonía requiere del ejercicio del poder a través de diversas maneras, entre ellas, la creación de discursos compartidos por los miembros de la sociedad y la apropiación de representaciones que se legitimen en las creencias e imaginarios que subyacen a las prácticas cotidianas de los individuos. Las categorías analizadas anteriormente son fundamentales en el análisis del comportamiento de los grupos sociales y pueden explorarse a partir de observación, entrevistas y grupos focales en donde las actividades permitan reconocer cuáles son las representaciones y discursos sobre los cuales una comunidad desarrolla sus prácticas cotidianas.

Referencias

- Austin, J. y Searle, J. (2003). *Actos de habla*. Barcelona: Paidós.
- Bauman, Z. (2005). Modernidad y ambivalencia. *La privatización de la ambivalencia* (pp. 262-305). Barcelona: Anthropos Editorial; México: Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, UNAM, Caracas: Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, UCV.
- Beck, U. (1986). *La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad*. Barcelona: Editorial Paidós.
- Chartier, R. (1996). Poderes y límites de la representación. Marín, el discurso y la imagen. *Escribir las prácticas. Foucault, de Certeau, Marin*. Buenos Aires: Manantial.
- Eser, P., Drekonja-Kotnat, G., Krepp, S., Moreli, A. y Zapata, X. (2017). América latina y lo global. *Iberoamericana*, 17(65), 245-467.

- Foucault, M. (1979). *Las palabras y las cosas: una arqueología de las ciencias humanas*. Siglo XXI Editores.
- Foucault, M. (1999). *El orden del discurso*. Barcelona: Tusquets.
- Foucault, M. (2008a) *El pensamiento del afuera*. España: Pre-textos.
- Foucault, M. (2008b). *Seguridad, territorio, población*, (vol. 265). Ediciones Akal.
- Habermas, J. (1985). Otra manera de salir de la filosofía del sujeto: razón comunicativa vs. razón centrada en el sujeto. *El discurso filosófico de la modernidad*. Katz, Buenos Aires.
- Habermas, J. (1994). Multiculturalism and the liberal State. *Stanford L. Review*, 47(5), 849-853.
- Hall, S. (1997). *El trabajo de la representación*. Londres: Sage Publications.
- Lander, E. (1993). Ciencias sociales: saberes coloniales y eurocéntricos. En E. Lander (ed.), *Colonialidad del saber: eurocentrismo y ciencias sociales, perspectivas latinoamericanas* (PP-11-40). Buenos Aires: CLACSO.
- Marin, L. (2009). *Poder, representación, imagen*. *Prismas*, 13(2), 135-156.
- Mignolo, W. (2009). Epistemic Disobedience, Independent Thought and Decolonial Freedom. *Theory, Culture & Society*, 26(7-8): 159-181.
- Restrepo, O. (2000). La sociología del conocimiento científico o de cómo huir de la «recepción» y salir de la «periferia». En D. Obregón (ed.), *Culturas científicas y saberes locales* (pp). Bogotá: CES- Universidad Nacional de Colombia- Programa Universitario de Investigación en Ciencia, Tecnología y Cultura.
- Ricoeur, P. (2000). Histoire et mémoire: l'écriture de l'histoire et la représentation du passé. *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, 55(4), 731-747.
- Ricoeur, P. (2003). *Del texto a la acción*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Tella, G. (2016). Representar la periferia: entre diferencias simbólicas y fronteras de marginalidad. *Museo*. Plataforma urbana, 1-6.
- Van Dijk, T. (2015). *Sociedad y discurso: cómo influyen los contextos sociales sobre el texto y la conversación*. Barcelona: Gedisa.
- Wynne, B. (2004). ¿Pueden las ovejas pastar seguras? Una mirada reflexiva sobre la separación entre conocimiento experto-conocimiento lego. *Revista Colombiana de Sociología*, (23), 109-157.
- Yearley, S. (1993). La autoridad social de la ciencia en la edad postmoderna. *Política y Sociedad* (14/15), 59-66.

CAPÍTULO 8. CONSTITUCIÓN POLÍTICA

SANDRA ORTEGA FERREIRA

Introducción

Las competencias ciudadanas son elementos fundamentales en la formación integral de los profesionales, pues permiten ubicar a los estudiantes en un escenario participativo para la construcción de una democracia a partir de los preceptos de justicia y paz. El conocimiento de la constitución política, sus fundamentos y funciones en el desarrollo de la idea de Estado, su impacto sobre los procesos sociales y su influencia sobre las instituciones públicas y privadas, permite hacer análisis más profundo y exhaustivo sobre la realidad nacional e internacional y facilita el desarrollo de un pensamiento crítico y reflexivo en relación con su rol de profesional en una sociedad compleja.

Es así como el presente capítulo ofrece una revisión de los fundamentos de la Constitución Política, iniciando con el tema de derechos humanos, su origen, características e impacto sobre las leyes nacionales, pasando posteriormente a los fundamentos de derecho constitucional, el concepto de constitución política y las partes que la conforman. También se hace una exploración del papel del Estado y la idea de justicia, las constituciones políticas, a partir de un análisis comparado de tipos de Estado y sistemas políticos de gobierno y

134 se revisa el estado social de derecho y las nuevas teorías del desarrollo, así como el deber social de las organizaciones.

Los derechos humanos

Habermas (1994) presenta a los derechos humanos y a la soberanía popular como los pilares sobre los que se fundamenta el constitucionalismo, y los relaciona indicando que la soberanía popular implica que los miembros de la comunidad se autogobiernen desde la colectividad, y que los derechos humanos garantizan que no sean gobernados por las personas sino por las leyes, aclarando que estos dos conceptos tienen un origen común, de alguna manera están superpuestos y deben permanecer equilibrados, de tal manera que ninguno de los dos prime sobre el otro.

La Declaración Universal de los Derechos Humanos es adoptada el 10 de diciembre de 1948 por representantes de diferentes naciones del mundo, tras el nacimiento de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) en 1945, a raíz de la Segunda Guerra Mundial, como mecanismo intergubernamental creado para proteger a los pueblos de los efectos del conflicto internacional. El documento fue redactado por representantes de numerosas naciones alrededor del mundo, bajo la presidencia de Eleanor Roosevelt desde la Comisión de Derechos Humanos de las Naciones Unidas, y está basado en diversas tradiciones jurídicas (Organización de las Naciones Unidas, s.f.).

Este documento, que se encuentra en constante evolución, incluye 30 derechos fundamentales sobre los que se construye la sociedad democrática, la que a su vez se propone como ideal común de la humanidad y piedra angular para el establecimiento de las leyes y normas de comportamiento de los pueblos. Los derechos humanos son planteados a partir del concepto de dignidad como fundamento para garantizar los principios de igualdad, justicia, paz y libertad. Estos deben entenderse como derechos universales e inalienables de todos los seres humanos, que deben ser promovidos y garantizados por las naciones (Organización de las Naciones Unidas, s.f.).

La labor de divulgación y promoción de los derechos humanos entre la ciudadanía está a cargo de los Estados miembros, que se comprometen con la ONU

a realizar una labor que lleve a la educación basada en estos principios, de tal manera que los individuos, las instituciones y en general todos los estamentos de la sociedad actúen en consonancia con estos postulados.

Nikken (1998) resalta dos elementos característicos de los derechos humanos, en primer lugar, son derechos inherentes a la persona, lo que implica que existen derechos irrenunciables que van más allá de cualquier autoridad, ley, condición histórica o social, siendo atributos innatos de los individuos, esenciales de la naturaleza humana. Son cinco las consecuencias prácticas que presenta el autor frente a la inherencia: el estado de derecho, la universalidad, la transnacionalidad, la irreversibilidad y la progresividad, siendo estas evidentes constitucionalmente en las naciones comprometidas con la ONU como garantes en el cumplimiento de los derechos humanos.

En segundo lugar, los derechos humanos se afirman frente al poder público. Al tratarse de una normativa universal, los derechos humanos se encuentran por encima de cualquier ley nacional y del poder inherente al Estado. De hecho, este debe ser el garante de su cumplimiento y en sentido estricto, sería el único transgresor posible. Es así como el Estado en una sociedad democrática debe propender por respetar y garantizar los derechos fundamentales desde dos perspectivas: los derechos primarios conocidos como civiles y políticos y los secundarios que constituyen los derechos económicos, sociales y culturales (Nikken, 1998).

Recientemente, se han postulado algunas críticas al planteamiento actual de los derechos humanos, tendientes a proponer ajustes que permitan una implementación más realista y apegada a las características de la sociedad contemporánea en constante evolución. Una de las críticas corresponde a la universalidad esencial en la definición de los derechos humanos, que presupone unos rasgos generales de las personas, una especie de totalitarismo ontológico, pasando por alto las diferencias individuales que son fundamentales en la definición misma de humanidad. Una segunda crítica tiene que ver con el uso actual que se les da a estos derechos, en primer lugar, la población general tiende a abusar de su declaración, acusando transgresiones donde estas no están presentes y usándolos como bandera de cada causa y transformación social que se quiere defender y, en segundo lugar, la

contradicción que se hace evidente al observar las cifras de violación a estos derechos en la época en que son más difundidos y de conocimiento público (Douzinas, 2008).

Otra crítica importante tiene que ver con la interculturalidad, que inevitablemente está relacionada con el carácter universal de los derechos humanos. Para que estos derechos sean practicados en todas las naciones, es necesario que exista una comprensión clara de ellos, lo que implica el uso de un lenguaje claro y preciso, adaptado a los diferentes grupos sociales, no solamente en términos del idioma, sino de las características culturales, de tal manera que esta normativa se convierta en un concepto inteligible y susceptible de ser parte del diario vivir de todos los seres humanos, desde la multiculturalidad y el reconocimiento de las necesidades y puntos de vista provenientes de la diferencia (De Sousa, 2002).

A pesar de estas críticas, que no están orientadas a deslegitimar, sino a conducir al progreso del planteamiento de los derechos humanos, existe un consenso en cuanto a la importancia de conservar una normativa universal que garantice la dignidad de los seres humanos en todas las naciones. La declaración actual de los derechos humanos es vigente y constituye la base sobre la que se construye la Constitución Política de una gran cantidad de países que se adhieren a esta norma internacional, con el fin de garantizar los principios de igualdad, justicia y paz entre sus ciudadanos.

El Estado colombiano de manera explícita se considera garante de los derechos humanos y desde la presidencia de la República establece la estrategia nacional para la garantía de los derechos humanos, con vigencia 2014-2034, constituida por una serie de componentes, que se enlistan a continuación:

- Igualdad, no discriminación y respeto por las identidades.
- Cultura y educación en derechos humanos y paz.
- Derechos civiles y políticos.
- Derecho Internacional Humanitario y conflicto armado.
- Derechos Económicos, Sociales, Culturales y Ambientales (DESCA).
- Derechos humanos y empresa.
- Justicia.

- Construcción de paz.
- Gestión pública transparente y lucha contra la corrupción.

Cada uno de estos componentes incluye objetivos, lineamientos, líneas de acción y estrategias específicas que permiten formalizar cada una de las acciones estratégicas que se desarrollan para garantizar y proteger los derechos humanos de la población como política pública, construida colectivamente con perspectiva regional, incluyente e integradora (Presidencia de la República de Colombia, Consejería DD. HH., Sistema Nacional de Derechos Humanos y DIH, 2014).

Fundamentos de derecho constitucional

El diccionario de la Real Academia Española (s.f.) define el Derecho como un «conjunto de principios y normas, expresivos de una idea de justicia y de orden, que regulan las relaciones humanas en toda sociedad y cuya observancia puede ser impuesta de manera coactiva» (párr. 1). El estudio de estas normas y la manera en que se definen e implementan en una sociedad constituye una reflexión que va desde lo filosófico hasta lo aplicado, y dependiendo de la índole de las leyes que allí se estudien, se derivan las ramas del derecho, en este caso, público y privado a partir de una clasificación ontológica, dada por la naturaleza de la norma. Como una rama intermedia entre el derecho público y el privado, se incluye comúnmente el derecho social, a pesar del error categorial que implica incluir elementos en una clasificación a partir características no comparables, en este caso unas ontológicas y otras teleológicas (Arellano, 2004).

El derecho público corresponde a la normatividad jurídica que rige las relaciones que tienen las entidades soberanas entre sí –en este caso entre estados o entre entidades soberanas de un mismo Estado– y las que establecen con entidades no soberanas, es decir, el derecho público considera la estructura del Estado, su poder y relacionamiento. Por su parte, el derecho privado constituye la normativa jurídica que rige las relaciones entre entidades no soberanas, actuando en función de las relaciones entre particulares (Arellano, 2004; Silva, 1997).

Ahora bien, el derecho constitucional se define como la rama principal del derecho público interno –de carácter nacional– que actúa como soporte de las demás, constituye el «encuadramiento jurídico de los fenómenos políticos» (Hauriou, citado por Silva, 1997, p. 18).

El derecho constitucional se fundamenta en tres postulados, el primero es la regulación del poder, como medida para restringir el ejercicio del poder a las competencias que han sido asignadas y evitar su extralimitación. El segundo es la flexibilidad del pacto, definiendo procedimientos claros y complejos para modificar la norma cuando sea necesario (Molina, Álvarez, Peláez y Botero, 2006). Este dinamismo es una característica exclusiva del derecho constitucional moderno, que contempla la necesidad de ajustar y actualizar la ley en la medida en que se considere pertinente, sin que la antigüedad de la norma añada o reste valor a esta (De Otto, 2008). El tercer postulado es la adaptación al sistema que se caracteriza por el control jurídico-político que ejerce el derecho constitucional, en contraposición al alcance netamente jurídico de las demás ramas del derecho, convirtiendo a la Corte Constitucional en un ente con la potestad de delimitar el poder político del Estado en las interpretaciones que este hace de la Constitución, velando por la conservación de su integridad (Molina *et al.*, 2006).

Concepto de constitución y partes que la conforman

El Senado de la República (s.f.) define la Constitución Política de Colombia como la ley máxima, la norma de normas, que establece una normatividad orientada a la convivencia y bienestar de los colombianos, a partir de la disposición de una serie de derechos, garantías, deberes y obligaciones ciudadanas, así como la organización política del Estado colombiano y la correspondiente definición de las ramas del poder público.

El concepto de constitución ha estado relacionado con la definición de la estructura política desde la antigua Roma, usado por primera vez en este sentido por Cicerón, quien aplicó el vocablo *Constitutio* para referirse a la estructura política mixta conformada por la monarquía, la aristocracia y la democracia (Cicerón, citado por Guzmán, 2002). Sin embargo, la acepción actual del concepto fue acuñada en Inglaterra durante el siglo XVII, con dos

orígenes definidos por Stourzh citado por Guzmán (2002). El primero se relaciona con el origen romano del término y corresponde al uso de la expresión *fundamental constitutions* –constituciones fundamentales– como sustituta de la más tradicional, *fundamental laws* –leyes fundamentales–, desde un punto de vista legal. El segundo, tiene que ver con la definición de la palabra constitución –composición, complexión–, donde en el marco de las guerras civiles se hacía referencia a la «constitución del gobierno del reino» y luego a la «constitución del gobierno» hasta llegar a «la constitución».

En la actualidad, se define el término constitución como el conjunto de reglas compiladas en un único documento, que establece una nación para designar las instancias del poder político y la manera en que se distribuye y gestiona el poder, así como el deber ser de la sociedad, en cuanto a comportamientos que facilitan y promueven la convivencia cívica, desde el establecimiento de los derechos y deberes ciudadanos.

Al respecto, Guzmán (2002, p. 1) agrega que el contenido de la constitución debe estar conformado por los siguientes elementos:

- i) la división del poder al menos en tres: legislativo, ejecutivo y judicial;
- ii) la garantía de unos derechos y libertades ciudadanas limitadoras del poder público; iii) la fundamentación de la legitimidad del gobierno en elecciones populares periódicas; y iv) la supremacía de todas esas reglas mismas. (Guzmán, 2002, p. 1)

Lassalle (1976, p. 31) provee de manera preliminar la siguiente definición, «la constitución es la ley fundamental proclamada en el país, en la que se echan los cimientos para la organización del Derecho público de esa nación», advirtiendo más adelante que esta es una definición general y formal que desconoce las características esenciales del concepto. Al respecto, hace una distinción entre la constitución real o constitución en sentido material y la constitución meramente escrita o constitución en sentido formal (De Otto, 2008), presentando un interesante análisis en relación con la manera en que se vive y se aplica efectivamente o no la normatividad establecida en una nación. Cuando existe correspondencia entre el documento y los factores efectivos que rigen la sociedad, la constitución está cumpliendo su

cometido, pero cuando no hay tal correspondencia, la constitución escrita estará supeditada a la supremacía de los factores reales y será quebrantada por ellos.

En sus conferencias, Lassalle (1976) también hace un análisis del carácter legal que corresponde a la constitución, argumentando que esta no es una ley cualquiera, sino la ley fundamental de un país, para esto establece tres condiciones que debe cumplir la constitución para justificar su rol en la sociedad. La primera indica que la ley fundamental debe ser más profunda que las leyes corrientes; la segunda determina que esta debe ser la base sobre la que se construyen las demás leyes y tendría que reflejarse en todas y cada una de ellas; la tercera indica que no se trata de una ley fortuita, sino que se plantea de una manera tal que no podría ser representada de otra manera, lo que la convierte en una fuerza activa que necesariamente da sentido a las demás leyes que rigen una nación.

En términos generales, la constitución tiene como función principal la determinación del orden jurídico, económico y social de las naciones. Entre las funciones específicas de la constitución se encuentran la actuación como factor de integración y estabilidad de los pueblos, la consolidación de la unidad política y la unidad del ordenamiento jurídico de los Estados, el control del ejercicio del poder y la garantía del pluralismo político y social (Casal, 2006). En ese orden de ideas, la constitución garantiza la estabilidad y coherencia legislativas de una nación, estableciendo límites al poder público, derechos básicos en igualdad de condiciones para toda la población, todo esto a partir de los principios de justicia y orden que la definen.

La constitución política está constituida por dos macroestructuras denominadas parte dogmática y parte orgánica. La primera, está encaminada a definir los principios y valores fundamentales para la convivencia de los pueblos, mientras que la segunda está orientada a establecer la estructura política y la manera en que se distribuye el poder público, para dar cumplimiento a los principios y valores consignados en la parte dogmática. Ambas partes deben estar debidamente articuladas, de tal manera que la parte orgánica permita la ejecución de la parte dogmática, garantizando así la coherencia

y aplicabilidad de los preceptos estatales (Echeverría y Montúfar, 2008; Quinche, 2009).

Esta es una división tradicional que busca ofrecer un panorama general de la constitución, sin embargo, en muchas constituciones escritas –especialmente las que son más extensas y detalladas– existen normas o incluso secciones que no corresponden a esta división. A continuación, se ofrece una descripción más detallada de cada una de estas partes (Echeverría y Montúfar, 2008; Quinche, 2009).

Parte dogmática

La parte dogmática de la constitución, también llamada «de los principios» establece los principios generales, los derechos y deberes y los mecanismos de protección y participación. Está basada en los derechos inamovibles de libertad, igualdad y tolerancia a las diferencias inherentes a la población de cada nación. En el caso colombiano, la parte dogmática de la constitución está conformada por el preámbulo, los principios constitucionales, la carta de derechos, los mecanismos de defensa constitucional y los deberes constitucionales (Echeverría y Montúfar, 2008; Quinche, 2009).

Parte orgánica

La parte orgánica de la constitución, también llamada «de los poderes» define la manera en que se distribuye el poder y la normatividad para su ejercicio. Establece los poderes públicos, el tipo de Estado y el sistema de gobierno que adopta la nación. Esta parte de la constitución permite hacer operativos los preceptos establecidos en la parte dogmática organizando los procesos decisionales de la nación desde la formación, la ejecución y el control de las políticas públicas. De esta manera, se reglamenta la función pública, indicando responsabilidades, responsables y límites de competencia. En el caso de la constitución colombiana, la parte orgánica está constituida por la enunciación de la estructura del Estado y de la función pública, las funciones legislativa, ejecutiva –o administrativa– y judicial, las funciones electoral y de control, la organización territorial, la constitución económica y la función constituyente (Echeverría y Montúfar, 2008; Quinche, 2009).

El papel del Estado y la idea de la justicia

La constitución como norma suprema de la nación es inseparable del establecimiento de la distinción entre lo público y lo privado, es decir, el Estado y la sociedad, de tal manera que se reglamenten las relaciones de poder ejercidas por los órganos estatales, impactando las relaciones de estos con la sociedad civil. Es así como la constitución establece la identidad del Estado, a partir de esta diferenciación y del establecimiento de los límites de poder del gubernamental (De Otto, 2008). La constitución también es vista como la organización material del Estado, organizando las formas de interacción de la sociedad, constituyendo la existencia y unidad del Estado (Heller, citado por García, 1984).

En este punto es clara la relación existente entre la constitución y la idea de Estado, sin embargo, es necesario tener claridad con respecto a este último concepto. Tobar Donoso (1951) define al Estado así:

Una sociedad política autónoma fundada de modo permanente en territorio propio, unificada por vínculos históricos, dirigida por una estructura jurídica de gobierno que decide en última instancia, y cuyo fin es la realización plena del bien común temporal de las personas individuales, grupos sociales y entidades políticas subordinadas que constituyen su trama orgánica. (Tobar, 1951, p. 82)

Así, se destacan algunos elementos definitorios de este concepto, tales como el estatus político de la sociedad que representa, la posesión de territorio, una historia común, la estructura de gobierno y la organización de entidades públicas y privadas. Estos elementos, en conjunto, constituirían las características suficientes y necesarias para la conformación de un Estado.

El Estado, desde lo institucional, tiene asociadas una serie de funciones, que responden a la organización gubernamental y a la forma en que se establecen las normas de interacción tanto públicas como privadas. La primera función es la legislativa, la segunda es la ejecutiva, la tercera la judicial –en correspondencia con las ramas del poder público–, la cuarta es la función controladora o fiscalizadora, la quinta es la planificadora y la sexta la función electoral

(Ortiz, 2005). De esta manera se establecen responsabilidades, límites y controles para cada uno de los elementos que constituyen el concepto de Estado.

En relación directa con los conceptos de Estado y de derecho constitucional, aparece la idea de justicia, que como la mayor parte de los conceptos universales, tiene múltiples interpretaciones, siendo tan compleja que la mayor parte de autores se abstiene de dar una definición absoluta. La justicia es concebida como la virtud esencial de los grupos sociales (Rawls, 1979) y se define inicialmente a partir de tres concepciones. La primera es la concepción ética, que lleva a dirigir la acción de acuerdo con las características ontológicas del otro, los derechos fundamentales inherentes a la naturaleza humana, este es un criterio objetivo que corresponde directamente a los rasgos constitutivos de la esencia del individuo (Bernal, 2005). La segunda acepción del concepto es la jurídica, que define la justicia de acuerdo con la concordancia de la ley o de los hechos con el sistema legal que los rige. La tercera es la concepción institucional, que se refiere a los entes encargados de administrar la justicia en una nación, específicamente aquellas que constituyen la rama judicial del poder (Ponce, 2005).

La justicia es considerada como el fin supremo del derecho y está íntimamente ligada a los conceptos de igualdad, bien común, equidad y legalidad (Bernal, 2005). Un concepto inherente a la justicia es la inviolabilidad. De esta manera, en un Estado justo, los derechos basados en este valor se dan por definitivos y no son objeto de negociación, constituyendo el principio de supremacía de la justicia (Rawls, 1979). Es a partir de este concepto, que se establecen las leyes en los Estados y, claramente, la constitución política tendría que propender principalmente por el valor fundamental y fin supremo del derecho: la justicia.

El Estado social de derecho y las nuevas teorías del desarrollo

El Estado de derecho es definido por Hayek (1944) como la vinculación del gobierno con normas que han sido definidas y publicadas previamente, haciendo posible predecir de manera acertada la manera en que se aplicará el poder coercitivo cuando se requiera, y planear los asuntos individuales a partir de este conocimiento.

El Estado de derecho implicaría entonces una subordinación de las acciones gubernamentales al derecho, siendo esta una manera de limitar el poder del gobierno, garantizando así la estabilidad en el ejercicio de la autoridad, a pesar de los relevos en la administración. Teniendo en cuenta esta definición con fuerte impacto jurídico, el Estado de derecho podría considerarse un ideal político, con grados de cumplimiento en cada nación (Carbonell, Orozco y Vázquez, 2002). Esta postura de Estado de derecho corresponde a la concepción liberal clásica, que establece un concepto amplio de libertad individual como valor máximo, donde el derecho está a su servicio y el Estado ideal se caracteriza por una mínima intervención en dicha autonomía (Ministerio de Educación Nacional, 1998).

A partir de la profundización de las desigualdades sociales y la sensibilidad social creciente desde el punto de vista internacional, surge el concepto de Estado social de derecho, que busca garantizar los derechos a los sectores menos favorecidos de la población (Gutiérrez, 2014). En el caso colombiano, el Estado social de derecho se adopta como garantía de la igualdad básica de oportunidades para toda la población, concibiendo al individuo desde la realidad de su existencia, no como abstracción legal.

Los esfuerzos políticos y jurídicos de los Estados para diseñar una normatividad coherente con las necesidades locales surgen a partir del proceso de desarrollo que se ha establecido como apropiado para cada uno de ellos. Reyes (2002), citado por Pastrán (2007), define el *desarrollo* como la condición social de cada Estado, establecida a partir de la satisfacción de las necesidades de la población a través de la utilización sostenible de los recursos naturales que posee. Ramírez y González (2005, citados por Pastrán, 2007) describen tres acepciones para el término, una económica, una individual y una sostenible, determinando aspectos específicos en relación con el desarrollo de una nación.

A través de la historia, se han planteado múltiples teorías del desarrollo, las primeras de ellas orientadas directamente al desarrollo económico, es el caso de las teorías clásicas que incluyen la «teoría liberal» formulada por Adam Smith y la «teoría marxista» formulada por Marx y Engels, donde se designa a la economía como responsable del desarrollo de las naciones. Posteriormente surgen las teorías neoclásicas basadas en la microeconomía y el análisis

del mercado como proveedor de los recursos que necesita la sociedad (Pastrán, 2007).

Más adelante, surge la teoría ortodoxa o «teoría de la modernización», que establece unas fases específicas para el desarrollo donde la sociedad moderna constituye la culminación del proceso, a partir de los avances de la industrialización y la ciencia (De Ferrari, 2005). Posteriormente, aparecen las teorías heterodoxas del desarrollo, que no dependen directamente de doctrinas puramente económicas como teoría superior que, hasta este punto, se habían privilegiado. Aquí se incluyen la «teoría de la dependencia», la «teoría estructuralista», la «teoría neomarxista» y la «teoría neoliberal» (Pastrán, 2007).

Finamente, se establecen las teorías alternativas del desarrollo, que ofrecen una visión ampliada del desarrollo que apunta a la satisfacción de las necesidades humanas tanto materiales como inmateriales, desde lo básico hasta lo social, incluyendo aspectos como la igualdad, la convivencia y el desarrollo multidimensional. Las ideas principales de estas teorías giran en torno a las siguientes modalidades del desarrollo: «Desarrollo igualitario, desarrollo endógeno, desarrollo autónomo, desarrollo ecológico y desarrollo con transformación estructural» (Hentte, 1990, citado por Pastrán, 2007, p. 85).

Deber de las organizaciones y deber social de la empresa

La economía desempeña un papel de gran relevancia en la sociedad, por ende, en el Estado, así que el gobierno suele participar en ella desde las funciones de dirección y regulación, sin que ello implique una intervención absoluta, más allá del establecimiento de políticas y controles que garanticen la estabilidad de las naciones. Estas regulaciones propenden por la transparencia y confiabilidad, así como la competencia equitativa y eficaz en el mercado, la asignación justa de salarios y la seguridad social de los trabajadores. De igual manera, el Estado tiene el deber de destinar recursos para las actividades de interés nacional y para suplir necesidades básicas de la población como la salud y la educación. De esta manera, se busca que la estructura del Estado corresponda directamente al modelo económico elegido por la nación (Molina *et al.*, 2006).

En este contexto surge la economía social de mercado, una teoría económica y un modelo de organización implementado en la economía real, que consiste en un marco económico e institucional para el mediano y el largo plazo claro y explícito, que combina los conceptos de libertad del mercado y de equidad y justicia social. Este modelo se basa en unos principios estructurales y otros reguladores, los primeros de carácter puramente económico, a partir del diseño de un sistema de mercado eficiente (Resico, 2008). A continuación, se enlistan los principios estructurales:

- Primacía de la política monetaria: acción necesaria para generar estabilidad en el valor de la moneda local.
- Mercados abiertos y competitivos: libertad de oferta y demanda.
- Libertad de establecer contratos: para favorecer el intercambio y la competencia leal.
- Propiedad privada: en relación con los medios de producción.
- Transparencia: como medida para evitar la competencia desleal.
- Políticas económicas estables y predecibles: Facilitan la toma de decisiones de alto impacto y de largo plazo (Resico, 2008).

Los principios reguladores, por su parte, corresponden al marco institucional y la política económica establecida por el Estado:

- Política anticíclica integral: medida que busca garantizar la estabilidad económica, a pesar de las fluctuaciones en períodos de auge y recesión.
- Defensa de la competencia: control frente al manejo del poder económico y social.
- Políticas sociales: a favor de la equidad en la distribución de la riqueza, alentando la inversión en un mercado competitivo transparente y con igualdad de oportunidades.
- Los precios deben reflejar todos los costos: incluyendo las externalidades o costos y beneficios externos (Resico, 2008).

En Colombia, la Constitución Política adopta el modelo de economía social de mercado, estableciendo una libertad económica con limitaciones razonables con el fin de proteger el interés general. La libertad de empresa es un aspecto

principal en esta declaración, siendo el Estado promotor del emprendimiento en el país. La Constitución Política de 1991 configura amplias facultades de intervención económica por parte del Estado, materializadas a través de las ramas del poder público. Así, la rama legislativa expide las leyes de intervención económica, mientras que la rama ejecutiva inspecciona, vigila y controla a los diferentes agentes económicos. Además, la parte orgánica de la carta incluye a la «constitución económica», que orienta la libertad de empresa hacia la protección del interés social, desde la intervención del Estado en la economía para proteger las premisas enmarcadas en constitución en el contexto del mercado real (Sala Plena de la Corte Constitucional de Colombia, 2010).

El Estado colombiano también incluye en su estrategia nacional para la garantía de los derechos humanos, el respeto de esta normatividad en las empresas, no solo como elemento esencial de convivencia, sino como factor de competitividad en el mercado, promoviendo la inserción eficaz de las empresas en la comunidad económica internacional con dos objetivos principales: la mejora en la calidad de vida de la población y el desarrollo de una economía sostenible (Presidencia de la República de Colombia *et al.*, 2014).

Conclusiones

En el presente capítulo se abordó la Constitución Política como elemento fundamental para el desarrollo de competencias ciudadanas en el profesional en formación, a partir de la revisión de los aspectos generales del derecho constitucional, encargado de estudiar y reglamentar las relaciones de la sociedad a partir de los principios de orden y justicia, tanto en el sector público como en el privado. También se revisó el concepto de constitución política y las partes que la conforman, orgánica y dogmática, así como las funciones de la constitución. Se caracterizaron los derechos humanos como principios básicos del constitucionalismo y se describió la manera en que el Estado colombiano propende por su aplicación.

Más adelante, se presentó la definición de Estado como sociedad con una estructura de gobierno establecida y autonomía política, también se enlistaron sus funciones y su relación con el constitucionalismo y se abordó la idea de justicia desde sus interpretaciones principales y su vínculo con el derecho.

148 Posteriormente, se revisó el concepto de Estado social de derecho, explorando las teorías del desarrollo, la manera en que el Estado establece deberes para las organizaciones desde el punto de vista de la economía social de mercado, como teoría y como modelo económico probado, para analizar finalmente la manera en que el Estado colombiano asume estos aspectos.

La comprensión de los conceptos que rodean la idea de Estado permite establecer una base sobre la cual construir un pensamiento reflexivo en relación con la gobernanza, el desarrollo económico de las naciones y el funcionamiento general de este sistema en el mundo contemporáneo. De esta manera, los contenidos del presente capítulo están orientados a brindar la fundamentación teórica necesaria para generar procesos de análisis crítico sobre las leyes fundamentales, la justicia y el papel de las organizaciones y el Estado en la construcción de nación.

Referencias

- Arellano, C. (2004). Las grandes divisiones del derecho. *Revista de la Facultad de Derecho de México*, 242, 11-32. Recuperado de <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/facdermx/cont/242/art/art1.pdf>
- Bernal, J. K. (2005). La idea de justicia. *Biblioteca jurídica virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM*, 1, 155-179. Recuperado de <http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/posder/cont/1/cnt/cnt10.pdf>
- Carbonell, M., Orozco, W. y Vázquez, R. (2002). *Estado de derecho: concepto, fundamentos y democratización en América Latina*. México: Siglo XXI Editores.
- Casal, J. (2006). *Constitución y justicia constitucional*. Caracas: Universidad Católica Andrés Bello.
- De Ferrari, I. (2005). *Las teorías del desarrollo en Latinoamérica*. Recuperado de <http://www.perupolitico.com>
- De Otto, I. (2008). *Derecho constitucional: Sistema de fuentes*. Barcelona: Editorial Ariel.
- De Sousa, B. (2002). Hacia una concepción multicultural de los derechos humanos. *El otro derecho*, 28, 59-83. Recuperado de <http://www.ijf.cjf.gob.mx/cursosesp/2012/derhumancontrolconvencionalidad/bloquexiii/Boaventura%20de%20Sousa.pdf>

- Douzinas, C. (2008). El fin(al) de los derechos humanos. *Revista del Instituto de Ciencias Jurídicas de Puebla A. C.* 22, 6-34. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=293222950002>
- Echeverría, J. y Montúfar, C. (2008). *Plenos poderes y transformación constitucional*. Quito: Ediciones Abya-Yala.
- García, M. (1984). *Manual de derecho constitucional comparado*. Madrid: Alianza Editorial.
- Gutiérrez, G. (2014). *Estado social de derecho o estado garantista y el mito de la responsabilidad extracontractual de los entes jurídicos*. Bloomington: Palibrio.
- Guzmán, A. (2002). El vocabulario histórico para la idea de la constitución política. *Revista de estudios histórico-jurídicos*, 24. Recuperado de <http://dx.doi.org/10.4067/S0716-54552002400009>
- Habermas, J. (1994). Derechos humanos y soberanía popular: las concepciones liberal y republicana. *Ratio Luris*, 7(1), 1-13.
- Hayek, F. A. (1944). *The road for serfdom*. Londres: IEA The institute of economic affairs.
- Lassalle, F. (1976). ¿Qué es una constitución? Barcelona: Editorial Ariel.
- Ministerio de Educación Nacional. (1998). *Constitución Política y Democracia*. Bogotá: serie lineamientos curriculares.
- Molina, C., Álvarez, M., Peláez, F. y Botero, L. (2006). *Derecho constitucional general*. Medellín: sello editorial Universidad de Medellín.
- Nikken, P. (1998). *Sobre el concepto de derechos humanos*. México: UNAM. Recuperado de http://datateca.unad.edu.co/contenidos/302587/Sobre_el_concepto_de_los_derechos_humanos.pdf
- Organización de las Naciones Unidas. (s.f.). *La declaración universal de derechos humanos*. Recuperado de <http://www.un.org/es/documents/udhr/>
- Ortiz, J. (2005). *Aproximación al estado (derecho constitucional general)*. Medellín: sello editorial Universidad de Medellín.
- Pastrán, R. (2007). Las teorías del desarrollo y subdesarrollo: algunas consideraciones desde el contexto Latinoamericano. *Cuadernos sobre relaciones internacionales, regionalismo y desarrollo* 2(3), 59-91.
- Ponce, M. (2005). Los conceptos de justicia y derecho en Kant, Kelsen, Hart, Rawls, Habermas, Dworkin y Alexy. *Biblioteca jurídica virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM*, 211-234.
- Presidencia de la República de Colombia, Consejería DDHH y Sistema Nacional de Derechos Humanos y DIH. (2014). *Estrategia nacional para la garantía de los*

- derechos humanos*. Recuperado de http://www.derechoshumanos.gov.co/Observatorio/Publicaciones/Documents/2014/140815-estrategia_web.pdf
- Quinche, M. F. (2009). *Derecho constitucional colombiano de la Carta de 1991 y sus reformas*. Bogotá: editorial Universidad del Rosario.
- Rawls, J. (1979). *Teoría de la justicia*. México: Fondo de la Cultura Económica.
- Real Academia Española. (s.f.). *Diccionario de la Lengua Española. Edición del tricentenario*. Recuperado de <http://www.rae.es/>
- Resico, M. (2008). *La economía social de mercado. Una opción de organización económica para Latinoamérica*. Recuperado de http://www.uca.edu.ar/uca/common/grupo12/files/La_Escuela_Social_de_Mercado-_una_opcion_de_organizacion_economica_para_Latinoamerica.pdf
- Sala Plena de la Corte Constitucional de Colombia. (2010). *Relatoría de la Sentencia C-228/10*. Recuperado de <http://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/2010/c-228-10.htm>
- Senado de la República de Colombia. (s.f.). *Pero... ¿qué es la Constitución Política?* Recuperado de <http://www.senado.gov.co/legales/item/11157-pe-ro-que-es-la-constitucion-politica#>
- Silva, A. (1997). *Tratado de derecho constitucional. Tomo I: principios, estado y gobierno*. Santiago: Editorial jurídica de Chile. Recuperado de https://books.google.com.co/books?id=b7SuZrunT2cC&printsec=frontcover&dq=derecho+constitucional&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q=derecho%20constitucional&f=false
- Tobar, J. (1951). *Elementos de ciencia política*. Texas: Ediciones de la Universidad Católica.

CAPÍTULO 9. CÁTEDRA PARA LA PAZ: UNA APROXIMACIÓN TEMÁTICA EN EL CONTEXTO COLOMBIANO

JUAN CARLOS PATIÑO

Introducción

La firma definitiva de los acuerdos paz con la guerrilla más antigua del país, las FARC-EP (Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia - Ejército Popular), tuvo tantos simpatizantes como detractores en los diversos sectores de la sociedad colombiana. Sin embargo, ello no impidió que se diera inicio a las fases de implementación definitiva de los acuerdos a comienzos del 2017. En este contexto, se ha propuesto que el aporte del sector educativo debe ser significativo para la transformación social. La frase «educar para la paz» en principio pareciera constituir algún tipo de redundancia o sobreentendido: ¿Si los seres humanos no son educados para vivir en paz, para qué entonces? Ahora bien, que en este momento se tenga como sociedad el firme propósito de educar para una convivencia en paz, no quiere decir que antes lo hubiéramos hecho para la guerra; sin embargo, aún parecía lejana la posibilidad de que, entre tantos intentos de diálogo con un grupo armado como las FARC, uno de ellos tuviera resultados satisfactorios. Afortunadamente los planteamientos hechos tanto por parte del gobierno como de la guerrilla lograron conciliarse,

152 y a finales de 2016 se logró llevar a cabo la firma de un tratado de paz sin precedentes en la historia de Colombia.

Bajo estas circunstancias, el objetivo de la cátedra para la paz, implementada desde antes de la firma del acuerdo, está reglamentado a través de la Ley 1732 y del Decreto 1038, y busca:

Fomentar el proceso de apropiación de conocimientos y competencias relacionados con el territorio, la cultura, el contexto económico y social y la memoria histórica, con el propósito de reconstruir el tejido social, promover la prosperidad general y garantizar la efectividad de los principios, derechos y deberes consagrados en la Constitución. (Decreto 1038, 2015)

Este objetivo no es sencillo de lograr, tanto por la cantidad de variables que incluye como por el cambio de mentalidad que exige de parte de todos los ciudadanos «habitados» a vivir en un conflicto armado por décadas. Con seguridad, la población joven del país tiene una mayor posibilidad de adaptarse a los cambios sociales, políticos y económicos que se requieren para que la paz sea estable y duradera. No obstante, sin importar la edad, es primordial contribuir en la reparación del tejido social, claramente deteriorado luego de más de seis décadas de un conflicto armado en el país.

Pensar una educación para la convivencia pacífica va más allá de superar un contexto marcado por el conflicto armado y requiere de la comprensión individual y grupal de los cambios sociales estructurales, coyunturales y cotidianos que resultan como consecuencia de un proceso de paz. De esta manera, además de los procesos de justicia transicional, la construcción de una memoria colectiva sobre los hechos, las garantías de no repetición y la incorporación a la vida civil por parte de quienes fueron parte activa del conflicto, la sociedad en conjunto, así como los individuos que la componen, necesita transformar sus prácticas, representaciones y discursos sobre ‘los otros’. Convivir pacíficamente es un primer paso para el desarrollo social que conlleva a superar las violencias estructurales que, en primera instancia, dieron origen al conflicto armado en Colombia.

La construcción de una cultura de paz

En el contexto histórico de Colombia, el papel de todo profesional en la nación no puede remitirse, exclusivamente, a desempeñarse de una manera adecuada en los cargos que ocupa, sino a ser plenamente consciente del valor de su labor en la reconstrucción de una sociedad más justa y solidaria que disminuya la consideración de la vía armada como una opción de cambio político, social y económico. Esta creación de una cultura para la paz, entendida la cultura desde la visión de Geertz como «sistema de concepciones expresadas en formas simbólicas por medio de las cuales la gente se comunica, perpetúa y desarrolla su conocimiento sobre las actitudes hacia la vida» (Geertz, 1973, p. 88), debe conducir a la reflexión de cada una de las acciones que son llevadas a cabo individual y colectivamente para el mantenimiento de una convivencia en las mejores condiciones posibles. En la definición de Geertz, resalta el hecho de que nuestras concepciones se expresan simbólicamente y de la comprensión adecuada de las significaciones y sentidos de estos símbolos depende, en gran medida, la disminución de las formas de segregación y exclusión de diversa índole.

Ahora bien, si la cultura está incorporada a cada una de nuestras acciones, lenguaje e incluso, a las concepciones más íntimas del mundo, debemos suponer que un cambio cultural hacia la paz requiere de un gran esfuerzo individual e institucional. El capital simbólico o cultural, como lo denominan Bordieu y Passeron (1973), se demuestra en el conocimiento, la formación, habilidades y competencias que tiene cada persona, le otorgan un estatus particular dentro del grupo social y, por ende, le implican responsabilidades acordes con dicho estatus. De esta manera, existe una responsabilidad individual y colectiva en todo tipo de violencia directa o de violencia estructural, bien sea por acción o por omisión. Frente a la violencia estructural Galtung afirma que «llamar paz a una situación en la que impera la pobreza, la represión y la alienación es una parodia del concepto de paz» (Galtung, 1969, p. 185).

La violencia como forma de resolver los conflictos es probablemente una de las acciones que las sociedades históricamente han validado (Lederach, 1997). Es por ello que la tarea de encontrar alternativas pacíficas para afrontar los conflictos depende, en gran medida, de transformaciones culturales mediadas por

la educación, a través de herramientas que brinden la posibilidad de establecer una pedagogía para la paz. Los conflictos de orden político, religioso, social, económico, laboral, territorial, ideológico, entre otros, son connaturales a la existencia de los individuos o colectividades que deben convivir. De hecho, gran parte de los conflictos emergen cuando no son reconocidas las ideas que cada persona o grupo tienen con respecto a un hecho particular que los afecta. Ahora bien, si el conflicto fuera visto, en el momento que se presenta, como una oportunidad de mejora de las condiciones establecidas en cualquier orden, el problema estaría solo en la manera de afrontarlo. Es en este punto donde entra en juego la cultura de las partes y los instrumentos y mecanismos legales o jurídicos que las sociedades han establecido para superar el conflicto.

El reconocimiento del otro como igual, con los mismos derechos y posibilidades de superación, sin considerar en ningún momento su raza, género, religión, cultura, poder adquisitivo, convicciones políticas, entre otros, se constituye en el punto de partida de una convivencia pacífica. La obtención de esta última implica «detallar, aprender y practicar unos métodos no de eliminar el conflicto sino de regularlo y encauzarlo hacia resultados productivos» (Lederach, 1997, p. 1). Identificar al otro como igual conlleva a su inmediata inserción en los procesos de participación que exijan la toma de decisiones sobre las materias que afectan a todo el cuerpo social. En este punto se hace primordial asegurar que todos los miembros de un grupo social tienen conocimiento de los derechos humanos que los amparan. De igual manera, la comunicación juega un papel fundamental, al permitir encontrar en las expresiones del otro, interlocuciones válidas para la mejora continua de la sociedad.

Teniendo en cuenta que un concepto de paz implica no solo la ausencia de guerra, sino la oposición a las diversas formas de discriminación, violencia física o simbólica u opresión de cualquier índole que impida el desarrollo digno de las personas en un grupo social, se han propuesto siete objetivos para construir una cultura de paz. Los objetivos son:

- 1) asegurar que los conflictos inherentes a las relaciones humanas se resuelven sin violencia;
- 2) asumir que la paz y los derechos humanos son indivisibles y a todo el mundo les preocupan;

- 3) emprender una tarea multidimensional que requiere la participación de las personas en todos los niveles;
- 4) contribuir al fortalecimiento de los procesos democráticos;
- 5) garantizar que se desarrolle dentro de un proyecto de movilización completa de todos los medios de la educación, tanto formal como no formal, y de la comunicación;
- 6) aprender y usar nuevas técnicas para la gestión pacífica y resolución de conflictos; y
- 7) cooperar con el desarrollo sostenible, el desarrollo endógeno, humano equitativo. (Cruz *et al.*, 2016, p. 5).

Este último punto, relacionado con el desarrollo sostenible es uno de los más complejos al hablar de igualdad, tanto por la disposición como la distribución de los recursos económicos y naturales con que cuenta un grupo social. Es claro que la concentración de riqueza en un pequeño porcentaje de la población y el mantenimiento de estas condiciones privilegiadas para este reducido grupo de personas, debido a una implementación irracional del sistema capitalista vigente, ha contribuido enormemente a los conflictos en diferentes latitudes. Sin embargo, la supervivencia de las estructuras económicas vigentes en la mayor parte del mundo, depende de lograr economías sostenibles que brinden posibilidades de desarrollo para un mayor número de personas. Sin estas condiciones que garantizan los derechos que tienen todos los individuos a satisfacer sus necesidades básicas, es imposible hablar de construir una cultura de paz (Agüero, 2015).

Ciudadanía, derechos humanos y resolución pacífica de los conflictos

El primer componente de una cultura de paz es la vivencia de los valores ciudadanos. Los derechos humanos de segunda generación, es decir los de carácter social, económico y cultural tienen como fin garantizar el bienestar económico, el acceso al trabajo, la educación y la cultura, para asegurar el desarrollo de los seres humanos y de los pueblos. La satisfacción de estos derechos implica, «la asunción de responsabilidades por parte de una ciudadanía social activa, consciente de que las desigualdades naturales y sociales reclaman igualaciones básicas, enraizadas en la igual dignidad de las personas» (Cortina, 2001, p. 239). Este aspecto es central no solo para garantizar los derechos básicos

de cada miembro de la sociedad, sino para posibilitar el desarrollo equitativo de los miembros que la componen.

El desarrollo de la conciencia ciudadana en los individuos les permite reconocer los deberes y derechos que tienen para consigo mismos y para con los otros. El respeto activo más que la tolerancia entendida como dejar hacer, bien sea por impotencia o indiferencia (Cortina, 2001), implica un interés positivo por comprender al otro, sus costumbres, su comprensión del mundo y todo lo que lo define como persona. Respetar activamente también implica el desacuerdo y la crítica constructiva. Valorar al otro requiere, entonces, su reconocimiento como igual y, por ende, con quien puedo construir formas de convivencia convenientes y justas para todos sus miembros. El conocimiento de los derechos humanos universales y las regulaciones establecidas en la Constitución Política de Colombia adquieren un valor trascendente en el reconocimiento del otro como interlocutor válido porque se convierten en los marcos de actuación que regulan el comportamiento individual y social.

Ahora bien, cuando no es posible consensuar las posiciones sobre un hecho particular, es necesario considerar la resolución pacífica del conflicto, y para ello es importante determinar las etapas que componen este proceso. En términos generales, los pasos requeridos para abordar un conflicto, independientemente de su naturaleza son: a) definir el problema; b) buscar alternativas de solución; c) analizar y evaluar cada una de las alternativas y las posibles consecuencias; d) tomar una decisión sobre la alternativa más adecuada; e) poner en práctica lo acordado; f) evaluar los resultados obtenidos. La implementación adecuada de estas fases, lleva a un individuo o grupo social a legitimar reglas, principios y valores sociales que, al ser construidos por todos, generan una pauta válida para sus acciones. En este punto es fundamental el desarrollo de la autonomía ética que logran cimentar en los individuos valores como la solidaridad, el cuidado, el respeto al otro como legítimo y diferente, dialógico y trascendente (Toro, 2010).

Respeto por la pluralidad

La diferencia cultural y la diversidad étnica lejos de propiciar curiosidad, intercambios y nuevas formas de compartir socialmente, han sido barreras

que históricamente han provocado conflictos que han alcanzado proporciones enormes y consecuencias de índole económica, política y social. La segregación, exclusión e incluso exterminio de pueblos enteros por sus creencias, afinidades políticas o proveniencia étnica pueden llenar varios tomos en los libros de historia. En contraposición, existen naciones enteras dedicadas a acoger, adoptar y aprender de aquellos que llegan a sus territorios buscando nuevas posibilidades. Esta manera de mirar la diversidad étnica, de acercarse a «lo pluricultural», es la que promueven entidades internacionales como la Organización de las Naciones Unidas, la Federación Internacional de Derechos Humanos o la Organización Internacional para las Migraciones.

Asumir la diversidad como un aspecto que enriquece las sociedades implica, a su vez, comprender que «el pluralismo en el terreno ético significa que no hay normas morales de validez absoluta para juzgar como correctas o incorrectas a las acciones de las personas, ni hay criterios absolutos para evaluar las normas y los sistemas normativos» (León, 2011, p. 75). Concebir sociedades interculturales más que multiculturales, en donde haya tolerancia, pero no integración entre los grupos étnicos, requiere ir más allá de esa tolerancia y acercarse al plano del respeto activo por lo que el otro es, piensa y hace. De esta manera, el marco de valoración de las prácticas, las representaciones y los discursos del otro deben ampliarse y liberarse de todo dogmatismo para centrarse en el bien común más que en el mantenimiento de un *statu quo*. Por supuesto, esta no es una tarea sencilla en una sociedad como la colombiana, fragmentada y con memorias vivas del conflicto armado que aún no termina, más allá del primer acuerdo de paz alcanzado.

El reconocimiento como sociedad cultural y étnicamente diferente es un primer paso que se dio en la Constitución Política de Colombia en 1991; sin embargo, solo estableció las bases sobre las cuales entendernos e identificarnos como sociedad. La tarea a desarrollar es enorme y un primer paso está relacionado con el conocimiento y reconocimiento del otro, sus costumbres, concepciones e imaginarios, para aproximarlos a nuestra propia forma de comprender el mundo. La integración social posterior, solo puede darse en la medida que sea reparado el tejido social dañado por el conflicto y la sociedad en conjunto esté dispuesta a encontrar la riqueza que trae consigo la pluralidad y con ella la interculturalidad en la reconstrucción de la nación.

Participación democrática

La participación democrática es probablemente uno de los logros sociales más significativos de las sociedades modernas (Pateman, 2014). Para hablar de esta es fundamental partir de su definición:

[La participación democrática] es un proceso social que resulta de la acción intencionada de individuos y grupos en busca de metas específicas, en función de intereses diversos y en el contexto de tramas concretas de relaciones sociales y de poder. Es, en suma, un proceso en el que distintas fuerzas sociales, en función de sus respectivos intereses, intervienen directamente o por medio de sus representantes en la marcha de la vida colectiva con el fin de mantener, reformar o transformar los sistemas vigentes de organización social y política. (MEN, 2010)

En esta definición, la participación por la vía democrática es el eje articulador entre el Estado y los ciudadanos. Las necesidades y demandas de estos últimos son acordados a través de los mecanismos establecidos constitucionalmente. Así, la participación ciudadana debe apuntar a intervenir en el manejo de lo público, lo político, social y económico, cuyas transformaciones afectan directamente su vida tanto en lo individual como en lo colectivo.

El proceso social implícito en la participación ciudadana tiene como punto de partida acciones intencionadas dirigidas por individuos o grupos que buscan la consecución de objetivos particulares. Por supuesto, los intereses tras dichas acciones pueden ser de diversa índole en relación con las relaciones de poder que caractericen el contexto. De esta manera, la representatividad de los individuos o grupos también debe ser controlada, con el fin de evitar hechos de corrupción en la realización de las empresas que buscan el beneficio común. Con este fin, los ciudadanos deben ejercer su derecho a controlar los medios, las mediaciones y los mediadores que intervienen en la realización de cualquier proyecto común. De esta forma, las veedurías y contralorías que ejercen los ciudadanos son fundamentales para prevenir, racionalizar, vigilar y sancionar la gestión pública y los resultados que periódicamente deben brindar el Estado y los particulares, con el fin de garantizar la gestión de los servicios que ofrecen a la sociedad.

Desarrollo sostenible

El crecimiento económico debe contribuir a elevar la calidad de vida y el bienestar social de las comunidades, sin agotar la base de recursos naturales renovables, buscando el menor impacto en el medio ambiente y el derecho de las generaciones futuras a utilizarlo para la satisfacción de sus propias necesidades (Artículo 3 de la Ley 99 de 1993). Ahora bien, en Colombia un amplio sector de la sociedad asumió el tema de sostenibilidad como un factor exclusivamente medioambiental; sin embargo, este no es el único aspecto que se debe tener en cuenta para lograr el bienestar de las comunidades. Para que el desarrollo sustentable sea una realidad, es necesario impulsar en Colombia y en cada una de sus regiones que los ciudadanos participen del progreso económico y cultural de su comunidad. De esta manera, el conocimiento ancestral que tienen las comunidades nativas del país tiene un enorme aporte que hacer al poner a disposición de toda la sociedad sus saberes, para que, conjugados con los avances tecnológicos contemporáneos, posibiliten la generación de una economía sostenible ambiental y socialmente.

Por supuesto, dicha sustentabilidad económica y social no depende enteramente de la economía colombiana, porque gran parte de los productores de bienes y servicios en nuestro país hacen parte de transnacionales que operan a lo largo y ancho del mundo. Schaltegger y Burritt afirman que:

Muchas de las grandes corporaciones controlan más recursos que muchas naciones soberanas. Las administraciones de las empresas que buscan obtener ventajas competitivas empiezan a apreciar la necesidad de promover iniciativas de sostenibilidad empresarial como una forma de diferenciarse de sus competidores, así como de reducir los costos de emprender negocios y los riesgos asociados con las operaciones. (Schaltegger y Burritt, 2005, p. 185)¹

¹ *Many large corporations control more resources than many sovereign nations. Managements of corporations that seek to gain a competitive advantage are beginning to appreciate the necessity for promoting corporate sustainability initiatives as a way of differentiating themselves from competitors as well as of reducing costs of undertaking business and risks associated with operations* (Schaltegger y Burritt, 2005, p. 185).

Bajo esta premisa, el Estado colombiano y sus ciudadanos están en la obligación de exigir no solo el respeto a nuestros recursos no renovables, sino la implementación de políticas que salvaguarden los intereses económicos de los colombianos, incluyendo salarios justos, igualdad de oportunidades educativas y un sistema de salud de calidad que cubra a la totalidad de la población en cada rincón del territorio nacional.

Si bien, la sostenibilidad se ha convertido en un objetivo muy citado y debatido tanto a nivel político como corporativo, esta representa la esperanza de una sociedad pacífica con equidad social, justicia y prosperidad económica en un ambiente limpio y natural (Pezzey y Toman, 2002). En este sentido, Colombia no puede estar al margen de los convenios internacionales que combaten la concentración de riqueza, los monopolios económicos y, por ende, la inequidad que ha caracterizado las últimas décadas de la economía mundial. Las prácticas que sean favorecidas desde una economía nacional sustentable deben apuntar a la participación de todos los sectores de la industria nacional, a discutir la utilidad de los tratados de libre comercio y, por supuesto, las condiciones de los trabajadores frente a estos. De la misma manera, es claro que tanto el periodo de transición hacia un país en paz como la preservación de este en dicho estado, demanda no solo la integración de los excombatientes a la vida civil, sino la garantía de acabar con las causas que inicialmente dieron origen al conflicto armado. Este objetivo requiere de una inversión excepcional de recursos por parte del sector público y privado, al igual que de ciudadanos comprometidos con la integración social.

Conclusiones

Una educación para la paz requiere de una construcción colectiva de nación desde su cimiento más importante: el respeto por el individuo, su derecho a participar y con este a disentir y proponer acciones que coadyuven a generar condiciones de bienestar para todos. Esta participación democrática debe estar basada en el respecto activo por el otro, por sus imaginarios, representaciones y prácticas, más allá del desacuerdo que puedan originar sus planteamientos. Este es el primer paso para evitar el conflicto y propiciar nuevas formas de exclusión social. Así mismo, cuando el conflicto aparezca es importante determinar cuál es su origen, buscar y evaluar acciones que puedan llevar a

su terminación para elegir entre ellas la más adecuada. Si bien el conflicto es inevitable, también debe ser manejable en sociedades civilizadas y debe partir, en todos los casos, del respeto a los derechos humanos, entre ellos, al ejercicio de una ciudadanía responsable que busca el bien común.

Por otra parte, es fundamental que, como ciudadanos colombianos, contribuyamos de manera activa en la implementación de los acuerdos alcanzados, con el fin de iniciar una nueva etapa de desarrollo social, político y económico que permita superar las violencias estructurales que originaron y han mantenido el conflicto por más de medio siglo. Como lo recuerda el historiador Alejo Vargas: «una buena negociación es en donde todos quedan descontentos, porque les toca ceder algo que no querían, pero cada uno consigue una parte de lo que pedía inicialmente» (2013). Así mismo, la implementación de un plan de desarrollo sostenible debe partir de una sociedad que ha logrado reparar su tejido social y ponerse a tono con las necesidades del contexto regional y mundial. Solo bajo estas condiciones se puede pensar en una paz estable y duradera, más allá de la cesación de un conflicto armado que solo ha logrado postergar la solución de verdaderos problemas como la inequidad social y la corrupción gubernamental.

Referencias

- Agüero, E. C. (2015). Desafíos de la educación para la paz hacia la construcción de una cultura de paz. En: *Revista Electrónica Educare*, 19(2), 135-154.
- Bourdieu, P. y Passeron, J. C. (1987). El capital cultural y la comunicación pedagógica. *La reproducción. Elementos para una teoría del sistema de enseñanza*.
- Cortina, A. (2001). *Ciudadanos del mundo: hacia una teoría de la ciudadanía*. Alianza editorial.
- Cruz, J., Molano, A., Ovalle, R., Pulido, M., Rodríguez, M. y Salamanca, M., (2016). *Cátedra de la paz*. Bogotá: Santillana.
- Galtung, J. (1969). Violence, Peace and Peace Research. *Journal of Peace Research*, 6(3), 167-191.
- Geertz, C. (1991). *La interpretación de las culturas*, (vol. 1). Barcelona: Gedisa.
- León, O. (2011). *Interculturalismo y justicia social*. México: Editorial UNAM.
- Lederach, J. P. (1997). *Building peace: Sustainable reconciliation in divided societies*. Washington DC.

- 162 MEN. (2013). *Democracia participativa*. Colombia, Ministerio de Educación Nacional.
- Olivé, L. (2006). *Interculturalismo y justicia social*. México: UNAM.
- Pateman, C. (2014). *Participación y teoría democrática*. Buenos Aires: Prometeo libros.
- Pezzey, J. y Toman, M. A. (2002). *The economics of sustainability: A review of journal articles*. Washington, DC: Resources for the Future.
- Schaltegger, S., y Burritt, R. (2005). *Corporate sustainability*. (Doctoral dissertation, Edward Elgar).
- Toro, B. (2010). *Participación y valores ciudadanos*. (Tesis para la formación política del ciudadano). Madrid: OEI y Fundación SM.
- Vargas, A. (3 de junio, 2013). *Los procesos de paz exitosos han tenido tratamiento penal benigno*. Bucaramanga: Vanguardia.

The image features a minimalist, abstract design. On the left side, there are several overlapping, concentric circular bands in various shades of gray, creating a sense of depth and movement. These bands are partially cut off by the edge of the frame. To the right of these circles, the text 'Unidad IV Entorno global y cultura' is displayed in a clean, sans-serif font. Below the text, a thin horizontal line extends across the page, ending in a small open circle. The background is a light gray, with a large, dark gray triangular shape pointing towards the bottom right corner, adding to the geometric aesthetic.

Unidad IV
**Entorno global
y cultura**

CAPÍTULO 10. CONTEXTO GEOPOLÍTICO

CARLOS ROJAS COCOMA

Introducción

En el presente capítulo se dará una definición y significado de geopolítica, la manera como se consolidó como interpretación de los conflictos y relaciones internacionales y la evolución que ha tenido esta perspectiva en el análisis de los fenómenos del siglo XXI. Para ello se analizará la forma como se estableció la consolidación de frontera y su politización y las implicaciones que tuvo para el mundo moderno y contemporáneo. Posteriormente estudiaremos diversas maneras de organización política y la forma como evolucionaron y se adaptaron a las contingencias del siglo, también se hará una lectura de la manera en que el siglo XXI readapta estas formas políticas, con sus respectivas consecuencias.

Definición

Las sociedades se estructuran en comunidades que establecen unas identidades culturales específicas. Tanto la forma de habitar en cotidianidad, como la manera en que se produce el bienestar humano, dependen de la evolución y constitución de cada grupo social; por lo tanto, los valores de una comunidad en particular pueden ser diferentes de otra. Por ejemplo, para un grupo

nómada, es más valiosa la idea de preservar o de intercambiar elementos vitales como el agua o la sal, que delimitar una propiedad, o en el mundo musulmán de la Edad Media, era conveniente ampliar la familia y conservarla en una misma gran vivienda donde toda la familia era educada. No existe un único modelo económico con el cual pueda subsistir el hombre, como tampoco una sola idea de nación, pero el mundo moderno insta a comprender desde esos parámetros al hombre.

A partir del siglo XV, el mundo occidental estableció modelos económicos y políticos que poco a poco definieron y estructuraron la sociedad en torno a una delimitación geográfica específica, constituyendo lentamente las bases del mundo moderno como lo conocemos en la actualidad. En estos primeros años de la modernidad, las naciones europeas se consolidarían detrás de monarquías, principados o imperios, pero establecerían nuevos vínculos y nuevos sellos identitarios ajustados a sistemas políticos cada vez más complejos. El crecimiento de las ciudades y la participación ciudadana en las decisiones políticas, transformaría las figuras del poder con la inclusión de instituciones como el parlamento, o la cámara. Si bien la idea de «nación» existe desde la antigüedad, con el auge de las repúblicas en el siglo XIX se estableció una estructura con la cual empezaron a definirse las reglas políticas del mundo, y que influyó directamente en regiones como América del sur.

Este preámbulo fue el punto de partida que permitió comprender el mundo a partir de fronteras políticas específicas. Si bien las primeras fronteras fueron siempre establecidas de forma autoritaria por naciones imperialistas, con el auge independentista en los siglos XIX y XX se consolidó la figura del Estado nación como la forma en la cual los gobiernos legitimaban sus fronteras ante el mundo. Es desde allí donde se puede definir lo que es la geopolítica: la interpretación de las instituciones políticas en relación con la geografía. Como un área de conocimiento, la geopolítica interpreta los diferentes fenómenos sociales que se articulan a zonas geográficas específicas. Temas como los conflictos bélicos internacionales, la extracción legal o ilegal de recursos, la incursión de una nación en otra por razones de Estado, la intervención militar, las operaciones comerciales, o los diferentes procesos de movilidad de población, finanzas o fenómenos culturales, constituyen aspectos que pueden ser analizados dentro de marcos específicos de la geopolítica.

Conceptos y teorías de la geopolítica

Geopolítica crítica

Las ciencias políticas, la sociología, las ciencias económicas y otras disciplinas se han enfocado en el rol de la geopolítica como fenómeno que permite comprender distintas situaciones sociales de carácter internacional. Más que una disciplina, la geopolítica es una perspectiva de análisis que abarca, en una amplia escala, los estatutos legales y mecanismos de negociación existentes entre dos o más Estados. Por lo tanto, es conveniente considerar que cuando se refiere a la situación geográfica, no se refiere únicamente a accidentes físicos –ríos, mares, cordilleras– sino que también involucra el carácter social y humano que implican los fenómenos políticos. La geografía es un espacio físico, pero también es un escenario simbólico donde muchos fenómenos sociales tienen lugar, y es allí donde los diferentes análisis de la geopolítica resultan oportunos. Por ejemplo, gran parte de los conflictos que han sacudido la geopolítica del mundo durante los siglos XX y XXI tuvieron lugar por fenómenos propios del carácter social de los territorios. Desde el exterminio armenio a manos de los turcos a comienzos del siglo XX, pasando por las dos Guerras Mundiales, la Guerra Fría, hasta el conflicto entre Israel y Palestina en la franja de Gaza, han sido hechos históricos que se involucraron con la condición cultural que una comunidad ha tejido sobre un territorio, por lo tanto, siendo fenómenos geopolíticos considerables, basados en causas sociales.

Los estudios sobre la geopolítica han tenido diversas fases desde que empezaron a desarrollarse con fuerza en los años 60 del siglo XX, teniendo como telón de fondo la Guerra Fría que dividía el mapa del mundo en el bloque capitalista y el bloque comunista. Hasta la *Perestroika* y el derrumbe de la Unión Soviética, entre 1989 y 1992, el análisis de la geopolítica era crucial para entender lo que sucedía tanto en la Europa de la posguerra, como en los movimientos de izquierda latinoamericanos. Aunque los estudios sobre la globalización contrarrestaron el análisis de la geopolítica, lo cierto es que el papel que tiene la figura de Estado-Nación, y el equilibrio o desequilibrio que se produce en el mundo por causa de los intereses de los países poderosos son aún el factor decisivo de la gran mayoría de los conflictos contemporáneos y

168 lo que obliga a continuar analizando las contingencias contemporáneas en la perspectiva geopolítica. Aunque la semántica con la que se interpretan los fenómenos globales cambia, todavía el rol del Estado-Nación es fundamental para entender las nuevas redes políticas del mundo. Es por ello que, aunque ya no se refieran a los países con sistemas y capacidad económica de «primer mundo» -en alusión al mundo capitalista-, «segundo mundo» -en alusión al comunista-, o «tercer mundo» en alusión a los países por fuera de estos bloques de intereses, y en cambio se comience a hablar de «economías emergentes», todavía buena parte de las dinámicas sociales dependen de un poder que se define desde las instituciones políticas del mundo.

Dalby (2008) plantea que si bien los estudios de la geopolítica habían decaído al comenzar el siglo XXI, fenómenos como el ataque a las torres gemelas en el año 2001 y la posterior guerra de Irak incitaron –al menos en el contexto norteamericano– a actualizar y revisar el significado de la geopolítica. Sin embargo, ya no bastaba con reducir el estudio de la temática a un problema centrado en intereses, intervenciones militares y sistemas nacionales, pues los diversos elementos que se han integrado a las disciplinas que estudian a la sociedad en los últimos años pueden contribuir a dar una mirada mucho más rica e integral a lo que significa el panorama global desde la perspectiva geopolítica. Así, marcos teóricos como los que ofrecen los estudios sobre género, colonialismo y poscolonialismo, y principalmente los estudios culturales, obligan a entender estos fenómenos dentro de contextos mucho más dinámicos e integrados, en lo que el autor afirma que puede llamarse una geopolítica crítica.

El concepto de frontera

Uno de los componentes esenciales en el estudio de la geopolítica lo constituye el análisis de las fronteras, y es allí donde se han dado más pasos teóricos para actualizar lo que representa la geopolítica en el mundo contemporáneo (Novak, 2016). Tradicionalmente se reconocen dos tipos de fronteras: las que se definen por barreras geográficas como ríos, cordilleras, océanos, desiertos o cualquier otro tipo de accidente físico; y las fronteras delimitadas por una constitución política y territorial, que en el mundo actual están definidas por constituciones legales legitimadas ante organismos transnacionales y que

poseen una estructura estatal que delimita su control y poder. Sin embargo, la cuestión cultural ha sido un factor que ha contribuido a redefinir la propia forma de entender la frontera y expandir el concepto. Como lo plantea Brambilla, el auge de los estudios entre los años 80 y 90 sobre la globalización habían dejado por fuera el análisis y la importancia del rol de las fronteras en la sociedad contemporánea, hasta el punto de considerar que los estudios internacionales debían centrarse en la idea de *borderless*, es decir, de interpretar fenómenos sin considerar las barreras políticas (Brambilla, 2015). Sin embargo, los cambios sociales de los últimos veinte años no solo han llamado la atención, de nuevo, a los procesos limítrofes, sino que además exigen análisis cada vez más complejos, pues aún los procesos globales tienen que lidiar con los territorios de frontera y son estos los que definen buena parte de los fenómenos culturales del siglo XXI. Es por ello que disciplinas como las ciencias políticas o las relaciones internacionales han integrado perspectivas interdisciplinarias con áreas del conocimiento como la geografía humana, la antropología, la sociología, los estudios culturales y los estudios visuales. En ese contexto, la frontera reaparece como escenario de análisis de procesos sociales dinámicos (Flint y Mamadouh, 2015).

En el año 2009, Parker y Vaughan (2009) insistían en fortalecer de manera crítica los estudios sobre la frontera, comenzando a depurar el problema más allá de la relación entre control y territorio, y fueron involucrados fenómenos de carácter más epistemológico y destinados a problematizar el concepto. Uno de los elementos analizados consiste en la relación entre frontera y paisaje, que fue acuñado en el idioma inglés como *borderscape*. La noción de *landscape* tiene una función mucho más amplia en el inglés que en el español, pues si bien se traduce literalmente como paisaje, tiene que ver con la relación entre espacialidad y entorno que se configura dentro de un grupo social específico. Otro aspecto del juego de palabras tiene que ver con que *scape* en inglés también hace referencia a una noción de flujo, y por lo tanto es concebido como un escenario dinámico y cambiante, en oposición a una consideración estructural y estática de lo que significan las fronteras. La propuesta, fundada en un principio por Rumley y Minghi (1991) se opone a una visión militarista de la comprensión de los límites como escenarios de conflictos e intereses de poder, y en cambio procura analizar las armonías, las transiciones y la configuración de comunidad en dichos márgenes.

170 En conclusión, la geopolítica crítica trasciende el problema exclusivo de los intereses del poder y el conflicto y se concentra en las dinámicas que tienen las fronteras como espacios activos de tensión, identidad y múltiples escalas.

Historia

Cada fenómeno que tenga una trascendencia internacional o que suceda en territorio de frontera, es un objeto de estudio para la geopolítica. La manera como se organiza una sociedad, como se dispone en un territorio y como se relaciona con otros a partir de la identidad que teje en este, son hechos que pueden ser analizados desde esta perspectiva. En el mundo contemporáneo, los modelos políticos o económicos que se han establecido en la sociedad contemporánea han definido las plataformas en las cuales se ha construido la política moderna y, por lo tanto, reconocer los principales modelos contribuye a esclarecer el mapa del mundo actual. Si bien todavía se convive con diversidad de sistemas políticos como principados, reinos, democracias, califatos o incluso teocracias, como lo plantea Bayly (2008) el mundo moderno impuso con celeridad una manera homogénea de organización social que contribuyó a difundir y establecer los sistemas políticos y económicos en el mundo (Bayly, 2008). Aunque entrar en la evolución histórica de los sistemas políticos es bastante amplio, es conveniente conocer los fenómenos básicos que han dado pie a la configuración del sistema político vigente.

Modelos políticos

La política, como se ha definido previamente, es el mecanismo con el cual una sociedad estructura y define las formas de gobierno y control de una comunidad específica. En el mundo moderno occidental, la democracia ha permitido establecer un régimen de participación en el cual hay decisión popular en diversas estancias de la elección de los gobernantes. Algunos países como España o Inglaterra han conservado la institución monárquica, si bien las decisiones políticas son tomadas por la persona elegida por votación popular ocupando el cargo de primer ministro o de presidente. En otros, como es el caso de Colombia, desde que se institucionalizó como República siempre se ha establecido un poder electo. En algunos países latinoamericanos como Argentina, Salvador, Bolivia, Brasil o Chile, los golpes de Estado y las dictaduras

militares, muchas veces elegidas por una junta militar, han permitido que la figura del dictador tuviera una presencia dominante.

Los sistemas políticos modernos tienen orígenes diversos. Por una parte, el fenómeno pionero fue el fortalecimiento del Parlamento Inglés. Si bien era de origen medieval, su establecimiento gracias a la burguesía de una sociedad que comenzaba a industrializarse en el siglo XVIII, permitió que la figura del Rey se debilitara y cobrara fuerza un estatuto de control democrático y abierto (Elías, 2012). El parlamento del Reino de Gran Bretaña, constituido en 1707, se convirtió en un referente político que pronto intervendría otros sistemas monárquicos en Europa y contribuiría a sacudir el sistema monárquico que se debilitaría sobre todo a partir de la Revolución francesa en 1789. La importancia de la Cámara es que la figura que entraba en este se vinculaba gracias a la representación lograda por elección, un punto crucial para fortalecer la institución democrática y otros mecanismos de participación ciudadana que se instaurarían en años posteriores.

La consolidación de los primeros nacionalismos se dio durante el siglo XIX en Europa y en algunas antiguas colonias españolas, británicas y francesas, que con las luchas independentistas establecieron naciones definidas dentro del sistema republicano, imitando tanto el modelo que ofrecía Estados Unidos desde su independencia en 1783, como el sistema que se definió en Francia posterior a la Revolución francesa. La República tenía como principio la participación popular, si bien esta idea de «pueblo» ha cambiado con el tiempo, pues cuando se originó la noción de República había que lidiar con sistemas esclavistas, limpiezas de sangre, exclusión total de la mujer en asuntos políticos y otros factores que hicieron de la política siempre un asunto de élite. Los primeros grandes procesos fueron constituidos por la conformación del Estado Nación como aparato de legitimidad política. En el siglo XIX, la unificación de principados y mecanismos regionales de control permitieron que se comenzaran a establecer las repúblicas en Europa, como lo fue la unificación de Italia y la consolidación de la nación alemana. La lucha por una identidad nacionalista contribuyó a estructurar emblemas locales: banderas, literatura, idioma, escudos, himnos nacionales, héroes, artesanado, todo se convirtió en una excusa para construir emblemas de lo que significó la nación. No obstante, el paradigma que planteó una legitimación de la democracia en los Estados

Europeos fue el cisma de la Primera Guerra Mundial, la cual dio fin a regímenes distintos como la dinastía del Imperio turco otomano, el último vecino europeo con un sistema distinto de poder político, o el imperio austrohúngaro, una de las cortes más poderosas de Europa.

En el siglo XIX, en Europa coexistieron repúblicas de carácter militar como la Francia de Napoleón, imperialista como la Gran Bretaña, cortesana como la Rusia zarista, o fragmentada en poderes privados como los principados italianos. Estos sistemas fueron consolidando unas estructuras de poder más democráticas, unificándose o estableciendo alianzas. Pero no todos los sistemas condujeron a un mismo modelo, pues nuevas ideologías se insertaron en sistemas políticos y económicos con fuerza. El positivismo impulsó nuevamente alianzas con la Iglesia, institución que en el siglo XVIII fue perdiendo el lugar protagónico que por milenios tuvo en la estructura del poder, detrás de modelos políticos que buscaban normatizar como un problema de Estado la conducta moral de los individuos, como lo fue la Inglaterra dirigida por la Reina Victoria (Hobsbawm, 2001), u otros modelos donde se establecían los principios modernos de libertad e igualdad individual como garantía de la civilización, adoptado sobre todo en la Francia comandada democráticamente por Napoleón III (Dumont, 1982; Morehead, 2016).

El liberalismo fue uno de los modelos económicos y políticos que se estableció con mayor fuerza. La garantía que el modelo liberal daba a los comerciantes, terratenientes y otros miembros de la burguesía de establecer su fuerza económica con independencia de los poderes políticos, permitió que se abriera la competencia y los mercados y que la riqueza no dependiera necesariamente del Estado (Fair, 2010). La apertura al mercado y la libertad como principio individual, establecieron también una libertad en normas de la conducta. Si bien los Estados aún regían –y rigen– un sistema moral, la independencia regía como principio político, así como del pensamiento humano.

Pero opuesto al liberalismo y a la condición de plusvalía individual, había corrientes que consideraban el bien común como principio estatal por excelencia. En estos el conservadurismo fue una línea fuerte que tuvo un gran éxito institucional aún en repúblicas jóvenes como Colombia, donde el Partido Conservador gobernó entre 1873 y 1930, y cuya constitución de 1886 estuvo

vigente por más de 100 años. El conservadurismo integró nuevamente principios e instituciones religiosas dentro de la estructura política, y estableció nuevamente controles sobre la industria y las relaciones internacionales.

Aunque tuvieran ideologías distintas, el liberalismo o el conservadurismo sostenían más o menos los mismos principios institucionales democráticos y convivían en instituciones democráticas independiente de las hegemonías de unos u otros. Pero una línea que también se constituyó en el siglo XIX, fue el punto de partida para redefinir el mundo en buena parte del siglo XX: el socialismo.

La industrialización impulsó el auge de las fábricas en las ciudades, incrementando una población de carácter obrero que se establecía en los centros de las ciudades o en pequeñas poblaciones destinadas para una vida dedicada a la industria. Las condiciones laborales de los empleados eran duras, con jornadas laborales de 12 horas y un solo día de descanso, un pago jornalero, un salario estimado por cada miembro de la familia, siendo inferior el de mujeres y niños, y la ausencia de una protección de la salud de quienes trabajaban en ellas. Es acertado el ejemplo de Foucault cuando menciona que la fábrica, la escuela y la cárcel compartían condiciones similares (Foucault, 2003). Este inconformismo obrero y las diversas corrientes filosóficas liberales, incitaron la búsqueda de movimientos sociales organizados que levantaran una protesta a la forma como se consolidaba el capitalismo. Tanto visiones poéticas del mundo como las anunciadas por Thoreau (2010), y las visiones de socialismo utópico como las de Robert Owen en el siglo XIX en Inglaterra, fueron capaces de impulsar y consolidar como clase a los obreros de Inglaterra.

Las ideas de Owen fueron las primeras grandes promotoras de movimientos sociales obreros, así como las bases de movimientos y estructuras industriales como el cooperativismo. No obstante, los grandes ideólogos del socialismo serían Karl Marx y Friedrich Engels, quienes plantearían las bases de un socialismo científico que sería el modelo estatal sobre el cual se regirían diversos Estados en el siglo XX. La propuesta de los germanos planteaba una visión de la historia según la cual la lucha de clases era el motor de la civilización y que la plenitud social solo podría alcanzarse cuando se erradicaran las diferencias de clase y se viviera desde un principio de igualdad, según el cual cada individuo sirviera de pieza funcional a una gran estructura llamada el Estado.

Los pasos que se dieron en Inglaterra para la creación de partidos socialistas y el incremento de bienestar social de la clase obrera, así como la organización de sindicatos y movimientos sociales, les deben a las ideologías socialistas buena parte de su inspiración. No obstante, el principio de lucha de clase, así como la erradicación de la burguesía eran principios radicales que nunca fueron vistos en el Reino Unido; curiosamente, en cambio, en países con tradiciones rurales y de poca tradición industrial, se hizo radical la presencia del socialismo y su permanencia por décadas. En 1917, Lenin lideró la Revolución bolchevique que dio lugar a la extinción del zarismo en Rusia y la consolidación de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) en la década siguiente, que lideró el bloque comunista en el mundo de lo que se denominó la Guerra Fría. En años posteriores, actores como Mao Tse Tung en China o Fidel Castro en Cuba, consolidarían la presencia del comunismo en el mundo.

La utopía socialista tuvo una fase de imponente fortaleza, particularmente con el fin de la Segunda Guerra Mundial, y la presencia de Stalin en el poder perpetuó el régimen de carácter fuertemente militar en la U.R.S.S. de la segunda mitad del siglo XX. Se adhirieron al régimen socialista países como Rumania, o la Alemania del este que en la postguerra se asumió como socialista y construyó en Berlín, la capital, un gran muro para evitar las fugas de la población al sector capitalista.

Después de la Segunda Guerra Mundial, el mapa geopolítico se movió por intereses de los bloques capitalistas y comunistas en el mundo, lo que definió un mapa segmentado por los regímenes económicos respectivos: el capitalismo y el comunismo. Si bien los países mencionados previamente se apoyaban en la estructura de un Estado socialista, en el mundo capitalista tanto partidos de izquierda con clara línea socialista, como movimientos armados agrupados en guerrillas, se consolidaron en el mundo occidental. En el caso latinoamericano, algunos partidos de izquierda dieron lugar a presidencias como la de Salvador Allende en Chile, silenciada por la posterior dictadura militar de Pinochet en 1973 y algunas guerrillas dieron lugar a poderes armados como la Revolución cubana inaugurada en 1959.

Entre 1989 y 1992, se dio el paulatino desmoronamiento de la Unión Soviética como potencia socialista en un proceso denominado *Perestroika*. Uno de los

gestos que marcó la caída del régimen fue la caída del Muro de Berlín, y consigo, la reunificación de Alemania y su integración al capitalismo. No obstante, los partidos socialistas de izquierda tuvieron una presencia importante en países como Francia e Inglaterra y si bien el régimen comunista ha entrado en tela de juicio como sistema económico, muchas naciones estructuraron hasta la actualidad su sistema político en este sistema, como es el caso de Cuba, que conserva el régimen, o China, que aunque ha entrado paulatinamente al sistema económico capitalista con gran éxito, conservando la estructura de poder político dentro del sistema socialista.

En la segunda mitad del siglo XX, las guerrillas hicieron presencia en prácticamente toda América Latina. Así aparecieron organizaciones como Sendero Luminoso, Guerrilla Zapatista, Tupamaros, Liga Comunista 23 de Septiembre, Montoneros y las FARC. Si bien muchas desaparecieron –sea por golpes militares o por negociaciones de paz–, la ideología comunista hizo una fuerte presencia en la región, en particular porque en escenario de Guerra Fría, la presencia de Estados Unidos en las cuestiones de política y economía constituía para estos grupos una amenaza que debía ser erradicada. Esto contribuyó, en parte, a que en el siglo XXI se comenzaran a consolidar los partidos políticos de izquierda, en algunos casos con políticas socialistas de control que, si bien eran efectivas, no comprometían principios capitalistas de riqueza. En otros, particularmente el caso venezolano, el accionar político ha sido radicalmente socialista, reintegrando principios de expropiación de comercio y negociación, fortalecimiento de la empresa estatal, asistencialismo básico a las clases más bajas, y mecanismos de control de ingresos y egresos de capital. El robustecimiento del aparato estatal, de una economía dependiente del petróleo, transformó la política del país aislándolo de dinámicas comerciales y políticas, y la presidencia de Hugo Chávez y la posterior presidencia de Nicolás Maduro, radicalizaron la propuesta socialista desestabilizando la economía del país (González y Ávila, 2010). Otros casos menos radicales han tenido un efecto más positivo, como es el caso de Rafael Correa (2010), que ha impulsado un proyecto de creación de vías, aeropuertos y puertos en Ecuador, o Evo Morales, que reestructuró las formas de poder de tradición colonialistas en Bolivia y ha dado un voto y una presencia de la participación popular de los indígenas mucho más fuerte.

Dictaduras, regímenes militares, nacionalismos y otros poderes

Los poderes de derecha han cumplido también un rol fuerte y decidido en la configuración de la política del siglo XX y XXI. Es de entender que, en la configuración de naciones, federaciones e independencias en el siglo XIX en occidente, la fortaleza militar contribuyó a establecer límites y autoridades, por lo que inicialmente los ejércitos cumplían un rol básico en la configuración de las naciones. En el siglo XX, posterior a la Primera Guerra Mundial, se dio en Europa el auge de nacionalismos de carácter bélico que contribuyeron a un espíritu de cohesión nacional y de robustecimiento de las fuerzas militares. En España, el auge del general Francisco Franco y en Italia de Benito Mussolini, dieron lugar a una fuerza de control y autonomía que alejó la democracia de las urnas, y que a través del desarrollo de proyectos modernistas dio auge a movimientos tan fuertes como el fascismo. Pero sin duda, el movimiento nacionalista que más poder y control adquiriría en Europa sería el del Movimiento Nacional Socialista, o nazismo, liderado por la presencia de Adolfo Hitler, y que sería el promotor del conflicto que desembocaría en la Segunda Guerra Mundial.

Aunque el poderío militar se desestructuraría con la caída de los alemanes en 1945, Estados como España conservarían el poder militar hasta 1973. La presencia de gobiernos militares también fue fuerte en América Latina, y con el apoyo de Estados Unidos, imponentes dictaduras como la de Videla en Argentina, Pinochet en Chile, Noriega en Panamá, o Stroessner en Paraguay, plantaron por muchos años la doctrina militar como doctrina política. Con el tiempo, las denuncias a la violación de derechos humanos, así como movimientos de protesta que permitieron derrocar los poderes militares permitieron la integración a un régimen democrático.

Al igual que en el siglo XXI, numerosos movimientos de izquierda reestructuran la política, movimientos de derecha y lo que se conoce como ultraderecha, están replanteando la visión de la democracia y los derechos de participación ciudadana. Si bien se respeta la estructura democrática y el derecho a la participación ciudadana, en todo el mundo se agitan movimientos con aras de impulsar doctrinas de orden y restablecimiento de ciertas causas morales.

En el caso europeo y estadounidense, el principal debate gira en torno a la migración y el control de las fronteras y otros accesos a refugiados de lo que se denomina «tercer mundo». Los movimientos de ultraderecha, que en un comienzo estaban definidos por protestas juveniles y pandillas, han madurado, se han estructurado y comienzan a consolidar partidos políticos o a fortalecer viejos partidos tradicionales de línea conservadora o derechista.

Conclusiones

La geopolítica fue un modelo de interpretación a las relaciones internacionales, principalmente con relación a los Estados, que sirvió de apoyo para comprender y analizar los procesos sociales del siglo XX. Aunque decayeron a finales de los años ochenta a la par que se impulsaba el estudio de la globalización, los procesos históricos de los últimos años instaron a retomar el modelo e integrarlo a la comprensión de los acontecimientos actuales en escala mundial. En este capítulo estudiamos las bases para interpretar los principales impactos de la geopolítica del siglo XX, sus repercusiones y la manera en que se desarrollaron sistemas políticos a partir de los diferentes acontecimientos históricos. Finalmente, planteamos un debate abierto a los diferentes movimientos y conflictos que, en el siglo XXI, llevan nuevamente a repensar la geopolítica y sus estrategias.

Referencias

- Bayly, C. A. (2008). *The birth of modern world*. Oxford: Blackwell.
- Correa, R. (2010). *Ecuador: de banana republic a la no república*. Madrid: Debate.
- Dalby, S. (2008). Imperialism, domination, culture: The continued relevance of critical geopolitics. *Geopolitics*, 13(3), 413-436.
- Dumont, L. (1982). *Homo Aequalis*. Madrid: Taurus.
- Fair, H. (2010). Las utopías consensualistas del fin de la política. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 52(208), 15-39.
- Flint, C. y Mamadouh, V. (2015). The multi-disciplinary reclamation of geopolitics: New opportunities and challenges. *Geopolitics*, 20(1), 1-30.
- Foucault, M. (2003). *La verdad y las formas jurídicas*. Barcelona: Gedisa.
- González, J. y Ávila, P. (2010). *Venezuela y su socialismo del siglo XXI*. México: Servicios de investigación y análisis, subdirección de política exterior.

- 178 Hobsbawn, E. (2001). *La era del imperio, 1875-1914*. Madrid: Crítica.
- Morehead, C. (2016). *Bailando al borde del precipicio*. Madrid: Turner.
- Novak, P. (2016). Placing Borders in Development. *Geopolitics*, 21(3), 483-512.
- Rumley, D. y Minghi, J. (Eds.). (1991). *The geography of border landscapes*. Londres, Nueva York: Routledge.
- Thoureau, H. (2010). *Walden*. Madrid: Juventud.

CAPÍTULO 11. GLOBALIZACIÓN

CARLOS ROJAS COCOMA

Introducción

Referirse a la globalización es mencionar una serie de factores que integran en una amplia escala diferentes fenómenos sociales, económicos, políticos y culturales. Normalmente se tiende a simplificar la noción de globalización con los usos de internet, como si uno u otro fueran dependientes y exclusivos del proceso global. Si bien es gracias a la evolución de las tecnologías de la información y la comunicación como la interacción global se ha democratizado, son muchas más las aristas sociales que la determinan y que resulta conveniente analizar. No todos los problemas actuales son a causa de una globalización, pero es cierto que cada vez más resulta necesario comprender los fenómenos sociales y culturales dentro de amplias perspectivas que permitan ver las interacciones locales y globales que se articulan y operan entre sí. En este capítulo se busca definir y dar un análisis justo a lo que significa la globalización, así como reconocer algunas herramientas teóricas para interpretar los fenómenos globales.

Antecedentes de la globalización

Es difícil poner límites a las fronteras cronológicas y geográficas de la globalización más atrás del siglo XVI, ya que aunque el mundo conocido fue ampliado a medida que los intercambios comerciales y culturales se dieron en cada asentamiento humano, la comprensión total del mundo como conjunto ha sido una consideración cultural de cada civilización humana. Esto quiere decir que la idea de «mundo» o «universo» y su respectiva integración se estableció en diferentes culturas: para la antigüedad helénica el centro del mundo era Atenas, para el mundo romano el universo comprendido totalizaba el mediterráneo y su dominio se regía desde Roma y en el mundo medieval el islam abarcaba gran parte del mundo conocido. Es por ello que la aparición de América en el mapa occidental sería el punto de partida en el cual la interpretación mundo abarcó literalmente el globo terráqueo. Por otra parte, la construcción de universalismos, es decir la percepción de que hay un dominio «universal» de unos sobre otros, tanto en el escenario político como en la comprensión del mundo, se condensó en el espíritu renacentista de la época. Ante la imposición de un saber y una fe universal, desde Europa se proyectó una visión de mundo autoritaria y hegemónica.

Se podría juzgar que la lectura de la globalización peca de centrarse en el mundo europeo o de un sector de occidente que excluye otros puntos de vista, como el de los mundos prehispánicos o el de grandes migraciones que se dieron en la Edad Media con grupos de normandos y vikingos. Pero lamentablemente es así. En los estudios críticos de la globalización analistas como Mignolo (2000), Dussel (1995) o Quijano (1980), han resaltado el poder y la desigualdad que desde el comienzo posicionó a Europa y posteriormente a Estados Unidos, como los ejes de un poder que, desde la filosofía, la economía y la política, definieron un ideal de sociedad bajo el rótulo de «universales». El modelo político de la república y la democracia, surgido tras la restauración monárquica y la definición política de la democracia francesa en el siglo XIX, se convirtió en el referente «universal» sobre el cual se diseñó el proyecto de Estado-Nación que otros países adoptarían. El ideal económico de crecimiento continuo, acumulación de capital y libre mercado, se convirtió en la base del capitalismo que se consolidó como único sistema posible de organización económica. En cuanto a la ciencia, la idea de saber «universal» también sirvió

de eje para definir a través de una dinámica de circulación y dominio del conocimiento, aquello que era considerado como verdadero, dentro de fórmulas y principios eurocéntricos. Una idea de civilización construida en la lectura del pasado en términos de auges y apogeos, permitió consolidar una manera bastante rígida de lo que es la historia, al igual de una comprensión desigual del mundo en el cual hay naciones «civilizadas» y otras que se quedaron por fuera de ello.

El principio de la globalización en la primera etapa de la modernidad, entre los siglos XVI y XVIII, fueron las empresas colonizadoras que, a través del sometimiento o el exterminio, implementaron su poder político en distintos territorios. Sin lugar a dudas, el primer documento que refiere a ese pensar global tuvo que ver con la estrategia que plantearon los reinos de España y de Portugal para «dividirse» literalmente el globo terráqueo en dos partes. A través del Tratado de Tordesillas de 1504, se desarrolló un mapa que cortó el planeta en dos grandes superficies. A pesar de desconocer con precisión los límites geográficos de América, fue gracias a ese tipo de divisiones que se definiría la frontera de Brasil con sus vecinos hispanoamericanos. Europa consolidó entre el siglo XVI y el siglo XX incursiones bélicas con fines de dominio hacia todos los continentes, reconfigurando y planteando un modelo de incursión en otros territorios en los cuales el beneficio económico pasó por encima de los legados culturales locales. La presencia del imperio británico en Canadá y Estados Unidos, y sus incursiones militares en India, China, Suráfrica y Trinidad entre otras zonas del mundo, fueron aspectos clave para definir un mundo en escenarios de conflicto a gran escala.

Pero sin duda son los fenómenos imperialistas de mediados del siglo XIX y comienzos del siglo XX y el desate de las guerras mundiales los que pusieron sobre el mapa la complejidad de acontecimientos con causas y repercusiones globales. Sin entrar en detalle de los fenómenos que detonaron las dos primeras guerras mundiales, la repercusión global de los conflictos trascendió la barrera geográfica y tuvo consecuencias en todo el mundo. La integración de poderes como el imperio japonés con el nazismo alemán en los años de conflicto de la Segunda Guerra Mundial, es solo un ejemplo de la escala de los conflictos del siglo XX.

Reinterpretación de la idea de mundo

A partir del siglo XVII, la construcción de una idea de civilización constituyó el plano en el cual se estableció una relación de centro y periferia con Europa ante el mundo. Lo que para la España de la conquista se refería a las razas infieles, tomaría el mismo camino en la sociedad ilustrada del siglo XVIII, que se apropiaría de la idea de civilización, para incorporar al mundo una idea de progreso que sirvió de telón de fondo para excluir y referirse a otras zonas como zonas de «salvajes», de «incivilizados» o «primitivos», en el siglo XIX como naciones en «vía de desarrollo», en el siglo XX como países del «tercer mundo», y en el siglo XXI bajo el rótulo de «emergentes».

En los años 70, el palestino Edward Said publicó el libro *Orientalismo* (Said, 1979). En este, el autor hizo un recorrido por los diferentes textos europeos que en los últimos doscientos años habían producido una imagen de Oriente sensualista, simple y mítica, que terminó por imponerse incluso a los mismos habitantes de la región. El texto fue una revolución en las ciencias sociales, no tanto por su interpretación, sino por proponer un análisis crítico de las maneras en que se han impuesto los imaginarios sobre el mundo desde la cultura eurocéntrica. La relevancia del trabajo de Said estuvo en entender la dimensión política que sobre el sometimiento y el consenso se adoptó en el mundo de un occidente que impuso formas de saber y poder sobre el resto del mundo. A partir de esta misma década fue cuando también el trabajo del filósofo Michel Foucault (1992) sobre los discursos y la manera en que los poderes se ejercen en los distintos enunciados de los saberes legales, replanteó una manera de entender las ciencias sociales y abrió un escenario de denuncia que, al día de hoy, permitió el origen de otros estudios sobre subalternidad: los estudios sobre género, raza, lenguaje y las representaciones culturales, entre otros.

En los años 90, un fenómeno similar se dio en India, o específicamente en autores de este país que, realizando estudios académicos en las universidades de Estados Unidos e Inglaterra, desarrollaron una reinterpretación del mundo indio a través de las fuentes dominantes escritas en inglés. Esto dio lugar al auge de los estudios poscoloniales, que permitieron leer la figura de los desfavorecidos de la historia, a través de la interpretación de una lectura que permitiera, bajo un discurso dominante, reconocer lo subalterno. Como

lo planteaba Spivak, «el sujeto implícito en el texto solo puede servir como una contraposibilidad para las sanciones narrativas ganadas por el sujeto colonial en los grupos dominantes. Los intelectuales poscoloniales aprenden que aquel privilegio era su derrota» (1988).

La interpretación poscolonial ha sido reapropiada por intelectuales de América Latina, que han sabido girar el problema del discurso colonialista hacia las estructuras sociales e históricas de la región. En Colombia, filósofos como Santiago Castro Gómez han reivindicado dentro del panorama de los estudios culturales los estudios de raza y ciencia dentro de la lectura poscolonial, orientado a la configuración de las repúblicas entre el siglo XIX y XX (Castro, 2005).

Pero reconocer el marcado eurocentrismo en procesos de cultura y sociedad, así como las relaciones de poderes de centro y periferia, no significa necesariamente que desconozca la globalización como un fenómeno crucial para entender la sociedad actual. Por el contrario, realizar un análisis crítico de la interacción global de la relación entre centros de poder y periferias, permite entender problemáticas de la globalización de una manera más definida. Manuel Castells (2008), propuso las maneras en las que las sociedades globales integran la desigualdad y la exclusión como parte de una nueva reorganización global. Para Castells, las diferencias culturales y de clase que se dan en las grandes urbes contemporáneas obedecen a una imposición de grandes emporios económicos que interactúan y conectan en los centros financieros de las ciudades, y a partir de estos se establece una serie de funciones que van organizando la vida económica. Para sostener esos centros, un grupo de trabajadores se empieza a integrar al sistema, aunque desde la periferia. Esa desigualdad, que representa las mismas dinámicas de centro y periferia, contribuyen a entender las inclusiones, exclusiones y microidentidades que se dan en las grandes urbes del mundo. Al respecto, la socióloga Saskia Sassen, a través de un análisis comparado, ha establecido en varias de sus publicaciones la forma en que la ciudad fomenta la desigualdad con su incremento, y que la riqueza urbana está definida por la acumulación. En estudios sociohistóricos de gran escala, comparando más de veinte ciudades, permite ver la forma en que la acumulación de propiedades de los centros urbanos va pasando de la clase obrera a la clase media, para después acumularse en unos cuantos focos de poder que, al contenerlo, expulsan a las áreas suburbanas a sus trabajadores (Sassen, 2007).

Métodos

Para los estudiosos de la globalización, la interpretación del fenómeno puede darse desde dos posibles perspectivas. Por una parte, es posible establecer una lectura comparativa, desde la cual sea posible analizar datos de varias fuentes y en una gran escala que puedan compararse entre sí. La segunda perspectiva implica la lectura de un fenómeno local, a través de una serie de fenómenos conectados que remitan a perspectivas más amplias (Beck, 2008). En la primera, la información analizada responde a una serie de datos adquiridos a través de amplias estadísticas, así que es en su mayoría información numérica cuya comparación permite establecer balances globales; en esta, resulta crucial el carácter institucional de la condición de Estado-Nación, así como de la condición de región geográfica, pues se vuelve la característica desde la cual se pueden trazar diferentes tipos de comparación. En este tipo de análisis, en los últimos años, se ha vuelto crucial el carácter de la información y los datos acumulados a gran escala, lo que se conoce como los metadatos o su término en inglés *big data*, que consiste en la estadística derivada de la acumulación de toda la información digitalizada disponible en la web, cuya información permite hacer sendos análisis a través de las huellas digitales que cada usuario deja en internet. Como lo planteó el mismo Manuel Castells (2001), el 94 % de la información escrita en el mundo está disponible en internet. Esto quiere decir que toda la información de los últimos trescientos años permite integrar o reconocer análisis semánticos de todo tipo y establecer todo tipo de estadísticas analíticas. La huella que dejan los miles de millones de usuarios de internet en el mundo a través de sus búsquedas y su uso cotidiano es perfectamente rastreable, por lo que es posible comprender preferencias, búsquedas, dinámicas culturales, tipos de intereses, configuración de discurso entre otros, a una genuina escala global.

Por otra parte, el uso de información de gran escala y los panoramas globales de los fenómenos sociales, se integran armónicamente con los estudios de caso y los fenómenos de la escala local. La interpretación de casos concretos de fenómenos sociales o culturales que se dan en un lugar específico, permite una lectura integrada a sistemas mundiales más amplios cuando se comienza a reconocer los diferentes procesos de conexión, enlazamiento o integración en los cuales se encuentra relacionado. Salvo los casos excepcionales de

tribus sociales aisladas del contacto con pueblos externos, prácticamente todo el planeta está integrado por dependencias e interacciones económicas y políticas de las cuales hace parte. Por lo tanto, el rastreo detallado de un punto de interacción específico permite estudiar la manera en que se cruzan e interactúan los diferentes modelos económicos, sociales y políticos de un escenario local. Es así como, por ejemplo, espacios como el océano Atlántico o sus islas se han convertido en escenarios de análisis de los procesos de globalización de la primera modernidad (Pagden, 1987).

Sistemas globales y locales

Cuando nos referimos a un problema desde una óptica global, nos enfrentamos siempre a una dualidad inherente a esos estudios: a una generalización, o a una apreciación del detalle que impide su relación con un marco más amplio. Para historiadores como Bayly (2008), el problema de la modernidad está constituido por la homogenización de fenómenos singulares y locales que fueron desapareciendo a medida que la industrialización, el imperialismo y el sistema económico mundial se hizo más uniforme, entre el siglo XVIII y el siglo XX. Para el autor, la modernidad fue un proceso en el que la avanzada económica europea pasó de un proceso de colonización y dominio, a una etapa de producción y «homogenización» de un mercado mundial. La esfera económica fue el punto de partida para las posibilidades de la historia y la sociología comparada (Maier, 1993), ya que, desde un perfil cuantitativo, la escala de análisis podía ser medible y comparable.

Los ejemplos de la «historia global» y de la «historia transatlántica» señalan que, independiente del formato en que se inscribe, la historia que pretende atravesar barreras ideológicas, lingüísticas o nacionales tiende inevitablemente a escribirse en marcos que generalicen y que, para resultar funcionales, deben disminuir las cualidades de los fenómenos singulares. Es por ello que algunos autores son pesimistas ante metodologías de comparación y contraste (Crossley, 2008), y creen que muchas veces los resultados se conocen antes de lanzarse a la empresa de descubrirlos.

En años recientes, las nuevas formas de interpretación de fenómenos sociales de características «globales» han impulsado metodologías que no dependen

186 para el estudio de las fronteras nacionales, las tipologías de las fuentes o el predominio de un saber sobre otro. La historia global ha adquirido una dimensión nueva, que asociada a una noción de «tiempo presente» ha abierto la oportunidad a un acercamiento distinto. En esa búsqueda reciente por una historia interrelacionada, dos interpretaciones pueden abordar de la mejor manera las conexiones entre expediciones americanas: La «mundialización» y las historias conectadas.

El trabajo de Serge Gruzinski ha sido valioso para el estudio del acercamiento religioso hacia las culturas indígenas americanas. Desde la que sería su tesis doctoral «El pensamiento mestizo» (Gruzinski, 2000), la preocupación del autor fue intentar entender las formas en que se estableció el contacto, la colonización, la imposición y la resistencia, entre los indígenas americanos y la población ibérica del siglo XVI. En su preocupación, el autor analizó procesos que se dieron sobre todo en el siglo XVI en el que las imágenes y las prácticas religiosas permitían la «supervivencia» de un universo simbólico indígena, encubierto en imágenes religiosas como la virgen de Guadalupe, o las devociones brasileras. Aunque en un trabajo posterior más ecléctico la pregunta por el mestizaje fue interpretada hasta en huellas contemporáneas como el cine, su investigación a fondo se ha concentrado en las huellas históricas americanas que registraron el paso de múltiples poblaciones, muchas cosmogonías, diversas maneras de interpretar el mundo que se relacionan unas con otras y que, antes de pensar en la globalización tecnológica actual, ya se transmitían en una escala planetaria. Esto ha sido recogido en el ambicioso proyecto titulado «Las cuatro partes del mundo» (Gruzinski, 2004).

Gruzinski logra poner en contacto un sistema de comunicación que a través de la imprenta, la evangelización, los imaginarios y el comercio, vinculó a África, Asia, América y Europa, y que a través de aspectos singulares como el conocimiento de un acontecimiento europeo en Asia, la llegada de una comitiva de embajadores japoneses a México, o la representación de San Francisco en las Filipinas, revela la integración de un universo simbólico que pervive más allá de una frontera geográfica o una determinación política.

Como contrapartida a la propuesta de Gruzinski, Zimmermann y Werner publicaron en el año 2003, un ensayo titulado *Penser l'histoire croisée* (Zimmermann

y Werner, 2003). En él, los autores señalan una diferencia con la propuesta de Gruzinski: la importancia del intercambio como objeto de estudio, y no los sujetos que se adaptaron a este. Es decir, el aspecto que debe interesar no está en los hombres, sino en las relaciones, o mejor aún en las conexiones que se producen en sus intercambios. La posibilidad de una historia conectada significa para los autores de la propuesta una conexión de redes que trasciende el carácter totalmente sincrónico de la historia comparada, método que sirvió como punto de partida para todas ellas. Por ello, la palabra «cruzar» es la que determina esta forma-fórmula de pensar la historia, es posible establecer contactos entre tipos de fuentes distintas, temporalidades anacrónicas y metodologías de análisis diversos. De la misma manera, la respuesta a esta clase de investigaciones acepta que las respuestas ofrecidas no busquen una totalidad o una unidad, aspiración de la historia global, sino que haya disposición a lo múltiple, «esta rompe con una perspectiva unidimensional, simplificada y homogenizante, a cambio de un acercamiento multidimensional» (Zimmermann y Werner, 2003, p.15).

Lo que resulta relevante entender es que el estudio global no puede enfocarse en el fenómeno local como hecho aislado, ni generalizar detrás de estadísticas globalizantes. Es en la interacción de los dos procesos, lo local y lo global, y reconociendo en ese punto de contacto estrategias de alianza, de rechazo, de transferencia o de resistencia, donde se ubica un análisis de lo global que permita hacer justicia a una balanza que a veces se presenta desigual entre el hecho local y el impacto que sobre este infringe el actor global. El análisis comparado ha resultado una herramienta fundamental en las ciencias sociales que ayuda a interpretar y plantear hipótesis de los acontecimientos a partir de las diferencias, similitudes y recepción de unos y otros. La investigación comparada permite establecer los escenarios de convergencias y divergencias de los hechos sociales, reconociendo a través de su estudio los factores que contribuyeron a establecer una diferencia entre las partes. En el caso de los estudios globales, la comparación no solo es una herramienta de interpretación, sino una necesidad para la idoneidad del estudio.

Contrario a lo que se puede creer, la comparación no es inherente únicamente a la investigación cuantitativa, también características cualitativas pueden ser comparadas e integradas dentro de un análisis interpretativo de los hechos.

Ha sido positivo para estudios como los transatlánticos poder integrar el mundo católico y el protestante dentro de un mismo escenario de análisis, pues interpreta fenómenos culturales por fuera de los marcos tradicionales (Cañizares, 2007). De hecho, uno de los impactos positivos de los estudios globales es que, si bien muchos de ellos utilizan como referente la estructura de Estado-Nación, o de bloques regionales a partir de organizaciones multinacionales, no son parámetros exclusivos para la interpretación global. La comparación de ciudades sin similitudes culturales, de agentes y población afectada por desplazamiento humano, o el impacto de la ilegalidad en el mundo, se interpreta de una manera integrada a pesar de las obvias diferencias que pueden darse en cuanto a riqueza, tipo de población o características de los conflictos.

Otro aspecto determinante en la interpretación global de los fenómenos lo constituye la integración de procesos y acontecimientos en dinámicas sincrónicas y no diacrónicas, que permiten comprender los fenómenos a la luz de una larga duración. Si bien los acontecimientos suelen ser los hechos que producen un registro mediático más impactante, los fenómenos de larga duración suelen tener un impacto mucho mayor en una escala global. A mediados del siglo XX, el historiador Fernand Braudel definió los estudios sociales en tres dimensiones temporales, corta, mediana y larga duración, en la cual paulatinamente se pasa del estudio de la coyuntura o el hecho episódico, a procesos lentos como la transición de las migraciones, la evolución del uso de la tierra, o la gestación y consolidación de las relaciones comerciales (Braudel, 1974). En la corta duración, el episodio y su reconstrucción histórica describen el acontecimiento sucedido. Estas coyunturas que producen un impacto determinado son de característica diacrónica, pues interrumpen la continuidad de los hechos. La larga duración, por el contrario, no se sacude por los acontecimientos, o si lo hace, su impacto no puede ser registrado en el cambio inmediato sino en las continuidades respectivas, en los movimientos que suceden a lo largo de muchas décadas e incluso siglos. Es por ello que su interpretación estriba en la continuidad, en el proceso sincrónico. Para Braudel, los hechos sociales integran estos dos ritmos temporales y contribuyen a estructurar socialmente una comunidad. Actualmente, el perfil teórico de Braudel se convirtió en la plataforma de una línea de la historia denominada «del tiempo presente». Su perfil consiste en analizar coyunturas contemporáneas, hechos sociales

recientes, desde una lectura que permita trazar sus antecedentes y actores mucho tiempo atrás (Fazio, 2008).

Por último, uno de los aspectos que ha cobrado relevancia en los estudios sobre la globalización, lo constituye la comprensión de los flujos que se desplazan a lo largo del globo sin que pertenezcan necesariamente a un sistema o una región, y cuya interacción se incorpora en múltiples condiciones sociales. Una vez más, internet hace parte de esos fenómenos, pero no constituye el único. Appadurai (1996) reflexionó sobre estas dinámicas acuñando una idea de «paisaje» que, en lugar de plantearse como un aspecto fijo, se enfoca en las maneras en que se desplazan unos y otros aspectos sociales. Para el antropólogo, las dinámicas financieras, culturales, étnicas y de la comunicación, deben ser comprendidas en la interacción y no en la institución, pues no son fenómenos que puedan aislarse en un solo escenario. Más allá de su punto de vista, la interpretación de flujos sociales por sobre la interpretación de sistemas, libera la limitación de entender los procesos sociales desde el Estado y su legalidad, y permite entender las relaciones de causa y efecto de los diversos procesos sociales.

Crisis contemporáneas y las Tecnologías de la Información y la Comunicación - TIC

La perspectiva de estudios sobre la globalización permite analizar fenómenos de la actualidad que han transformado la manera de desarrollarse culturalmente. Más allá de los marcos de interpretación, existen fenómenos cuya difusión constituyen en sí mismos acontecimientos globales, independiente del marco interpretativo desde el cual se analiza. En el siglo XXI, la evolución de las tecnologías de la información y la comunicación, esperada pero acelerada a pasos agigantados, ha permitido la intercomunicación textual, audiovisual e interactiva desde y hacia todos los rincones del planeta. Del 0.4% de la población del mundo con acceso a internet en 1996, se llegó al 50.1% de la población del planeta para 2016 (Internet Growth Statistics, 2016). Para el año 2013, en países como Afganistán y Colombia había un celular por habitante (Murphy y Roser, 2017). La dinámica de las redes sociales y de la comunicación digital –en apariencia inofensiva y libre–, ha cumplido más de 20 años, lo que quiere decir que en el mundo ya hay una generación de adultos que han

crecido desde la omnipresencia de internet, y relacionando su vida cotidiana alrededor de las diferentes pantallas con las que se convive actualmente.

Las ideas de censura, de sociabilidad, de encuentro, de relaciones de amistad o pareja, de identidad, de opinión, de sexualidad entre otras, fueron transformadas radicalmente y solo en años recientes se ha podido comprender su magnitud. Los 1871 millones de usuarios de Facebook –casi el 80% de los adultos que se conectan a internet en el mundo–, los 1000 millones de WhatsApp, los 600 de Instagram o los 317 de Twitter (Statista, 2017) permiten trazar la forma en que la sociabilidad se afianza a través de la interacción digital. La cantidad de información que se acumula de manera digital revalúa el significado del archivo o de la memoria. Solo por hacerse una idea, cada minuto son cargadas más de 300 horas de videos a la plataforma de YouTube. La transformación de la interacción social también ha tenido nuevas patologías como la adicción al internet o a la pornografía, esta última encargada de mover el 30% de la información existente actualmente en la nube. Malestares debidos al culto narcisista de la personalidad, a la percepción ilusoria de amistad, a la configuración egocéntrica de la individualidad, son fenómenos que recaen en una sociedad que se enfrenta a miedos y depresiones que no conocía anteriormente, y que conduce a amplias tasas de suicidio, depresión y otros fenómenos que se convierten poco a poco en problemáticas graves de salud pública global (Powell *et al.*, 2010; Thomée, 2012).

Internet es escenario de democracia y libertad de opinión, pero también escenario de nuevos mecanismos de organización, protesta, resistencia o lucha política. Esto también ha abierto la oportunidad a la intolerancia que, tras el manto del anonimato, se vuelve cada día más radical y agresiva. Este aspecto podría ser tan solo una cuestión de análisis psicológico si no repercutiera de manera impactante en espacios como la política, donde los brotes de radicalismo no solo han aparecido de nuevo, sino que incluso han transformado las expectativas y la presión que hasta hace unas décadas eran influidas por los medios de comunicación tradicionales como la prensa escrita o la televisión. Desde el derrocamiento de Gadafi en el 2011, y en el mismo año las protestas de Túnez y de Egipto, internet ha constituido igualmente un espacio en el cual la protesta civil ha encontrado canales de difusión, llamado público y organización, por lo que los conflictos políticos y bélicos están concatenando allí

no solo los lugares de difusión o propaganda, sino directamente los lugares de acción. Pero contrario a lo que se esperaría, lejos de abrir un escenario de tolerancia política y de discusión ideológica, los radicalismos que se crean en las redes han abierto la participación de movimientos ciudadanos –de extrema derecha o izquierda–, que poco a poco van ganando más adeptos y comienzan a influir en los mecanismos de participación popular tradicionales. El conflicto bélico también ha incursionado en su mediatización y de repente grupos como ISIS se valen del uso del video para difundir sus violentos métodos con los cuales imponen su interpretación de la justicia intimidando a la sociedad.

En la actualidad, la dinámica que se tenga en redes sociales impacta en gran medida cualquier campaña electoral, y llevar discursos radicales al escenario de la política contribuye a que las redes produzcan un efecto de masificación acelerado. Infortunadamente, la libertad en la información permite un retorno a las prácticas de propaganda simples de las primeras décadas del siglo XX, donde el panorama de confusión y temor, la información errónea utilizada para producir pánico o efervescencia, y las frases nacionalistas y radicales contribuyen a consolidar una masa electoral (Henley, 2016). El año 2016 fue testigo de cuatro fenómenos de refrendación popular democrática, en las cuales, si bien se esperaba una respuesta positiva, la reacción fue la contraria. El primero de ellos fue el Brexit, la salida de Gran Bretaña de la zona euro, de la que, si bien siempre ha tenido distancias como por ejemplo el uso de la moneda, también tenía una serie de tratados de libre comercio y de circulación internacional en la zona que beneficiaba al estado británico. La derrota inesperada llevó a que el primer ministro inglés James Cameron presentara su renuncia y que la economía británica se resintiera fuertemente, a tal punto que se percibía un arrepentimiento por buena parte de los votantes, quienes fueron confundidos con campañas falsas de migración sin control, pobreza y pagos adquiridos para mantenerse en la eurozona (Gore, 2016).

Posteriormente el turno fue para Hungría, donde si bien hubo una participación positiva para mantener el poder actual, la falta de participación se convirtió en el verdugo de la iniciativa. Siguió el turno para Colombia, en donde aceptar un plebiscito para que la guerrilla más antigua de Latinoamérica dejara las armas y comenzara un proceso de reintegración social, perdió cerca de 60.000 votos y dejó anonadado a un mundo que no entendía cómo se renunciaba a la

política como solución del conflicto armado que ha socavado la imagen del país ante el mundo. Una vez más, las campañas de desinformación y tergiversación fueron la clave para el éxito de la oposición (Ramírez, 2017). Por último, el primer ministro de Italia Matteo Renzi abrió en un plebiscito la posibilidad de establecer una serie de reformas económicas en aras de equilibrar economías de la zona euro y fortalecer la economía italiana, resentida aún por las crisis de los años 2011 a 2013. Su derrota por un margen estrecho, considerada por el propio mandatario como una falta de información adecuada (Mauro, 2017), fue igualmente un ejercicio de desinformación y confusión ante la esperanza de reformar un *establishment* que, como lo menciona la estadística, sigue debilitando la economía de Italia y que amenaza aún más la preservación de la zona euro (Maldin, 2016).

Otro fenómeno que también hizo parte del agitado año 2016 lo constituyó la campaña del presidente de Estados Unidos Donald Trump y su victoria electoral. Con ideas radicales y posturas de derecha ultraortodoxa, el presidente estableció un directo rechazo hacia las áreas de libre comercio, la inmigración mexicana, el mundo musulmán y los apoyos diplomáticos de Estados Unidos en el mundo. Esa visión radical y en guerra frontal tanto con las minorías como con el legado de Obama, resultaron siendo un inesperado éxito a pesar de que la oposición incluía celebridades, políticos y grandes medios de comunicación como el *New York Times*. Pero su campaña no está lejos de otras como las que tomaron impulso en países como Francia, donde el radicalismo de Marie Le Pen, que, si bien perdió en la contienda electoral, también llevó a la derecha extrema a un escenario de participación no visto en las últimas cinco décadas.

Conclusiones

En el presente capítulo hicimos un repaso por la noción y el significado de la globalización, a partir de la interpretación que ha tenido en años recientes desde diversas disciplinas de las ciencias sociales. Aunque se articulan con los análisis geopolíticos, los estudios de la globalización establecen marcos de interpretación que expanden la comprensión de los fenómenos sociales, menos desde la perspectiva de las fronteras nacionales, y más desde la interpretación de los diversos flujos y dinámicas mundiales. En los antecedentes de la globalización, pudimos interpretar desde una lectura crítica cómo la

comprensión del término tiene sesgos interpretativos que resultan importantes analizar, pues todavía una idea de centro y periferia contribuyen a reforzar el eurocentrismo que define las dinámicas sociales y culturales del mundo. Es por ello que trajimos a colación la interpretación que desde los estudios poscoloniales se hace de la globalización y los diferentes procesos sociales, pues solo haciendo una lectura analítica de la desigualdad de los procesos globales, es posible establecer parámetros de interpretación adecuados. Finalmente, se establecieron algunos parámetros desde los cuales realizar una lectura crítica de la globalización y las diferentes estrategias desde las cuales pueden interpretarse los diversos fenómenos sociales, la comparación, la relación entre lo local y lo global, el análisis de flujos por encima de las estructuras y la lectura sincrónica de los hechos sociales. Sin dejar de lado la relación estrecha y a veces malentendida entre tecnología y globalización, concluimos enfocando el análisis a su relación con la tecnología y la manera como internet ha comenzado a producir nuevas formas de sociabilidad, arrastrando consigo un desarrollo diverso e inesperado de las relaciones sociales y culturales actuales.

Referencias

- Bayly, C. A. (2008). *The birth of modern world*. Oxford: Blackwell.
- Beck, U. (2008). *¿Qué es la globalización?* Barcelona: Paidós.
- Braudel, F. (1974). *La historia y las ciencias sociales*. Madrid: Alianza editorial.
- Cañizares, J. (2007). *The Atlantic in global history, 1500-2000*. Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.
- Castells, M. (2008). *La era de la información*. Madrid: Alianza editorial.
- Castro, S. (2005). *La hybris del punto cero, raza, ciencia e ilustración en la Nueva Granada*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana, CEJA.
- Dussel, E. (1995). *The invention of the Americas: Eclipse of 'the other' and the myth of modernity*. Nueva York.
- Fazio, H. (2008). *El mundo y la globalización en la época de la historia global*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Foucault, M. (1992). *El orden del discurso*. Buenos Aires: Tusquets.
- Gore, W. (2016, june 27). As Daily Mail and Sun readers complain they were misinformed about Brexit, how do we respond? *Independent*. Recuperado de <http://>

- www.independent.co.uk/voices/as-daily-mail-and-sun-readers-apparently-complain-they-were-misinformed-about-brexite-how-do-we-a7106036.html
- Gruzinski, S. (2000). *El pensamiento mestizo*. Barcelona: Paidós.
- Gruzinski, S. (2004). *Les Quatre parties du monde. histoire d'une mondialisation*. París: Éditions de La Martiniere.
- Henley, J. (2016, october 6). Why referendums are problematic – yet more popular than ever. *The Guardian*. London. Recuperado de <https://www.theguardian.com/politics/political-science/2016/oct/06/why-referendums-are-problematic-yet-more-popular-than-ever>
- Kyle, P. (2008). *What is global history*. Cambridge: Polity Press.
- Maier, C. S. (1993). La historia comparada. *Studia Histórica-Historia Contemporánea*, 10, 11-32.
- Maldin, J. (2016, august). The Italian Referendum Could Result In The Death Of The Euro. *Forbes*. Recuperado de <https://www.forbes.com/sites/johnmauldin/2016/08/31/the-italian-referendum-could-result-in-the-death-of-the-euro/#6ded64cf22c0>
- Mauro, E. (2017, january 16). Renzi: el referéndum fue un error garrafal. *El País*. Recuperado de https://elpais.com/internacional/2017/01/16/actualidad/1484565593_761324.html
- Mignolo, W. (2000). *Local histories, global designs*. Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Murphy, J. y Roser, M. (2017). *Internet*. Recuperado de <https://ourworldindata.org/internet/>
- Pagden, A. (1987). Identity formation in Spanish America. *Colonial identity in the Atlantic World* (pp. 51-92). Nueva Jersey: Princeton University Press.
- Powell, J., Martin, S., Sutcliffe, P., Todkill, D., Gilbert, E., Paul, M. y Stuart, J. (2010). *Young people & mental health: Trole of information and communication technology*. Warwick. Recuperado de <http://www.innovationlabs.org.uk/wp-content/uploads/2014/08/YPMH-ICT-FINAL-REPORT-Definitive-Version-Oct-Nov-2010-PDF.pdf>
- Quijano, A. (1980). *Dominación y cultura* (Mosca Azul). Lima.
- Ramírez, J. (2017, june 30). El «no» ha sido la campaña más barata y más efectiva de la historia. *La República*. Recuperado de <https://www.larepublica.co/asuntos-legales/actualidad/el-no-ha-sido-la-campana-mas-barata-y-mas-efectiva-de-la-historia-2427891>
- Said, E. (1979). *Orientalism*. Nueva York: Vintage books.
- Sassen, S. (2007). Una sociología de la globalización. *Análisis Político*, 61, 3-27.

- Statista. (2017). *Most famous social network sites worldwide as of April 2017, ranked by number of active users (in millions)*. Recuperado de <https://www.statista.com/statistics/272014/global-social-networks-ranked-by-number-of-users>
- Thomé, S. (2012). *ICT use and mental health in young adults, Effects of computer and mobile phone use on stress, sleep disturbances, and symptoms of depression*. Gothenburg. Recuperado de http://medicine.gu.se/digitalAssets/1380/1380831_gupea_2077_28245_1.pdf
- Zimmermann, B. y Werner, M. (2003). Penser l'histoire croisée: entre empirie et réflexivité. *Annales, Histoire, Sciences Sociales*, 7-36.

CAPÍTULO 12. NEGOCIACIÓN INTERCULTURAL

SANDRA ORTEGA FERREIRA

Introducción

En el presente capítulo se abordará el tema de la negociación intercultural. Tras haber revisado el tema de la diversidad cultural en el interior de las organizaciones y la necesaria gestión de esta pluralidad, en aras de favorecer el bienestar de los trabajadores, su calidad de vida y, en consecuencia, el clima laboral de las compañías, es importante revisar el tema de la diversidad en relación con los grupos de interés externos, en términos de negociación con organizaciones que tienen características culturales diferentes a las de sus interlocutores. En estos casos es necesario tener en cuenta una mayor cantidad de variables a fin de garantizar un proceso exitoso de negociación.

La globalización se define como:

La integración más estrecha de los países y los pueblos, producida por la enorme reducción de los costes de transporte y comunicación, y el desmantelamiento de las barreras artificiales a los flujos de bienes, servicios, capitales, conocimientos y –en menor grado– personas a través de las fronteras. (Stiglitz, 2007, p. 45)

198 A partir de la globalización –concepto abordado en el capítulo anterior–, el mundo se ha convertido en un lugar más interconectado, facilitando especialmente el vínculo entre mercados, lo que genera procesos de integración comercial, económica y social. Así, en el mundo contemporáneo, la globalización da lugar al desarrollo de procesos de negociación intercultural que generan una dinámica social particular que merece un estudio especializado y el desarrollo de tácticas y estrategias efectivas para el establecimiento de acuerdos entre las partes.

El capítulo incluye, en primer lugar, una introducción al concepto de cultura, conectando con los contenidos de capítulos anteriores, con el fin de abordar los temas de interculturalidad, transculturalidad e hibridaciones, como fundamento teórico que permitirá al lector comprender, desde una perspectiva más reflexiva, la negociación intercultural, para abordar posteriormente el concepto de negociación, los tipos y fases y, finalmente, las estrategias y tácticas asociadas a este proceso.

Interculturalidad, transculturalidad e hibridaciones

El concepto de cultura, tal como se analiza en el primer capítulo del libro, tiene un carácter polisémico y es abordado desde múltiples disciplinas, que le otorgan diversos significados. Sin embargo, existe un rasgo común entre ellas, expresado por un vínculo con los conocimientos asociados a los hábitos y los comportamientos cotidianos de los grupos o individuos. Las ciencias sociales han caracterizado la transmisión transgeneracional de la cultura, que tiene como finalidad generar y mantener el patrimonio artístico, cognitivo y práctico de los grupos sociales. A continuación, una de las definiciones de cultura más aceptadas por la comunidad académica:

El concepto de cultura que propugno... es esencialmente un concepto semiótico. Creyendo con Max Weber que el hombre es un animal inserto en tramas de significación que él mismo ha tejido, considero que la cultura es esa urdimbre y que el análisis de la cultura ha de ser, por lo tanto, no una ciencia experimental en busca de leyes, sino una ciencia interpretativa en busca de significaciones. (Geertz, 1973, p. 20)

Los términos multiculturalidad e interculturalidad se encuentran íntimamente relacionados y muchas veces son tomados como sinónimos, sin embargo, es necesario precisar estos conceptos. La multiculturalidad se define como una situación de las sociedades en la que conviven muchos grupos o individuos procedentes de diferentes culturas. La interculturalidad, en cambio, no se circunscribe en una situación, sino que trasciende, convirtiéndose en un proceso social dinámico en el que los participantes son conscientes de su interdependencia (Aguado, 1991).

Acepciones más recientes de multiculturalismo, lo conciben como el parámetro para fijar políticas de estado en relación con la tolerancia, la convivencia y el respeto a la diferencia (Briones, 2002). El rumbo que ha tomado este enfoque lleva a la concepción de relaciones igualitarias sin tener en cuenta los conflictos inherentes a la diversidad, promoviendo el respeto en un contexto de separación de los colectivos culturales (Diez, 2004). Por su parte, el enfoque intercultural retoma el discurso multicultural ajustándolo a las características sociales en un amplio número de contextos, apuntando a diferentes objetivos, desde el punto de vista de López (2001), más propositivos.

Existen tres perspectivas principales para abordar la interculturalidad (Walsh, 2009), la primera es la *relacional*, correspondiente al encuentro e intercambio básicos entre culturas, indistintamente de la igualdad o desigualdad que surja en la interacción. Esta perspectiva pasa por alto o incluso minimiza la conflictividad y el establecimiento de dominio, inherentes a este relacionamiento.

La segunda perspectiva se denomina *funcional* (Tubino, 2005) y consiste en la comprensión de la diferencia y la diversidad al interior de las sociedades, teniendo implícito el concepto de inclusión de las culturas en la estructura social existente, sin buscar alterar su naturaleza, en aras de facilitar la convivencia y la tolerancia. Una crítica frecuente a esta perspectiva sostiene que se ha desvirtuado desde el capitalismo, como una estrategia de control del conflicto étnico y la búsqueda de la estabilidad social para favorecer los procesos de dominación característicos del neoliberalismo (Walsh, 2009).

La tercera perspectiva corresponde a la interculturalidad *crítica* que aborda el tema de la diversidad desde el punto de vista de la estructura social,

200 caracterizada por unas jerarquías establecidas a partir de la dominación de unos grupos raciales sobre otros. Esta perspectiva busca la igualdad desde la base de la sociedad, a partir del gran grupo poblacional y no de la élite, generando transformaciones sociales globales (Walsh, 2009). Dependiendo de los propósitos de la aproximación intercultural que se realiza, una de estas perspectivas se elige como la más pertinente, desde el punto de vista conceptual y funcional.

Los procesos que caracterizan la transculturalidad son conocidos como hibridación (Rama, 1982) y heterogeneidad (Cornejo, 1994), donde la mezcla cultural adquiere diferentes matices. En el primero, los elementos de cada cultura están empezando a mezclarse en las prácticas de los individuos, pero se puede distinguir de donde provienen. En el segundo, hay una conducta que evidencia una amalgama de prácticas, creencias y representaciones indisolubles que emergen como una nueva manera de estar en el mundo.

De esta manera, la transculturalidad se define como el paso de una situación cultural a otra (Diez, 2004), el desarrollo de modelos y prácticas culturales que provienen de culturas ajenas, que no se producen en su contexto original, ni desde su identidad cultural de base, generando un resultado heterogéneo (Toro, 2005). Este proceso es interpretado por algunos autores como desarraigo o pérdida de una cultura precedente (Ortiz, 1940) a partir de la ruptura con la propia cultura, necesaria para transitar a otros códigos culturales, a partir del perspectivismo –concepto filosófico basado en la relatividad de conceptos, el reconocimiento de la pluralidad a partir de la singularidad del individuo, permitiéndole reconocer la diversidad desde su postura individual–, que permite al individuo ingresar a la lógica de la diferencia, resignificando conceptos y permeando su forma de concebir el entorno (Hopenhayn, 2000).

En este sentido, el estudio de la transculturalidad apunta al desarrollo de un proceso gradual en el que se establecen vínculos entre las culturas, generando nuevos modelos culturales más allá de la integración y la tolerancia, llegando a una maduración de la humanidad, a partir de valores universales indistintamente de las diferencias raciales, comportamentales y de sistema de creencias, que existan de base (Hidalgo, 2005).

Por su parte, el concepto de «mestizaje» ha sido utilizado, especialmente en el contexto literario, para sintetizar las mezclas socio-culturales existentes en Latinoamérica (Cornejo, 1994), sin embargo, García (1990) propone el término «hibridez» como fenómeno amplio que abarca las diversas mezclas interculturales, al considerar que «mestizaje» se limita a las mezclas raciales. Al respecto, Cornejo (2002) hace notar que debe hacerse un cuidadoso uso del término «hibridez» debido a que puede denotar esterilidad por una asociación casi espontánea, que no corresponde a la verdadera acepción que García le da a este concepto.

La utilización del término «hibridez» en este contexto tiene importantes implicaciones teóricas puesto que permitió abrir un debate en relación con la modernidad y su impacto desde el punto de vista sociocultural. Así, desde la hibridez se plantean cruces en términos de estratificación social, cultura, temporalidad y otros aspectos que son claves en el análisis de la modernidad (Pulido, 2011).

La hibridez es inherente a la transculturalidad, no se trata de una homogeneización de la cultura, ni implica pérdida o desarraigo, contrario a esto, permitiría asumir lo transcultural como un concepto dinámico y heterogéneo (Toro, 2005). Un claro ejemplo de hibridez se observa en la *santería*, religión afrocubana caracterizada por la adivinación, los estados de trance y la devoción por dioses orishas (Rossbach, 2007). En este sistema de creencias se mezclan dogmas y prácticas nativos de Cuba, de África Occidental –provenientes de la religión Yoruba– y de España, a partir del periodo de la conquista en el que esclavos africanos eran llevados a Cuba por los españoles.

La complejidad de las relaciones internacionales deriva de la heterogeneidad de su objeto de estudio, producto de la multiplicidad de naciones y de los individuos que las conforman (Eguiguren, 1987), lo que no permite la unificación teórica ni el diseño de estrategias genéricas para la negociación o para el diseño de políticas en un escenario internacional.

La negociación

La negociación es un proceso social de interacción, que se desarrolla en contexto y tiene como finalidad establecer acuerdos; es definida por Malaret

202 (2011, p. 22) como «una ciencia y un arte, no una simple técnica, como algunos se empeñan en denominarla y desarrollan profesionales de la negociación con una sólida base científica cuando se imparte con la intensidad y tiempos necesarios». Según Budjac, (2011, p. 2) la negociación «es un proceso de interactuar con el objetivo de obtener el acuerdo o resultado que uno desea». Así, la negociación «se presenta como la interacción entre dos o más actores o sujetos, que tiene como objetivo la firma o cierre de un acuerdo, se basa principalmente en un proceso regulado a través de estrategias, tácticas y fases» (Moreno, 2018).

También se define como una vía para la búsqueda de soluciones cuando las partes tienen posiciones e intereses divergentes o conflictivos (Pfetsch, 2007). La negociación implica una discusión entre las partes –o delegados de cada una en el caso de los grupos–, que pretende llegar a un acuerdo satisfactorio o aceptable para todos. Para que la negociación logre su objetivo, es necesario que se cumplan tres requisitos: el primero es que las partes compartan intereses o que estos sean complementarios, el segundo es que las partes estén interesadas en lograr un acuerdo y el tercero es que cada una de las partes reconozca la autonomía del otro (Martínez, 2012).

Pfetsch (2007, p. 9) define la negociación como «un proceso social en el que dos o más partes interactúan en la búsqueda de una posición aceptable con respecto a sus diferencias, concerniente al mismo problema del conflicto». Según este autor, el proceso de negociación se lleva a cabo en tres fases principales que implican tácticas diferentes, pues cada una concierne a aspectos sustantivos o procedimentales particulares: prenegociación, fase principal y posnegociación.

El primer requisito para iniciar la fase de prenegociación es decidir si las partes están dispuestas a negociar, aspecto que depende en gran medida de las expectativas de estas con relación a los beneficios que se proyectan a partir de la negociación. Para identificar esta voluntad de negociar, es útil la intervención de emisarios o terceros, también es frecuente que las partes que no están dispuestas a negociar hagan solicitudes inaceptables, de tal manera que la posibilidad de negociar quede descartada.

Una vez se ha tomado la decisión de negociar, es necesario atender los asuntos técnicos y de organización, tales como la fecha de reunión, lugar, idioma en que se realizará la negociación, la agenda, la delegación de participantes de cada una de las partes, y, de ser necesario, la selección de un mediador. Finalmente, es necesario seleccionar los temas sustantivos de la negociación dentro de esta fase de prenegociación (Pfetsch, 2007).

En la fase de negociación principal, el componente central está constituido por los intereses de cada una de las partes, tanto los que se relacionan con las intenciones evidentes como aquellos que no son explícitos en la negociación. Teniendo en cuenta la complejidad de esta fase, es necesario manejar una comunicación clara y directa, tener presente que los intereses pueden cambiar en la medida que la negociación avanza y tratar de identificar intereses y puntos de vista compatibles que faciliten la búsqueda de un acuerdo (Pfetsch, 2007). Además de esto, es importante manejar un pensamiento flexible, abierto a formas alternativas de solución para resolver cada inconveniente, teniendo en cuenta que el «enemigo» es el problema, no la contraparte negociadora y sin perder de vista los objetivos elevados de la negociación, especialmente cuando aparezcan las pequeñas dificultades (Zartman y Berman, 1982). Esta fase finaliza con resultados específicos, que pueden asumir diferentes formas como decisiones parciales, radicales, ambiguas, compromisos o acuerdos concretos.

La fase de posnegociación también es conocida como implementación del acuerdo o contrato y corresponde a la ejecución de los convenios pactados previamente. La durabilidad del cumplimiento dependerá del nivel de consenso que se haya alcanzado en la negociación y del grado en que los resultados se relacionen con los intereses de cada una de las partes. Las negociaciones pueden interrumpirse y quedar inconclusas en escenarios donde no se logra un acuerdo, en cuyo caso esta fase podría tomar dos vías: intentar retomar el proceso buscando nuevos puntos de acuerdo o hacer el cierre definitivo de este. Sin embargo, el objetivo de los procesos de negociación siempre será el acuerdo y, en el mejor de los casos, el consenso para su implementación y seguimiento (Pfetsch, 2007).

Negociación intercultural

Debido a los fenómenos de globalización, mencionados en la introducción de capítulo, gran parte de la población mundial podría tener algún tipo de relacionamiento intercultural alguna vez en su vida, lo que puede derivar en procesos de negociación de una u otra manera. En este contexto, es altamente probable que esta negociación intercultural tenga un carácter internacional, lo que enriquece y a la vez hace más complejos estos procesos. Los negocios internacionales se definen así:

Las relaciones y transacciones de bienes o servicios que existen entre organizaciones privadas o públicas y su mundo exterior, para la obtención de utilidades, procurando el crecimiento sostenido a largo plazo y posicionamiento en los mercados internacionales cada vez más competitivos. (Daniels y Radebaugh, 2000, citados por Moreno, 2018)

En el contexto de la negociación internacional, Hall (1960) reconoce principalmente dos barreras en este contexto: el lenguaje y la cultura. En relación con el lenguaje, es preciso indicar la importancia que tiene la comunicación en cualquier negociación. De la claridad, precisión y buen uso de este, puede depender el éxito de importantes procesos de toma de decisiones. En este caso, es frecuente el uso de inglés como estrategia de unificación, pero aún en un idioma tan práctico, temas como la fluidez y los acentos, pueden afectar la comunicación efectiva. En algunas situaciones se requiere la contratación de intérpretes, en cuyo caso, los mensajes deben ser claros y directos, a fin de evitar confusiones y malentendidos (Salacuse, 2013).

En relación con la cultura como barrera en la negociación internacional, se debe tener en cuenta que las diversas interpretaciones no solo corresponden al lenguaje utilizado, sino también a las acciones, que pueden facilitar o ir en detrimento de la consecución de un consenso. La cultura a la que pertenecen las partes, determinaría la forma en que los acuerdos que se proponen, la velocidad en la toma de decisiones, la tendencia a buscar soluciones alternativas, la percepción de riesgo y la manera de asumirlo, los objetivos percibidos y los contextos seleccionados para desarrollar cada una de las etapas del proceso, entre otros aspectos (Salacuse, 2013).

Existen principalmente dos tipos de negociación en el contexto internacional: la negociación privada, donde se negocian bienes y servicios y se establecen acuerdos que derivan en la firma de contratos, y la negociación pública, que se lleva a cabo entre actores públicos como los Estados y los organismos internacionales y tienen como resultado la firma de tratados internacionales (Moreno, 2018). El primer caso se caracteriza por una mayor libertad de negociación, así, el proceso solamente se ve limitado por los recursos con los que se cuenta para respaldar la negociación y hay una fuerte influencia de las habilidades y necesidades individuales del negociador o la organización que representa, mientras que, al negociar asuntos públicos, existe una serie de restricciones en relación con las instrucciones previamente suministradas al negociador, que responden a la normatividad del Estado que representa y a las necesidades de su población, así como a las políticas del gobierno que representa (Pfetsch, 2007).

La negociación pública se caracteriza por ser parte de las relaciones internacionales definidas como las relaciones entre colectividades e individuos que determinan la configuración de la sociedad internacional (Del Arenal, 2000) y son concebidas como relaciones sociales que afectan la manera en que el poder se distribuye en el contexto mundial (Barbé, 2007). En este contexto, las relaciones internacionales como disciplina constituirían el estudio de los vínculos que trascienden las fronteras de las naciones, sus problemáticas y realidad global, a partir de las múltiples variables que interactúan en esta complejidad estructural del sistema internacional, desde una perspectiva holística (Toledo, 2007).

El estudio de las relaciones internacionales proviene fundamentalmente de cuatro escuelas de pensamiento que abordan su objeto de estudio desde perspectivas claramente diferenciadas. En primer lugar, se encuentra la orientación positivista/empirista, enfocada en la explicación de los fenómenos sociales a partir de los hechos, es decir, de una realidad observable; en segundo lugar, se encuentra la perspectiva positivista/normativista, orientada a la explicación de la diversidad social y la búsqueda de una mejor organización social y las normas de actuación en sociedad; por su parte, la perspectiva reflexivista/posestructuralista busca identificar los antagonismos sociales en la búsqueda de una reestructuración de esta realidad; y finalmente, la

206 orientación reflexivista/pospositivista busca denunciar las relaciones de dominación entre naciones a partir de la deconstrucción del conocimiento tradicional (Frasson, 2015).

Según la Corte Internacional de Justicia en el artículo 38 del Estatuto define las principales fuentes del Derecho Internacional:

- a) las convenciones internacionales, sean generales o particulares, que establecen reglas expresamente reconocidas por los Estados litigantes;
- b) la costumbre internacional como prueba de una práctica generalmente aceptada como derecho;
- c) los principios generales de derecho reconocidos por las naciones civilizadas;
- d) las decisiones judiciales y las doctrinas de los publicistas de mayor competencia de las distintas naciones, como medio auxiliar para la determinación de las reglas de derecho (Corte Internacional de Justicia, s.f.).

En este punto es necesario aclarar los conceptos de tratado y costumbre internacional. Los tratados se definen como acuerdos establecidos entre dos o más sujetos de derecho internacional, lo que incluye Estados y organizaciones internacionales; por su parte, la costumbre internacional, se entiende como el conjunto de prácticas aceptadas en general como parte del derecho. Una vez agotadas estas instancias, se acude a las fuentes subsidiarias, principios generales del derecho, jurisprudencia y doctrina (Córdova, 2005).

Las teorías de negociación en relaciones internacionales, aplicables exclusivamente a la negociación pública, van desde el paradigma realista hasta el liberal o neoinstitucional, el primero centrado en el gobierno nacional, desde un punto de vista competitivo, buscando satisfacer las necesidades particulares de un estado, y el segundo, orientado a la cooperación para el logro de objetivos comunes de las naciones, dentro de una perspectiva de ganar-ganar (Pfetsch, 2007).

Pfetsch (2007) define las características particulares de las negociaciones internacionales, indicando en primer lugar que la negociación corresponde

a un proceso social que suelen llevar a cabo grupos organizados a través de representantes expertos en este tipo de transacción, que se designan para este fin con el objetivo de discutir tópicos específicos durante un tiempo limitado para hallar soluciones benéficas para las partes y, como norma, las decisiones deberían tomarse por consenso. La naturaleza internacional de estos procesos hace que se encuentren, en un mismo escenario, diferentes estilos de negociación, además de realizarse en un contexto cambiante, en función de las transformaciones sociales que puede atravesar cada una de las partes. Finalmente, las negociaciones en tiempos de crisis tienen reglas particulares, dada la presión, la limitada información y el estrés que las caracterizan y se sugiere que sean arbitradas por un tercero, de tal manera que se facilite el proceso de toma de decisiones.

Los principales tipos de negociación internacional son: negociación competitiva y negociación cooperativa. La primera, se basa en posiciones y se caracteriza porque una de las partes no logra los objetivos previamente establecidos; la segunda, tiene como fin último lograr acuerdos con resultado ganar-ganar, principalmente implementada a partir del modelo Harvard de negociación (Malaret, 2011).

Teniendo en cuenta este marco de referencia, Salacuse (2013) propone algunas reglas básicas para superar las barreras interculturales y generar procesos exitosos de negociación. En primer lugar, es necesario conocer las características culturales de la contraparte, especialmente sus particularidades y preferencias en temas de negociación, siendo muy conscientes al mismo tiempo de las diferencias individuales, evitando así estereotipar. Además de esto, es importante tener claridad en relación con las características culturales propias y la manera en que son percibidas por otros. Una vez se cuenta con este conocimiento, se hace necesario establecer puentes que permitan cerrar la brecha cultural existente, a través del uso de las características culturales del otro, las propias o una combinación de ambas.

En ese orden de ideas, para establecer protocolos de negociación, es necesario llevar la interacción a terrenos neutrales, evitando el roce a partir de temas polémicos que no hacen parte de la transacción, y entender las características culturales y de negociación de los interlocutores, de tal manera que no

208 se arruine la totalidad del proceso por malentendidos del lenguaje verbal, el uso del idioma, o por el lenguaje no verbal que incluye el uso de gestos, lenguaje corporal, proxemia –manejo del espacio y la proximidad física–, paralingüística –entonación y ritmo del discurso– y prosodia –pronunciación y acentuación–, entre otros factores (Cuadrado, 2007).

Estrategias y tácticas de negociación intercultural

La estrategia constituye un marco general de gestión con objetivos de negociación claros, que debe iniciar con el planteamiento de un plan de acción diseñado para sistematizar los procedimientos a implementar, haciendo uso de un conjunto de técnicas –entendidas como estilos de negociación y herramientas para instrumentalizar el proceso– y tácticas –maniobras para generar situaciones o para enfrentar eventuales fallos o tropiezos– que deben elegirse de manera cuidadosa y pertinente (Sierralta, 2005). En este contexto, la estrategia constituye un plan de articulación de tácticas a través del uso de unas técnicas particulares para lograr acuerdos favorables en un proceso de negociación.

Las estrategias se diseñan para cada caso particular, sin embargo, existen algunas posturas generales que las enmarcan. Así, hay clasificaciones que incluyen cinco tipos de estrategia: *afirmación*, en la que se da prioridad a los propios intereses; *acomodación*, donde se da prioridad a los intereses de la contraparte; *evitación*, en la que se evade el conflicto; *compromiso*, donde se satisfacen, parcialmente, los intereses de las partes y, finalmente, *colaboración*, como estrategia que busca satisfacer totalmente los intereses de todas las partes (Salacuse, 2013).

Otros modelos contemplan tres tipos de estrategia, los más comunes en términos de negociación. En primer lugar, la *estrategia competitiva*, donde se considera que solamente una de las partes debe ganar, característica de situaciones transitorias donde no se construyen relaciones comerciales de largo plazo, no por ello omitiendo la cortesía y la amabilidad, factores claves en cualquier negociación. La segunda estrategia contemplada es la cooperativa, caracterizada por la búsqueda de beneficio para todas las partes, donde se recomienda que las concesiones a las que se acceda permitan

alcanzar los objetivos prioritarios; esta estrategia suele estar acompañada de tácticas sutiles, de tal manera que la contraparte no se sienta bombardeada, permitiendo el intercambio de movimientos tácticos entre las partes. La tercera estrategia corresponde a la *solución de problemas* y consiste en la identificación y aprovechamiento de oportunidades, resolviendo problemas previamente definidos en el contexto de la negociación, en la integración del negocio (Sierralta, 2005).

La táctica se define como un movimiento encaminado a generar un contexto favorable para el logro de objetivos previamente establecidos. Las tácticas siempre deben orientarse en la misma dirección de la estrategia, de manera que su acción contribuya directamente a la consecución de los objetivos que esta persigue.

Principalmente existen cuatro categorías que se clasifican en concordancia con las estrategias previamente definidas. El primer grupo corresponde a las *tácticas de presión*, que buscan agilizar el cierre de la negociación y consisten en llevar a la contraparte a una situación crítica que desemboque en una toma rápida de decisiones. En este caso, la presión se ejerce de manera sutil, de tal manera que no se perciba como un ataque directo (Sierralta, 2005).

La segunda categoría corresponde a las *tácticas cooperativas*, que se desarrollan en un tono más amigable y permiten hacer concesiones, de tal manera que la contraparte se sienta comprometida a actuar de manera recíproca. Estas tácticas son comunes en el establecimiento de relaciones comerciales a largo plazo, donde se valora la perspectiva de ganar-ganar a partir de la consolidación de alianzas, planteando acciones destinadas a la consecución de objetivos comunes (Sierralta, 2005).

La tercera categoría es la de *tácticas de agrupación*, que corresponden a la estructuración, clasificación, ordenamiento, agrupación y separación de las temáticas a abordar en la negociación, permitiendo establecer prioridades y facilitar el proceso de convencimiento de la contraparte. Estas tácticas requieren una preparación y elaboración previa, que permita organizar los asuntos a discutir de manera favorable para la consecución de los objetivos establecidos dentro de la estrategia (Sierralta, 2005).

La cuarta y última categoría es la de *tácticas extraordinarias*, que se emplean de manera ocasional y suelen usar la coerción para maniobrar la situación cuando se sale de control, en momentos de crisis o cuando se agotan las demás tácticas. Cabe aclarar que todas las tácticas mencionadas anteriormente, pueden combinarse, siempre que apunten al mismo fin, el desarrollo de la estrategia diseñada para el cumplimiento de los objetivos establecidos para la negociación (Sierralta, 2005).

Finalmente, es importante considerar tres elementos importantes que permean las negociaciones interculturales, el poder, la capacidad de negociación y la habilidad negociadora; todos estos aspectos aportarán ventajas o desventajas a cada una de las partes y, en conjunto, modularán la manera en que las estrategias y tácticas funcionarán en la consecución de los objetivos de la negociación (Sierralta, 2005).

Dentro de la estructuración táctica de una negociación intercultural, es necesario diseñar cada una de las etapas de manera cuidadosa, de tal manera que se logre un resultado satisfactorio en este proceso. En la etapa de preparación, dos dimensiones son cruciales, la preparación del equipo negociador y la preparación del terreno, tomar acciones antes de iniciar el proceso incrementará la probabilidad de éxito una vez que inicie la negociación. Una vez se ha cubierto la etapa de preparación, es necesario establecer el lugar en el que se llevará a cabo la negociación, que puede afectar dramáticamente tanto el proceso como los resultados. Al iniciar la negociación, es clave la primera impresión que se da, así que es importante asegurar que los movimientos de apertura sean acertados y estén en consonancia con la estrategia planteada y a partir de ese momento, se debe asegurar que el uso de la comunicación sea apropiado, siempre claro y siguiendo las tácticas elegidas desde la planeación. Al finalizar el proceso, es necesario hacer un cierre oportuno, que permita concluir los acuerdos con claridad y contundencia y, posteriormente, asegurar la implementación de los convenios establecidos (Salacuse, 2013).

Conclusiones

La formación en las competencias necesarias para llevar a cabo negociaciones interculturales, constituye un factor fundamental para los profesionales

contemporáneos, pues permite hacer frente a situaciones de intercambio cultural, altamente frecuentes en la sociedad actual y desarrollar procesos de toma de decisión, establecer relaciones comerciales a largo plazo y propender a la evolución de las organizaciones en que se desempeñan, en un entorno global y multicultural.

Es claro que, para el desarrollo de procesos de negociación intercultural en el contexto empresarial, no basta con conocer las estrategias y tácticas que desde un punto de vista técnico ofrece la literatura relacionada con estos temas. Además de las técnicas se requiere el reconocimiento de la naturaleza de las culturas involucradas, los grados de mestizaje e hibridación que allí se presentan y el grado de aceptación de procesos transculturales que finalmente permitirán establecer un relacionamiento entre las partes, para consolidar procesos efectivos de negociación. Así, este capítulo se enfocó en desarrollar un marco conceptual sobre la negociación intercultural a partir de la comprensión de los procesos de interacción entre las culturas, desde los que es posible interpretar los procesos de resolución de conflictos en el contexto internacional.

Referencias

- Aguado, M. (1991). La educación intercultural: concepto, paradigmas, realizaciones. En M. C. Jiménez (edit.), *Lecturas de pedagogía diferencial* (pp.). Madrid: Dykinson.
- Barbé, E. (2007). *Relaciones internacionales*. Madrid: Tecnos.
- Briones, C. (2002). Viviendo a la sombra de naciones sin sombra: poéticas y políticas de (auto)marcación de 'lo indígena' en las disputas contemporáneas por el derecho a una educación intercultural. En N. Fuller (edit.), *Interculturalidad y política: desafíos y posibilidades*. Lima: Red para el Desarrollo de las Ciencias Sociales en Perú, PUCP-UP-IEP.
- Budjac, B. (2011). *Técnicas de negociación y resolución de conflictos*. México: Editorial Pearson. Primera edición.
- Córdova, L. (2005). *Derecho internacional público*. México: Editorial Porrúa.
- Cornejo, A. (1994). Mestizaje, transculturación, heterogeneidad. *Revista de Crítica Literaria Latinoamericana*, 40(20), 368-371.

- 212 Cornejo, A. (2002). Mestizaje e hibridez: los riesgos de las metáforas. Apuntes. *Revista Iberoamericana*, 68(200), 867-870.
- Corte Internacional de Justicia. (s.f.). *Estatuto de la Corte Internacional de Justicia*. Recuperado de <http://www.icj-cij.org/homepage/sp/icjstatute.php>
- Cuadrado, C. (2007). *Protocolo en las relaciones internacionales de la empresa y los negocios*. Madrid: FC Editorial.
- Del Arenal, C. (2000). *Introducción a las relaciones internacionales*. Madrid: Tecnos.
- Diez, M. L. (2004). Reflexiones en torno a la interculturalidad. *Cuadernos de Antropología Social*, 19, 191-213.
- Duroselle, J. B. (1998). *Todo imperio perecerá*. México: F.C.E.
- Eguiguren, J. E. (1987). *Relaciones internacionales: una perspectiva antropológica*. Santiago de Chile: Editorial Andrés Bello.
- Frasson, F. (2015). *Autores y teorías de relaciones internacionales: una cartografía*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- García, N. (1990). *Culturas híbridas (estrategias para entrar y salir de la modernidad)*. México: Grijalbo.
- Geertz, C. (1991). *La interpretación de las culturas*. Descripción densa: hacia una teoría interpretativa de la cultura. Barcelona: GEDISA.
- Hall, E. (1960). The Silent Language in Overseas Business. *Harvard Business Review*. Recuperado de <https://hbr.org/1960/05/the-silent-language-in-overseas-business>
- Hidalgo, V. (2005). Cultura, multiculturalidad, interculturalidad y transculturalidad: evolución de un término. *Revista de Ciències de l'Educació*, 1, 75-85.
- Hopenhayn, M. (2000). Transculturalidad y diferencia. *Cinta moebio*, 7, 2-5. Recuperado de www.moebio.uchile.cl/07/hopenhayn.htm
- López, L. (2001). La cuestión de la interculturalidad y la educación latinoamericana. En Unesco-OREALC (ROL). *Análisis de prospectivas de la educación en América Latina y el Caribe* (pp.). Santiago de Chile: Unesco.
- Malaret, J. (2011). *Negociación en acción. El proceso 360°*. *Acuerdos eficaces en la mesa de negociación*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos. Segunda edición.
- Martínez, M. C. (2012). *La gestión empresarial*. Madrid: Díaz de Santos.
- Moreno, L. (1995). *Elementos de política internacional*. Buenos Aires: Perrot.
- Moreno, M. C. (2018). Compendio para la enseñanza de la interculturalidad y la negociación a través del juego de roles. *Revista Academia & Virtualidad* 11(1), 1-15.
- Ortiz, F. (1940/1983). *Contrapunteo cubano del tabaco y el azúcar*. Habana: Editorial de Ciencias Sociales.

- Pfetsch, F. (2007). *Negotiating political conflicts*. Nueva York: Palgrave macmillan.
- Pulido-Ritter, L. (2011). Resumiendo, la hibridez: crítica y futuro de un concepto. *Cuadernos Intercambio*, 8(9), 105-113.
- Rama, A. (1982). *La novela en América Latina*. Montevideo/Xalapa: Fundación Ángel Rama/Universidad Veracruzana.
- Rosbach de Olmos, L. (2007). De Cuba al Caribe y al mundo: la santería afrocubana como religión entre patrimonio nacional(ista) y transnacionalización. *Memorias. Revista Digital de Historia y Arqueología desde el Caribe*, 4. Recuperado de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=85540710>
- Salacuse, J. W. (2013). *Negotiating life: Secrets for everyday diplomacy and deal making*. Nueva York: Palgrave macmillan.
- Sierralta, A. (2005). *Negociaciones comerciales internacionales: Textos y casos*. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Stiglitz, J. (2007). *El malestar en la globalización*. Madrid: Punto de Lectura.
- Toledo, V. (2007). *Introducción al estudio de las relaciones internacionales*. Salta: Ediciones Universidad Católica de Salta.
- Toro, A. (2005). Pasajes – Heterotopías – Transculturalidad: estrategias de hibridación en las literaturas latino/americanas: un acercamiento teórico. En M. Baumgartner, B. Pfeiffer (ed.), *Aves de paso* (pp.). Madrid: Iberoamericana. Autores latinoamericanos entre exilio y transculturación.
- Tubino, F. (2005). *La interculturalidad crítica como proyecto ético-político*. Lima, 24-28 de enero de 2005. Recuperado de <http://oala.villanova.edu/congresos/educación/lima-ponen-02.html>
- Walsh, C. (2009). *Interculturalidad crítica y educación intercultural*. Seminario Interculturalidad crítica y educación intercultural. La Paz: Convenio Andrés Bello. Recuperado de http://s3.amazonaws.com/academia.edu/documents/41146464/interculturalidad_critica_y_educacion_intercultural.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAJ56TQJRTWSMTNPEA&Expires=1483114395&Signature=X7ypRB%2B9MWvmt5XLYi10rCKQ4Y8%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DInterculturalidad_critica_y_educacion_in.pdf
- Zartman, W. y Berman, M. (1982). *The Practical Negotiator*. New Haven: Yale University Press.

ENTORNO GLOBAL, ÉTICA Y SOCIEDAD

Entorno global, ética y sociedad son conceptos que atraviesan las prácticas, discursos y representaciones del mundo contemporáneo. Su análisis e interpretación constituyen una tarea fundamental para la comprensión del mundo social, empresarial e individual. El presente libro busca construir un engranaje conceptual que contribuya en la discusión académica en relación con la cultura, la ética, la responsabilidad social, la construcción de paz, la globalización y la manera en que estos factores interactúan en el contexto de las organizaciones y la sociedad en general.



Papel 100% reciclado, 100% reciclable,
libre de ácido y libre de cloro elemental.

Características comprobadas por el Departamento
de Servicio Técnico Colombiana Kimberly Colpapel S.A.

Teléfono: 5936464
Calle 79 # 11 - 45
Bogotá D.C. - Colombia - Sur América
www.universidadean.edu.co

