

# Ética y economía: el caso del tercer sector<sup>1</sup>

Hay tres sectores en la sociedad (el mercado, el gobierno y el “tercer sector” o la “sociedad civil”), cada uno de los cuales tiene su propio papel y función, así como también tiene su propio tipo de falla. Hasta ahora ha sido mérito de la economía descubrir y articular las teorías sobre “fallas de mercados” (sobre cuya base se ha construido el Estado de bienestar) y sobre “fallas de gobierno” (que han mostrado los límites de las democracias y las constituciones). Podría ser ya hora de comenzar a pensar sobre las “fallas del tercer sector”, y eso especialmente porque los tres tipos de falla tienen una dimensión ética. La economía puede ayudar a mejorar la calidad del pensamiento ético en relación con la sociedad civil y el tercer sector mostrándonos que, a menudo, no bastan las buenas intenciones. En efecto, la teoría económica nos puede proporcionar las herramientas para analizar los efectos a largo plazo de nuestras decisiones éticas, y eso no solamente en relación con tal o cual grupo particular de presuntos beneficiarios, sino con relación a todos los grupos de la sociedad.

---

**Palabras clave:** ética, teoría económica, tercer sector, sociedad civil, efectos perversos.

♦ Departamento de Estudios Socio-  
Urbanos, Universidad de Guadalajara.  
f.leal@prodigy.net.mx

¿Ética y economía? Resulta difícil imaginar una pareja peor avenida. Los economistas tienen ciertamente fama de ponerse incómodos cuando se les habla de ética;

y las personas dadas a hablar en tono ético tienden a pensar que la economía es irrelevante para el pensamiento ético, si no es que incluso incompatible con él. Sin embargo, me atrevo a decir que se trata de un inmenso malentendido. Afirmando que ni la economía puede prescindir de la ética ni la ética de la economía. En un artículo tan breve como éste no creo poder justificar semejante afirmación de manera satisfactoria; pero creo que una muy buena plataforma para intentar un ensayo

---

1. Este trabajo es la traducción y adaptación de un texto en inglés (“Ethics, Economics, and the Third Sector”) que fue precirculado a los asistentes a la 4th International Conference on Ethics, Socratic Dialogue and Civil Society, celebrada en Birmingham (Reino Unido) del 28 de julio al 3 de agosto de 2002. Agradezco a los organizadores del congreso y especialmente al patronato de la Society for the Furtherance of the Critical Philosophy (Londres) por su apoyo moral y financiero al proyecto de investigación de que es parte, así como a mi participación en ese congreso. Mi gratitud se dirige especialmente a las doctoras Rene Saran y Patricia Shipley por sus oportunos comentarios a la primera versión. El copyright del presente artículo es de la Society for the Furtherance of the Critical Philosophy, Londres.

de persuasión sería la consideración de aquel sector de la economía que parece más cercano al punto de vista ético, el llamado “tercer sector”, al que también se ha llamado el “sector caritativo”, el “sector voluntario”, el “sector no lucrativo” o incluso la “sociedad civil”.<sup>2</sup>

### Ética y economía

El punto de partida de este artículo es una idea bastante simple:

*No importa cuán elevados puedan ser los ideales de la sociedad civil, no importa cuán bien intencionadas puedan ser las iniciativas o asociaciones ciudadanas, no importa*

2. Cuando comencé a trabajar en este texto, mi conocimiento del “tercer sector” era, en rigor, puramente anecdótico. Para ilustrar mi ingenuidad teórica y conceptual de entonces, hice el ridículo al mencionar mi interés en el tema en una comida con economistas. Todos ellos se apresuraron a corregirme. El primer sector (o sector primario), me explicaron pacientemente, es el dominio de los productos y recursos naturales, tales como la agricultura, la pesca y la minería; el segundo sector (o sector secundario) es el dominio de los productos industriales y manufacturados; el tercer sector (o sector terciario) es el dominio de los servicios, en oposición a los productos. ¡Es claro que se trata de algo completamente diferente! Más adelante e investigando por mi cuenta, averigüé que los economistas dividen una economía cualquiera de esa manera tripartita desde que un investigador australiano lo propuso en los años treinta. Con otras palabras, la distinción entre el sector privado, el sector público y el tercer sector no es universal entre economistas; es mucho más usual entre los demás científicos sociales, pero especialmente entre políticos y activistas. La anécdota puede parecer trivial, pero para mí resultó muy instructiva. La teoría económica clásica y neoclásica se ocupa básicamente del sector de los negocios, y el estudio del gobierno estuvo durante mucho tiempo restringido a los efectos de distorsión del comportamiento de los mercados por los impuestos, el gasto público y la deuda pública. El tercer sector es un tema bastante nuevo en los estudios económicos, aunque se pueden recomendar los siguientes libros: Powell, 1987; Weisbrod, 1988, 1998; Salamon et al., 1999; Ott, 2001; Frumkin, 2002. Los aspectos legales en su cruce con los económicos para el caso de los Estados Unidos se discuten ampliamente en Fishman y Schwarz, 2000. Algunas obras más antiguas, aunque siempre relevantes y rigurosas, son Ireland y Johnson, 1970; Tullock et al., 1973. Esta última obra contiene también una buena discusión sobre la diversidad de nombres empleados para referirse al tercer sector y las confusiones que resultan de ella.

*cuán serios y comprometidos éticamente pudieran ser los individuos en una organización del tercer sector, debemos estar preparados para ser testigos de abusos y errores, debemos estar siempre al acecho de consecuencias no buscadas y perjuicios no previstos, debemos armarnos intelectualmente para ser capaces de detectar y analizar las fallas de la sociedad civil y el tercer sector.*

Espero que el desocupado lector acepte que lo que acabo de decir no es nada del otro mundo. De hecho, tal vez incluso lo encuentre trivial. Si es así, me felicito por partida doble. Me felicito en primer lugar porque ese es el meollo del asunto que aquí nos ocupa; de manera que en cierto sentido mi faena ha concluido y todo lo que me resta por hacer es amplificarlo e ilustrarlo. En segundo lugar me felicito también por el lector, ya que si tal es su reacción, eso significa que se prestará al razonamiento económico; y, por razones que irán apareciendo en lo que sigue, creo que eso es bueno para su alma. Considérese una vez más la proposición en cursivas. Es una proposición ética de un extremo al otro. Nos invita a que hagamos ciertas cosas, pero no nos dice cómo hacerlas. Y aquí es donde entra la economía, ya que la economía nos prepara para *ser testigos de abusos y errores*, es ella la que está justamente siempre *al acecho de consecuencias no buscadas y perjuicios no previstos*, es ella el instrumento intelectual por excelencia que posibilita *detectar y analizar las fallas* de los diferentes tipos de organización e institución. En una palabra, si bien la teoría económica está lejos de ser perfecta, nos proporciona ciertamente el mejor método que se haya inventado para evitar que nos cieguen y ofusquen los ideales elevados, las buenas intenciones y la seriedad moral. Desde un punto de vista algo más personal, todo lo anterior es la razón por la que alguien como yo (que ha dedicado una buena porción de su vida a tratar de entender el pensamiento ético) se haya interesado recientemente por el modo de pensar económico.

Y sobre todo, es la razón por la que pienso no solamente que la economía dista mucho de ser incompatible con la ética, sino también que ella es, por el contrario, el aliado más importante que puedan tener las personas interesadas en hacer lo que se debe hacer. ¿Para qué tener ideales y buenas intenciones si no podemos ver a dónde nos llevan esos ideales e intenciones?

Tal vez la figura más emblemática y potente del pensamiento ético de la era moderna sea Immanuel Kant. Y probablemente todos hayan oído o leído alguna vez la forma en que expresa este autor el principio del deber o la ley moral (Kant, 1785, 2ª sección): “Actúa solamente según aquella máxima por la cual puedas al mismo tiempo querer que se vuelva una ley general”.

O alternativamente (ibídem; negritas en el original): “Actúa como si la máxima de tu acción debiera por obra de tu voluntad convertirse en **ley universal de la naturaleza**”.

Tal vez el lector me dirá que no se trata precisamente de formulaciones fáciles de entender. Sin embargo, detrás de la tiesura estilística de Kant lo que se esconde es simplemente la exigencia de preguntarnos antes de actuar si estaríamos de acuerdo en que los demás actuaran como nosotros. (Recuerde el lector la frase con la que nuestras madres nos trataban de educar cuando niños: “¿Qué ocurriría si todos hicieran lo que tú hiciste?”) Ahora bien: un filósofo postkantiano, Leonard Nelson, introdujo en la fórmula kantiana el concepto de “interés” en un intento por hacerla más clara, y ello nos permite ver la estrecha conexión entre ética y economía. La idea de Nelson es que siempre que actuamos, nuestra acción afecta los intereses de un cierto número de personas (incluidos nosotros mismos), pero no siempre consideramos los intereses de los demás como si fueran igualmente dignos de consideración que los nuestros. La ley moral en la versión mejorada de Nelson (1917, §85) nos dice por ello: “Nunca actúes de tal manera que no pudieras estar de acuerdo con

tu modo de actuar aún cuando los intereses de los afectados por tu acción fueran los tuyos propios”.

De acuerdo con Nelson, y muchos otros célebres postkantianos, como Thomas Nagel (1970, 1986), y prekantianos, como Adam Smith (1759), los seres humanos, cuando vamos a elegir actuar de una cierta manera, tenemos la capacidad de separarnos de nuestra estrecha perspectiva personal, es decir de la consideración de nuestros propios intereses y los de nuestros seres queridos, y por tanto somos capaces de lograr un punto de vista impersonal, un punto de vista “desde ninguna parte” (la frase es de Nagel), tal que todos los intereses afectados por la acción que contemplamos se considerarían de manera imparcial (Adam Smith) o como “numéricamente iguales” (Nelson). Semejante decisión estaría al abrigo de la influencia del impulso tan humano de seguir nuestras propias inclinaciones, satisfacer nuestros gustos y privilegiar nuestros intereses. Cómo sea psicológicamente posible semejante “salto cuántico” (Branton, 1981; cf. Hermann 1953) es una cuestión que ha agitado mentes mejores que la mía; entre otras, justamente, las de Smith, Kant, Nelson, Hermann, Nagel y Branton, a cuyas obras citadas remito. Simplemente asumo —al igual que la mayoría de la gente— que es de hecho posible.

Ahora bien: si consideramos que esa capacidad es la marca de lo “ético”, entonces todo lo que queda es añadir que el modo de pensar económico no solamente es compatible con la ética, sino que de hecho es indispensable para la ética. En efecto, la economía es la ciencia social que ha hecho más progreso en cuanto a permitirnos construir modelos sobre la manera en que cualquier decisión que tomemos y cualquier acción que emprendamos tendrán un impacto sobre los intereses de todos. De hecho, un famoso autor definió correctamente la economía de esa manera (Hazlitt, 1946: 5; cursivas en el original):

El arte de la Economía consiste en considerar no solamente los efectos inmediatos, sino los efectos más remotos de cualquier acto o medida política; consiste en calcular sus consecuencias no solamente sobre un grupo, sino sobre todos los grupos.

El lector querrá, sin duda, que le presente algunos ejemplos de todo esto. Prometo que los tendrá a su debido tiempo. Todo lo que le pido por ahora es que admita (“sin conceder”) que podría yo tener razón en lo que digo, y que la economía es capaz de hacer todo eso. Se seguiría entonces que la ética y la economía no son en absoluto enemigas, sino que, por el contrario, pueden trabajar al alimón, robusteciéndose y fructificándose mutuamente.

#### De qué trata realmente la economía

Se piensa comúnmente que la economía trata del dinero. Esto es un error y conduce a malos entendidos. La economía no trata de dinero, sino de las decisiones que toman las personas y de las consecuencias que esas decisiones tienen. El lector, por ejemplo, ha decidido leer este artículo (por lo menos hasta este renglón). Hay otras cosas que el lector podría estar haciendo en vez de estar leyendo este artículo. Al usar su tiempo para leerlo, está dejando de hacer esas otras cosas. El lector comparó, sopesó y eligió. Esa elección tiene consecuencias. De esto es de lo que la economía trata realmente. El dinero no es el punto. El dinero hace su aparición solamente porque, cuando una sociedad se vuelve suficientemente complicada, siempre acaba por inventarse un instrumento para facilitar las transacciones en que incurre la gente. Este instrumento facilitador —el dinero— es entonces tomado por el economista como una herramienta sumamente cómoda para hacer mediciones que ayudan a entender y explicar las decisiones de las personas y las consecuencias de esas decisiones. Pero son las decisiones y

sus consecuencias las que constituyen el objeto de estudio de la economía, no el dinero como tal.

Ahora bien: las decisiones pueden ser *privadas* o *públicas*. Los economistas llaman a una decisión “privada” cuando uno elige para uno mismo y para los suyos; la llaman “pública” cuando uno elige para todos. Así, cuando usted compra ropa o un boleto de avión para su uso personal o para sus hijos, su decisión es privada; pero cuando usted vota por un partido político, su decisión es pública. Si usted es un empresario y ha obtenido muchas ganancias y decide entonces usar un tercio de ellas para reinvertir en su compañía, otro tercio para comprarse una nueva casa, y el tercio restante para donarlo a la Cruz Roja, todas esas decisiones suyas son privadas. Pero si usted es un diputado y vota a favor de un nuevo impuesto, un nuevo presupuesto o un nuevo reglamento, o si usted es un burócrata y toma todo tipo de pequeñas decisiones administrativas que afectarán la suerte de miles de personas, o si usted es un ciudadano ordinario que apoya a un determinado candidato, entonces sus decisiones son públicas.

La parte más ampliamente conocida y comentada de la ciencia económica trata de las decisiones privadas y sus consecuencias. Es el estudio del comercio, la industria, los mercados y los patrones de consumo; en pocas palabras, el estudio del sector privado o de negocios. Son muchas las decisiones que se toman dentro de este sector, decisiones sobre precios, ahorros, compras, presupuestos familiares y de empresa, inversiones, tecnología, etc. Estas decisiones tienen a su vez miles de consecuencias, las cuales constituyen lo que llamamos el sistema de mercado, una especie de orden espontáneo a partir de las incontables acciones de incontables individuos. La fama que tiene la economía como ciencia, hasta donde llega, se deriva principalmente de la imagen extraordinariamente complicada que sus teorías y modelos han logrado trazar acerca del modo en que

funciona el sistema de mercado; y a veces del modo en que falla o deja de funcionar como debe ser.

Sin embargo, hay toda otra rama de la ciencia económica que se ocupa de las decisiones públicas (*public choice*). Es el estudio del comportamiento de votantes, políticos y burócratas; trata de los impuestos, la hacienda pública, las elecciones, los reglamentos. En pocas palabras, es el estudio del gobierno o del sector público. También aquí se toman muchas decisiones, relativas a candidatos, campañas y promesas de campaña, manifestaciones, mítines, desfiles, pactos y negociaciones, presupuestos nacionales y locales, procedimientos administrativos, códigos penales, enmiendas a la Constitución, expansión de las oficinas y departamentos, etc. Estas decisiones públicas tienen a su vez miles y miles de consecuencias para todos nosotros. Constituyen nuestro sistema político. Los economistas (a veces en cooperación con los sociólogos y politólogos, otras en contra de ellos) han hecho enormes progresos en el trazado de una imagen del modo en que funciona este otro sistema; y a veces también del modo en que falla o deja de funcionar como debe ser.

La economía es, en este sentido, el estudio del mercado y de las fallas del mercado, e igualmente es el estudio del gobierno y de las fallas del gobierno. Ahora, este concepto de “falla” puede sonar éticamente cargado; y a menudo lo está. Así, por ejemplo, el concepto de “fallas del mercado” nació cuando un economista (Pigou) propuso en 1912 que deberíamos distinguir entre la “riqueza” (*wealth*) y el “bienestar” (*welfare*). La riqueza es, por decirlo así, éticamente neutral; simplemente describe la acumulación de bienes que se da en una sociedad. El bienestar, por el contrario, parece decir más; sugiere un juicio ya sea sobre la calidad de los bienes acumulados o sobre su distribución. Palabras como “consumismo” y “desigualdad” o “inequidad” no se encuentran muy lejos una vez que decidimos hablar de bienestar y no meramente de riqueza.



La riqueza era hasta 1912 el objeto de estudio reconocido de la ciencia económica. La economía era “una investigación sobre la riqueza de las naciones”, como lo expresó célebramente Adam Smith. Y ni siquiera Marx disputó el punto. El filósofo alemán, en efecto, creía (sobre la base de las ideas de otros economistas, notablemente Ricardo) que el sistema de creación de riqueza a través de mercados y decisiones privadas iba a colapsarse espontáneamente, de tal manera que sería reemplazado por un sistema mejor de creación de riqueza, en el cual todas las decisiones serían públicas. Lo que la nueva “economía del bienestar” (*welfare economics*) alrededor y después de 1912 tenía en mente era algo relacionado pero diferente: el sistema de mercado funcionaba en general muy bien para crear riqueza, pero a veces fallaba y producía efectos no deseados; justamente no lograba crear esa otra cosa, el “bienestar”.

Dije antes que los economistas son especialistas en los efectos no deseados y las consecuencias no previstas, de manera que esta idea de Pigou los sedujo de inmediato. Dado que, según eso, el sistema de mercado necesariamente habría de fallar de tanto en tanto, se requerían ajustes y correcciones: se necesitaba la guía e intervención del gobierno.<sup>3</sup> Para dar una idea a los lectores de los cambios que se produjeron entonces, los gastos del gobierno en todos los países para los que contamos con figuras confiables oscilaban alrededor de 10% de la producción total alrededor de 1870, mientras que para 1996 iban de uno a dos tercios de ella (véase el cuadro 1 para algunos datos más precisos). El crecimiento del gobierno ha sido enorme, incluso monstruoso. Y no da señal de abatirse.

3. Este nuevo intervencionismo —exacerbado por el desastre económico de la I Guerra Mundial y la caída de la bolsa de valores de Nueva York— se manifestó de diferentes maneras en los distintos países: de las ideas de Silvio Gesell en la efímera república soviética de Munich a las crípticas y elegantes formulaciones de Keynes, pasando por la apropiación de la Escuela Histórica Alemana por los nazis. Sobre este último y revelador episodio, véase Janssen, 2000.

Cuadro 1. *Crecimiento del gasto público calculado en porcentajes del Producto Interno Bruto*

<i>País</i>	<i>1870</i>	<i>1913</i>	<i>1920</i>	<i>1937</i>	<i>1960</i>	<i>1980</i>	<i>1990</i>	<i>1996</i>
Estados Unidos	7.3	7.5	12.1	19.7	27.0	31.4	32.8	32.4
Japón	8.8	8.3	14.8	25.4	17.5	32.0	31.3	35.9
Alemania	10.0	14.8	25.0	34.1	32.4	47.9	45.1	49.1
Reino Unido	9.4	12.7	26.2	30.0	32.2	43.0	39.9	43.0
Francia	12.6	17.0	27.6	29.0	34.6	46.1	49.8	55.0
Italia	13.7	17.1	30.1	31.1	30.1	42.1	53.4	52.7
Países Bajos	9.1	9.0	13.5	19.0	33.7	55.8	54.1	49.3
Suecia	5.7	10.4	10.9	16.5	31.0	60.1	59.1	64.2

Fuente: Datos entresacados, a manera de ejemplo, de Tanzi y Schuhknecht, 2000: 6-7.

¿Por qué creció el gobierno tanto y tan rápidamente? Algunos lectores podrían estar pensando que tienen algo que ver las terribles guerras que se libraron en el siglo xx. Se podría alegar que el gasto público se eleva considerablemente durante los conflictos bélicos; y también que después de las guerras es muy difícil hacerlos descender a su nivel anterior. Pero la teoría de la guerra, aunque atractiva, es errónea. Los gastos bélicos son ciertamente siempre enormes, pero los registros históricos muestran que los presupuestos públicos de los países en conflicto descendieron rápidamente al final de las hostilidades (Peltzman, 1980). No; la explicación es el Estado de bienestar. ¿Puede el lector adivinar cuál es, con mucho, la mayor parte del presupuesto público hoy día probablemente en la mayoría de los países, ciertamente en los países más desarrollados? Víctimas de una cierta propaganda, muchos lectores pensarán enseguida en el gasto militar. Falso; el rubro más considerable se asigna al sistema de pensiones, esa famosa “seguridad social” sobre la que hasta los periodistas se han venido últimamente a enterar que pronto se derrumbará sobre nuestras espaldas (véase cuadro 2). Pero, dirá el acongojado

lector, ¿no era el sistema de pensiones un objetivo éticamente digno de todo nuestro respeto y apoyo? Sí que lo era; no hay duda sobre eso. La pregunta es, sin embargo, si ese sistema era y es económicamente viable. Quiero decir que la pregunta es si las decisiones éticas públicas que se tomaron cuando se estableció el sistema de pensiones han tenido y seguirán teniendo consecuencias muy poco éticas.

Cuadro 2. *Composición del gasto público en 1995, calculado en porcentajes del Producto Interno Bruto*

<i>País</i>	<i>Gasto militar</i>	<i>Educación</i>	<i>Salud</i>	<i>Pensiones</i>	<i>Seguro de desempleo</i>	<i>Interés de la deuda</i>	<i>Inversión pública</i>
Estados Unidos	4.0	1.3	6.3	7.5	0.5	3.2	1.7
Japón	1.0	0.4	5.5	6.0	0.5	3.0	6.8
Alemania	1.7	0.9	7.0	12.4	3.8	2.5	2.5
Reino Unido	3.1	0.9	5.8	7.3	1.8	3.7	1.8
Francia	3.1	0.9	7.6	12.3	3.1	3.2	3.1
Italia	1.9	0.8	5.9	14.5	2.0	11.1	2.3
Países Bajos	2.1	1.4	6.9	13.4	4.8	4.8	2.7
Suecia	2.5	1.5	6.4	12.8	4.5	6.6	2.4

Fuente: Datos entresacados, a manera de ejemplo, de Tanzi y Schuhknecht, 2000: 28- 48. No se incluyen aquí las cifras relativas a subsidios y transferencias por no estar adecuadamente desagregadas.

Éste no es, por supuesto, el tema del presente trabajo; pero nos acerca al tema. En efecto, la gran lección de la economía de las decisiones públicas ha sido que no basta considerar las intenciones que hay detrás de las decisiones que tomamos: debemos también mirar a las consecuencias de esas decisiones. Es una faena difícil, penosa; pero si no la emprendemos, seremos muy irresponsables. Podemos dividir lo que hemos



aprendido de la economía de las decisiones públicas y el estudio de las fallas del gobierno en dos partes:

a) Incluso las mejores intenciones tienen consecuencias indeseables e imprevistas.

b) Las personas siempre toman sus decisiones en el marco de un sistema de incentivos, lo cual a su vez puede también producir efectos indeseables e imprevistos.

He dicho algo ya acerca de la parte “a”; en cuanto a la parte “b”, si bien es analíticamente un aspecto de la parte “a”, merece especial énfasis porque se nos olvida con frecuencia. Cuando el Estado de bienestar se estableció por vez primera, las personas de alguna manera pensaban que, puesto que los funcionarios no actuaban por motivos de lucro, como lo hacen los empresarios en el sector privado, se podía considerar en general y prácticamente sin excepción que eran benévolo (el “ogro filantrópico” de que hablaba Octavio Paz). Esos funcionarios tomarían sus decisiones de acuerdo con el “interés común”.<sup>4</sup> Pues bien, no siempre lo hacen. Eso no debería en realidad sorprendernos. Después de todo, los funcionarios —elegidos o asignados, políticos o burócratas— son solamente humanos. ¿Por qué deberíamos sorprendernos al descubrir, por ejemplo, que los burócratas sabotean a sus supuestos jefes, los políticos elegidos por voto popular, que tengan un interés especial en expandir sus oficinas, nóminas y presupuestos, que los políticos se dejen influenciar indebidamente por grupos de presión con intereses especiales, que hagan promesas durante las elecciones que saben que no podrán cumplir, que algunos diputados promuevan una ley a cambio de que otros diputados promuevan otra? Los economistas de las decisiones públicas han podido constatar y explicar esos y muchos

---

4. Es curioso que incluso en un país como México, que padece siglos de corrupción endémica a todos los niveles del gobierno, con tanta frecuencia se razone entre intelectuales y académicos como si el supuesto de benevolencia fuera válido. Se requeriría el talento de un Pareto para explicar semejante anomalía.

otros fenómenos, algunos de los cuales eran conocidos por quienes se mueven tras bambalinas, pero no por todos. Y sin embargo, sus trabajos no son tan ampliamente conocidos como debieran ni se usan suficientemente para la comprensión del funcionamiento del gobierno.<sup>5</sup> Tal vez todavía no acabamos de aceptar que los funcionarios gubernamentales son como las demás personas. Pronto veremos que esta es una lección que tomar en serio para el caso que nos ocupa aquí: el tercer sector.

### Entra en escena el tercer sector

La expresión tercer sector se propone dar a entender que la sociedad civil es un sector adicional y tal vez complementario a los sectores de los negocios y del gobierno. El tercer sector no sería ni uno ni otro; haría cosas que ni las empresas ni el Estado hacen. Esas cosas tienen para las personas un valor enorme, y ese valor es considerado ampliamente como de carácter *ético*.<sup>6</sup> En un sentido potente,

5. Si esto es ya verdad en los países desarrollados, al menos en Europa, se aplica todavía más al caso de los latinoamericanos. La bibliografía es enorme; pero el lector interesado en orientarse en los múltiples aspectos y vericuetos de esta rama de la economía puede referirse a las grandes obras de consulta de más reciente publicación: Persson y Tabellini, 2000; Shughart II y Razzolini, 2001; Mueller, 2003. Si se contenta con una breve introducción, le recomiendo Tullock, Seldon y Brady, 2002; así como la más completa de Mitchell y Simmons, 1994.

6. Debido a eso, muchos se entusiasman al constatar el enorme crecimiento del tercer sector en los últimos años. Así, en 1995, una revisión de 22 países (Bélgica, Finlandia, Francia, Alemania, Irlanda, Países Bajos, España, Reino Unido, Australia, Israel, Japón, Estados Unidos, República Checa, Hungría, Polonia, Rumania, Eslovaquia, Argentina, Brasil, Colombia, México y Perú) mostraba que los gastos del tercer sector alcanzaban un billón de dólares, lo cual es 4.6% del PIB de esos 22 países (Salamon et al., 1999, cap. 1). Para que el lector se haga una idea de cuánto es realmente esa cantidad, considérese que los países del mundo se pueden dividir grosso modo en tres grandes rangos: los gigantes económicos absolutos (Estados Unidos, China y Japón), que producen entre 3 y 9 billones de dólares al año, los gigantes intermedios (Alemania, la India, Francia, el Reino Unido, Italia y Brasil) que producen entre 1 y 2 billones de dólares anualmente, y finalmente todos aquellos países que producen menos de un billón de dólares (México, Canadá, España, Corea del Sur, Rusia, Indonesia, Australia, y de ahí para abajo). Si el tercer sector de los 22 países examinados fuese una nación,

el tercer sector sería el Sector Ético, o al menos eso se piensa o asume a menudo. Una empresa decide colocar una cantidad considerable de sus utilidades en una fundación que ha de servir a la comunidad de alguna manera, p. ej. otorgará becas que permitan que los hijos de las familias de pocos recursos puedan asistir a la universidad, creará bibliotecas públicas, financiará un proyecto de desarrollo urbano que eleve la calidad de vida en un vecindario deteriorado. Un grupo de abogados decide constituir una asociación civil para la defensa de los “ofendidos y humillados” sin costo alguno para estos últimos. Un estudiante de medicina de segundo semestre decide ofrecer servicios voluntarios de tiempo parcial a una organización que cuida de los ancianos o los discapacitados. Esa fundación, esa asociación de abogados y esa organización de servicios de salud pertenecen al tercer sector. No son ni empresas ni gobierno; y es claro que se proponen hacer el bien.

Eso diríamos, sin duda alguna y seguramente con bastante admiración, desde el punto de vista de la ética pura. No obstante, si reclutamos la ayuda de la ciencia económica, es que queremos conocer las consecuencias de esas decisiones éticas. Podría entonces reformularse el mensaje de este trabajo como sigue:

*Es posible construir, por analogía con la economía de las decisiones públicas, un tipo de estudio que se ocupe de las consecuencias no deseadas ni previstas de las decisiones tomadas en el tercer sector. Si elaboramos esa teoría, descubriremos un número importante de fenómenos que podrían sorprendernos, pero que se explican gracias al razonamiento económico. En la medida en que las organizaciones del tercer*

---

estaría entre los gigantes intermedios. De hecho, el solo presupuesto del tercer sector de los Estados Unidos es prácticamente igual al PIB de nuestro país. Pero la pregunta es si todo lo que se contabiliza aquí es tan maravilloso como sugiere el discurso usual sobre la sociedad civil. Plantear algunas dudas sobre esto es el propósito del presente trabajo.

*sector tengan carácter ético, se plantea con ello la tarea de una “economía de las decisiones éticas”.*

Comencemos con lo que podríamos llamar (siguiendo la terminología de Max Weber)<sup>7</sup> el *tipo ideal* de una organización del tercer sector:

- La tierra y el capital son proporcionados por filántropos y personas ordinarias, a través de donaciones, contribuciones y legados.
- El trabajo es otorgado por voluntarios, libremente y sin pago.
- El propósito, meta o misión de la organización es *ético*, a saber la producción de bienes públicos para beneficio de la sociedad.

¿Qué tanto se alejan de este tipo ideal las organizaciones que conocemos? Unas pocas organizaciones realizan el tipo ideal casi a la perfección. Algunas, tal vez la mayoría, no lo hacen, incluso no podrían hacerlo. Más bien se alejan del tipo ideal en mayor o menor grado. Unas pocas están muy lejos del tipo ideal. Podríamos, pues, utilizar una regla simple: mientras más se aleje del tipo ideal una determinada organización del tercer sector, tanto más difícil será distinguirla de una empresa o del gobierno.

Para empezar, ¿de dónde provienen en realidad los ingresos del tercer sector? Por mi parte, antes de ponerme a leer en serio sobre el tema, estaba convencido de que los ricos filántropos y miles de pequeños donantes eran quienes creaban y sostenían la sociedad civil. (Por eso es que la llamamos “sociedad *civil*”, ¿no es verdad?) Supongo que estaba bajo la influencia de la imagen que proyectan las

7. Cf. Weber, 1904. Recuerdo al lector que en la expresión técnica “tipo ideal”, el adjetivo “ideal” no se refiere a valores que tengamos en gran estima (como cuando hablamos de un “amigo ideal” o de un “marido ideal”), sino que se refiere simplemente a la “idea” abstracta que resulta de un proceso simplificador y esquematizador. También de las organizaciones criminales o de la industria pornográfica podemos proponer tipos ideales, aunque estemos en contra de ellas. En el caso que discutimos aquí, el tipo ideal coincide probablemente con los valores del lector, pero eso es una pura casualidad.

grandes fundaciones filantrópicas así como mis ideas ingenuas sobre la Cruz Roja (y sus equivalentes en los países no cristianos). Comoquiera que ello sea, me causó un verdadero *shock* darme cuenta de la verdad, tal como la ilustran los ejemplos en el cuadro 3.

Cuadro 3. *Origen de los ingresos del tercer sector en 1995*

<i>País</i>	<i>Donaciones</i>	<i>Subsidios del Estado</i>	<i>Pagos y cuotas</i>
Estados Unidos	13 %	30 %	57 %
Japón	3 %	45 %	52 %
Alemania	4 %	64 %	32 %
Reino Unido	9 %	47 %	44 %
Francia	7 %	58 %	35 %
Países Bajos	3 %	59 %	38 %
España	19 %	32 %	49 %
Eslovaquia	23 %	22 %	55 %
Rumania	27 %	45 %	28 %
Hungría	18 %	27 %	55 %
República Checa	14 %	39 %	47 %
Argentina	7 %	20 %	73 %
Brasil	11 %	15 %	74 %
Colombia	15 %	15 %	70 %
México	6 %	9 %	85 %

Fuente: Datos entresacados, a manera de ejemplo, de Salamon et al., 1999: 25.

Hasta cierto punto, mis prejuicios acerca de la filantropía norteamericana se confirmaron: los estadounidenses son relativamente generosos a nivel individual, si bien incluso aquí había que reconocer que su peso relativo era menor del imaginado.<sup>8</sup>

8. El cuadro 3 muestra también que, naturalmente, la filantropía tiene un peso considerable en los países que emergieron de la debacle de la Unión Soviética, lo cual se debe probablemente al adelgazamiento súbito del Estado. Pero no hay que olvidar que el tercer sector no solamente se refiere a actividades éticas en



Con todo esto resulta perfectamente justificado plantearse qué sentido tiene seguir hablando de sociedad *civil* si en gran medida es el Estado el que termina pagando.<sup>9</sup> Ahora, es claro que el Estado no tiene ingresos propios: todo viene de los contribuyentes, es decir de todos nosotros.<sup>10</sup> Pero ese no es el punto aquí; el punto es que tendemos a pensar en la sociedad civil como *efectivamente diferente del Estado*, como efectivamente ciudadanos que se organizan de manera espontánea para lograr un fin digno de apoyo y respeto, y por supuesto pagando por él de manera libre, no coercitiva. Y esto no es todo. Tanto el análisis económico clásico de los impuestos y reglamentos, como el estudio más reciente de las decisiones públicas, nos han enseñado a desconfiar del gasto público, a no considerarlo de manera ingenua como benévolo. Todo tipo de consecuencias no previstas y “efectos perversos” de la intervención gubernamental y del Estado de bienestar ha sido despiadadamente analizado y disecado, de manera que ya no podemos simplemente creer que el Estado ha de satisfacer nuestras exigencias de una sociedad más justa. En efecto, las actividades del Estado producen a menudo efectos totalmente opuestos a los que se buscaban. Por consiguiente, no hay ninguna razón *a priori* para pensar que el hecho de que el Estado haya comenzado a “devolver” a la sociedad civil sus recientemente adquiri-

el sentido ordinario, sino a muchas otras. Sobre el contenido del tercer sector vuelvo más adelante. El cuadro 3 muestra de paso cuán pequeña es en realidad la distancia entre el tercer sector y los otros dos sectores de la economía, al menos desde un punto de vista financiero.

9. O los consumidores. Aquí insisto en el Estado solamente por el problema de la relación intersectorial. La dependencia del tercer sector frente al Estado es naturalmente mucho más aguda en los países altamente industrializados que en los subdesarrollados como México. Recuerde el lector que el trabajo original fue preparado para un público primordialmente europeo. En seguida vuelvo al caso de los consumidores de los servicios del tercer sector.

10. El caso de las empresas estatales y paraestatales —que por otra parte se baten actualmente en retirada— es demasiado complejo para abordarlo aquí. Pero dada su notoria ineficiencia y necesidad de subsidios, la afirmación de que “el Estado no tiene ingresos propios” no se modificaría de manera substancial.

das responsabilidades de proporcionar ciertos servicios no quedará contaminado por el legado original. No sabemos si el hecho de que los ingresos de las organizaciones del tercer sector dependan fuertemente de subsidios estatales será tal que se produzca una estructura de incentivos contrapuesta a las necesidades de las personas a quienes esas organizaciones deben supuestamente servir. En un mundo donde los verdaderos “clientes” son los políticos y los burócratas resulta muy difícil para un ciudadano resistirse a obedecer, a subordinarse a los deseos de los “jefes” frente a los deseos de estudiantes, pacientes, etcétera.

### Cuatro preguntas

Volvamos al cuadro 3. ¿Podríamos al menos decir que los filántropos y otros donantes son al menos la *segunda* fuente de ingresos del tercer sector? Tampoco podemos hacerlo. En todos los países los pagos realizados por quienes se benefician directamente de las actividades del tercer sector constituyen una porción importante; y tanto más cuanto menor es la parte del gobierno. Algunos de esos pagos son cuotas e inscripciones, otras tienen un carácter aún más comercial: son el resultado del giro reciente hacia una especie de mercado paralelo en el que las utilidades provenientes de la venta de bienes y servicios así como las inversiones financieras y las *joint ventures* (digamos, en general, un poco de negocios aquí y allá “para completar”). Así por ejemplo, el cuadro 4 compara las fuentes de ingreso de la “sociedad civil” en los Estados Unidos en 1996.

Este “giro comercial” está documentado a profundidad en Weisbrod (1998) y algunos casos legales que lo dejan a uno realmente intrigado están reunidos y comentados en Fishman & Schwarz (2000) (cf. también Van Til, 2000). Aquí la sociedad civil se parece cada vez más a una especie de

Cuadro 4. *Fuentes de ingresos de las organizaciones del tercer sector en los Estados Unidos en 1996*

<i>Fuente de ingresos</i>	<i>Cantidad (en miles de millones de dólares)</i>	<i>Porcentaje del total</i>
Pagos, cargos y cuotas	240	38.6 %
Subsidios gubernamentales	197	31.7 %
Donaciones libres	117	18.9 %
Utilidades comerciales	67	10.8 %

Fuente: Cifras tomadas de Fishman y Schwarz, 2000: 11.

nuevo sector de negocios, el cual está dotado de privilegios, subsidios y exenciones de impuestos.<sup>11</sup>

Las mayores donaciones pecuniarias al tercer sector andan alrededor de 25%, pero en muchos países son menos de la décima parte. Estas cifras mejoran bastante si añadimos a ellas el insumo del trabajo humano voluntario, el cual llega a doblar el ingreso de la sociedad civil (cf. Salamon et al., 1999: 28). Sin embargo, tampoco aquí debemos exagerar las cosas, ya que es menos importante de lo que imaginamos, en términos relativos. Aunque hay muchas diferencias de país a país, un estudio global del sector sugiere que por cada hora libremente dada por un voluntario se requieren otras dos horas pagadas a fin de alcanzar las metas del tercer sector (ibídem: 10). Personalmente no pienso que esté necesariamente mal que la sociedad civil pague a sus empleados o cobre cuotas a sus clientes; de hecho, pienso que las cosas funcionan muchas veces mejor con este método. Pero no solamente estoy seguro de que muchos lectores estarán en desacuerdo conmigo en este punto, sino que además esto se aleja del tipo ideal que mencionamos antes, por lo cual sugiero que se medite sobre la siguiente pregunta.

11. Vemos aquí una nueva distorsión introducida por el Estado. El lector interesado en profundizar en las perversas cadenas causales que conectan al gobierno con las actividades del tercer sector puede consultar Olasky, 1992; Gaul y Borowski, 1993; Magnet, 1993; Rauch, 1999; Magnet, 2000; y MacDonald, 2001.

*Pregunta 1: ¿Cuál es la importancia que otorga usted al trabajo voluntario a fin de que el carácter ético de la sociedad civil se preserve y enriquezca? o viceversa, ¿qué tan nocivo le parece a usted el trabajo remunerado dentro del tercer sector a fin de mantener su verdadero espíritu ético?*

Pasando al siguiente punto, una cosa es el *origen* de trabajo, tierra y capital, y otra cosa muy diferente su *destino*. ¿Cuáles son los propósitos, metas y misiones de las organizaciones del tercer sector? En este punto hay enormes diferencias entre los países también. El cuadro 5 muestra algunos datos interesantes.

Cuadro 5. *Distribución de actividades del tercer sector en diversas regiones del mundo en 1995*

	<i>Educación</i>	<i>Servicios sociales</i>	<i>Salud</i>	<i>Recreación y cultura</i>
Europa Occidental	28 %	27 %	22 %	10 %
Otros países desarrollados	29 %	35 %	15 %	8 %
Europa Central	18 %	12 %	8 %	35 %
Latinoamérica	44 %	10 %	12 %	11 %

Datos entresacados, a manera de ejemplo, de Salamon et al., 1999: 17.

A fin de entender esta diversidad correctamente, se requiere otra distinción que suelen hacer los economistas entre dos tipos de “bienes”, los bienes privados y los bienes públicos. Los bienes privados pueden dividirse y consumirse de manera individual; se los llama también “bienes excluibles”, ya que el consumo que hace una persona de una porción dada del bien en cuestión impide *eo ipso* que otra persona consuma esa porción. Los alimentos son un ejemplo claro: por más que estime yo a un amigo no puedo comerme la rebanada de pastel y dársela a él. Tengo que elegir. Los bienes públicos, por el contrario, no pueden disfrutarse de manera individual; no pueden dividirse; no pueden excluir a

nadie. Por ejemplo, durante una conferencia todos los asistentes disfrutan de las facilidades que ofrece el auditorio: las personas comparten el aire que respiran en la sala, el microclima que los envuelve, el sonido de los altavoces, las imágenes proyectadas sobre la pantalla, etc. Ahora bien: el carácter público de un bien dado es algo relativo; todas las cosas que acabo de mencionar son compartidas por las personas que se encuentran en el auditorio; no así por las que se encuentran afuera, que constituyen la mayor parte de la humanidad. De ahí el término “bienes de club” (*club goods*) que introdujo el premio Nobel James Buchanan (1965) para señalar que el acceso a ciertos bienes compartibles está limitado a los miembros de un grupo u organización.

¿Por qué digo todo esto? Porque una cosa que distingue a las organizaciones del tercer sector desde un punto de vista éticamente relevante es el grado de publicidad de los bienes que oferta. Algunas organizaciones ofertan bienes públicos en el sentido amplio y admirable del término. Lo que llamamos servicios de bienestar —educación, salud y servicios sociales en general— son uno de los fines importantes de la sociedad civil y la principal razón de que podamos hablar del “sector ético”. En Europa Occidental representan arriba de las tres cuartas partes de la oferta sectorial, mientras que en Europa Central es menos de 40%. Algunas organizaciones se ocupan de la protección del medio ambiente, la promoción de la cultura y proyectos de desarrollo económico y social. Estos fines también parecen ser éticos, ya que puede argumentarse que se trata de bienes públicos que benefician a todos en la sociedad. Finalmente, tenemos grupos de intereses especiales, asociaciones profesionales, sindicatos, cooperativas de consumo, oficinas de promoción política (*lobbies*), establecimientos religiosos, clubes deportivos y otros grupos dedicados a actividades de recreo y esparcimiento. Aquí es mucho más dudoso que podamos todavía hablar de bienes “públicos” en un sentido

claro del término: la exclusión de porciones considerables de la sociedad parece ser parte, justamente, de lo que esas organizaciones representan y pretenden. Aún más extremo es el caso de lo que un analista llama la “sociedad incivil”, a saber: las pandillas, grupos paramilitares, sindicatos del crimen, sociedades secretas, redes de inteligencia, círculos de narcotraficantes, cárteles de contrabando de armas, y por supuesto grupos subversivos, revolucionarios y terroristas, así como sus “frentes” y “brazos políticos” (Judge, 1997). Estos son casos realmente difíciles. Debo aquí contentarme con mencionarlos. Lo importante es que el lector se dé cuenta de que aquí hay toda clase de problemas éticos, relativos, por ejemplos, a las motivaciones e ideales de estos grupos. Y si queremos permanecer honestos cuando hablamos del tercer sector debemos enfrentarlos. Propongo, por ello, una segunda pregunta.

*Pregunta 2: ¿Cuáles podrían ser los criterios para considerar que una organización del tercer sector o incluso una actividad del tercer sector es más o menos ética que otra?*

Aunque a estas alturas nos hemos ya alejado bastante del tipo ideal con el que comenzamos, no son éstas todas las inquietudes que me preocupan. En efecto, concentrémonos por el momento en aquellas causas y asuntos que nadie tendría empacho en llamar “éticos” (suponiendo que se pudiesen definir a satisfacción de todos), todavía más: restrinjámonos a las donaciones de filántropos y el trabajo de voluntarios. Afirmo que aun en este caso no podemos sencillamente dar por sentado el carácter benévolo del tercer sector. Quisiera sugerir que los filántropos y los voluntarios son seres humanos, igual que los políticos y los burócratas. La economía de las decisiones públicas nos ha enseñado que las personas que detentan un cargo público a menudo toman sus decisiones dentro de un sistema de incentivos que puede producir “males públicos” en lugar de los bienes públicos que esperamos de ellos. Algo parecido puede pasar, y de hecho

pasa, en la sociedad civil. Para que nos hagamos cargo de las posibilidades en este terreno conviene considerar al menos seis grupos de actores involucrados en el trabajo de cualquier organización del tercer sector, a saber:

- La *gerencia* (las personas que toman las grandes decisiones, dictan las políticas de la organización, planean y coordinan sus actividades).
- La *mano de obra* (tanto voluntarios como trabajadores pagados que sirven a la organización).
- Los *clientes* (utilizo este término general sin ironía, para cubrir tanto los miembros directos como cualesquiera otros beneficiarios de las actividades y productos de la organización).
- Los *proveedores* (las empresas de las que la organización compra los bienes y servicios que necesita para su labor).
- El *gobierno* (que ejerce una gran influencia a través de exenciones de impuestos, subsidios, leyes y reglamentos).
- Los *socios de negocios* (empresas que colaboran con la organización).

Como los lectores podrán apreciar, se trata de un universo económico y social bastante complejo. Pues bien: las “tentaciones” y “pecados” más comunes en que puede caer una organización del tercer sector, según predice la teoría económica y confirma la observación empírica, se pueden resumir como sigue:

1. La *gerencia* se sentirá tentada a explotar la mano de obra, sobre todo, aunque no exclusivamente la de los voluntarios. (“Todo se vale por una buena causa.”)

2. Tanto la *gerencia* como la *mano de obra* (es decir, todos los empleados de la organización, especial aunque no exclusivamente los voluntarios) se sentirán tentadas a trabajar menos de lo que deben, o a ganar más de lo que merecen. (“De por sí estamos aquí haciendo el bien; no nos pidan ya tanto.”)

3. Tanto la *gerencia* como la *mano de obra* se sentirán tentadas a expandir por mor de la expansión misma, siguiendo la tristemente célebre Ley de Parkinson (1958).

4. Los *clientes* se sentirán tentados a “ganarle la partida” a la organización, p. ej. jugando el papel de víctimas con graves “necesidades”.

5. La *organización* se sentirá tentada a engañar “un poco nada más” a los clientes en lo que toca a la calidad de los bienes ofrecidos. (“Limosneros y con garrote.”)

6. Los *proveedores* se sentirán tentados igualmente a “engañar un poco nada más” a la organización en cuando a la calidad de los bienes ofrecidos. (“Al fin y al cabo se los estamos dando baratos” o bien “Si tienen para dar caridad, será que les sobra el dinero”.)

7. Tanto la *organización* como los *proveedores* se sentirán tentados a coludirse para “ganarle la partida” al gobierno. (“No se preocupe, le doy la factura como usted la necesite.”)

8. La *organización* se sentirá tentada a “maquillar” los documentos a fin de obtener exenciones y subsidios. (“Todo sea por una causa noble.”)

9. El *gobierno* se sentirá tentado a tener “manga ancha” a la hora de aceptar solicitudes, supervisar organizaciones y castigar faltas y delitos. (“Pobres; se ve que necesitan ayuda; además, se ve bien en el informe.”)

10. Tanto la *organización* como los *socios* se sentirán tentados a coludirse para “ganarle la partida” al gobierno. (“El fin justifica los medios.”)

Un buen nombre para esta lista sería “Los diez pecados mortales de la sociedad civil”, a la que correspondería un decálogo que el lector podría imaginar siendo predicado desde los púlpitos sagrados y seculares con un tono moral apropiado. Aunque algunos de estos pecados se presentan igualmente en el sector privado o de negocios, otros son peculiares al tercer sector o al menos tienen rasgos pecu-



liares en su ejercicio: van siempre acompañados de la idea semiconsciente de que, “después de todo”, la obra es “buena”, los fines “loables” y el trabajo “difícil”, por lo que uno puede doblar y hasta romper un poco las reglas. Este relajamiento de los criterios morales lo he podido observar en mí mismo y en los demás; no se trata de mera especulación. Pero no se trata solamente de mi experiencia, al fin y al cabo personal, limitada y —se dirá— no estadísticamente representativa. Antes bien, se ha demostrado con hechos en diferentes ocasiones que, por ejemplo, los grupos ambientalistas han sido, como dijo el célebre ministro de Lady Thatcher, “económicos con la verdad” a la hora de reportar supuestas villanías o diseminar datos dudosos.<sup>12</sup> De hecho, se ha sugerido recientemente, y con toda razón, que las ONG internacionales deberían al menos formular y seguir un código de ética tan estricto como el que quieren imponer a las corporaciones (Adair, 1999; véase también Judge, 1995).

Ruego al lector que no me malentienda. Los diez mandamientos de la sociedad civil no son violados por todos todo el tiempo. Sin embargo, las tentaciones están allí; y también los incentivos. Ciertamente no creo que las personas sean malas; de hecho, creo que la mayoría son bastante decentes, al menos una buena parte del tiempo (Leal, 1995). Pero también creo que las tentaciones son a veces difíciles de resistir. Si la ciencia económica pudo poner a nuestra disposición la teoría de las decisiones públicas para que pudiéramos entender mejor las acciones no tan éticas de los políticos y los burócratas, seguro que podrá también proporcionarnos algo así como una “teoría de las decisiones civiles” que nos ayude a detectar, localizar y explicar las pequeñas y grandes desviaciones del camino recto en que caen los actores del tercer sector. Pienso que pronto llegará el día en que

12. De entre la abundante literatura elijo algunos títulos importantes: Simon (ed.), 1995; Beckerman, 1996; Simon, 2000; Lomborg, 2001. Un análisis general de las raíces del problema en: Simon, 2000; Murray et al., 2001; y Best, 2001.

aparezca este gran aporte teórico. En lo que eso ocurre, me contento aquí con sugerir una tercera pregunta, que emerge de la discusión anterior.

*Pregunta 3: Cuando se trabaja para una organización del tercer sector, ¿podemos decir que existe un tipo especial de tentación que consiste en rendir menos de lo que uno podría o incluso de violar ciertas principios morales bajo el pretexto de que, después de todo, está uno sirviendo a la comunidad?*

Ya casi termino, pero aún me falta el punto principal. Incluso en aquellos casos en que la benevolencia de los filántropos y la dedicación de los voluntarios es intacta e impoluta, aun si todos los que se involucran y comprometen con la labor de la sociedad civil fueran inmunes a las humanas, demasiado humanas tentaciones ordinarias y cada cual diese lo mejor de sí para el logro de fines loables, aun cuando esa labor se lleve a cabo con eficiencia y buena voluntad, todavía podríamos fallar, todavía podríamos causar todo tipo de efectos no deseados, todavía podríamos sin quererlo ni buscarlo crear un caos moral y producir perjuicios y miserias indecibles. El camino al infierno está pavimentado con buenas intenciones, como dijo hace mucho tiempo el buen doctor Samuel Johnson. En lugar de un argumento económico abstracto, prefiero dar aquí un ejemplo terrible de cómo es que este tipo de cosas suceden:

En 1989 el tráfico de esclavos en Sudán, que había sido suprimido por el gobierno colonial británico, resurgió como consecuencia de acontecimientos políticos postcoloniales. Unos años después los hechos se volvieron públicos en el mundo occidental, y en reacción justificada a ellos se formaron varios grupos humanitarios (perfecto ejemplo de la sociedad civil en acción) para lograr el rescate de los esclavos. El resultado de estos loables esfuerzos fue la elevación del precio de los esclavos a 100 dólares por cabeza. El ingreso per cápita en Sudán era entonces de unos 500 dólares anuales, por lo que el mercado de esclavos

vos se volvió muy rentable y de hecho se produjo un *boom* económico. En lugar de acabar con la infame trata, la intervención de la sociedad civil de Occidente terminó fomentándola. Los precios han continuado subiendo, y desde 1995 el número de actos de cacería de hombres ha subido año con año. La magnitud de una típica partida de cacería humana ha crecido seis veces. Nunca actuó la ley de la oferta y demanda con mayor crueldad. La situación de los esclavos ha empeorado más que nunca, ya que antes se permitía que algunos esclavos, especialmente las ancianas y los niños, regresaran a sus aldeas: los costos de alimentarlos, vestirlos y darles techo eran mayores que los beneficios de su mano de obra. Pero eso ya no es el caso, gracias al buen corazón y la mala teoría económica de la sociedad civil occidental. (Abreviado de Miller, Benjamin y North, 2001, cap. 7; compárense los ejemplos en Siebert, 2002.)

Por terrible que sea esta cadena de efectos imprevistos e indeseables, está lejos de ser la excepción. De hecho, hay una literatura creciente que indica que tanto las agencias gubernamentales como las fundaciones y grupos filantrópicos podrían haber hecho y estar haciendo mucho daño, aunque por supuesto con la mejor de las intenciones. Sin entrar en más horribles detalles, someto a la consideración del lector mi cuarta y última pregunta.

*Pregunta 4: ¿Puede usted pensar, o al menos imaginar, una cadena causal que haya llevado o pudiera llevar a un efecto perverso de las acciones y políticas bien intencionadas de su organización favorita en el tercer sector? ¿Qué piensa usted que se podría hacer para prevenir que semejantes cosas ocurran?*

## Coda

Llego así al final de este trabajo. He argumentado, en primer lugar, que el tipo ideal de la sociedad civil se encuentra a veces muy lejos de la realidad, por cuanto ni sus ingresos

proviene primariamente de filántropos y otros donadores ni la mano de obra proviene de voluntarios. He argumentado, a continuación, que la sociedad civil se ocupa en buena medida de asuntos que no están claramente conectados con la benevolencia y otras motivaciones éticas, o con la producción de bienes públicos para beneficio social. Luego he argumentado que incluso los filántropos y voluntarios están sujetos a restricciones en su actuar ético, al igual que se ha demostrado antes ser éste el caso para políticos y burócratas (la teoría de las decisiones públicas). Finalmente, he argumentado que aun cuando quienes participan en organizaciones de la sociedad civil actúen éticamente, sus acciones pueden fallar gravemente a la hora de producir los efectos buscados y esperados. Todo esto son indicaciones del tipo de investigaciones que convendría instaurar a fin de que evitemos entusiasmarlos de manera poco crítica con las pretensiones e ideales de la sociedad civil. El propósito de este trabajo —y espero que aquí se vea también su aportación— es solamente hacer surgir algunas dudas saludables y de esa manera estimular un pensamiento más profundo sobre la muy usual creencia optimista de que la sociedad civil puede darnos aquellos bienes que no nos dan el mercado o el Estado. No sabemos aún qué tan equivocados estamos cuando alimentamos este tipo de optimismo, ya que el campo de estudio de las “decisiones civiles”, o lo que podríamos llamar la “economía cívica”, no ha nacido todavía. 📖

### Bibliografía

- Adair, Anthony, *Code of conduct for NGOs: a necessary reform*, 1999 (<http://www.iea.org.uk/record.php?type=article&ID=28>).
- Beckerman, Wilfred, *Through Green-Colored Glasses: Environmentalism Reconsidered*, Washington, DC, Cato Institute, 1996. [Originalmente publicado en 1995 bajo el título *Small Is Stupid: Blowing the Whistle on the Greens*, Londres, Duckworth.]

- Best, Joel, *Damned Lies and Statistics: Untangling Numbers from the Media, Politicians, and Activists*, Berkeley, University of California Press, 2001.
- Branton, Paul, *A Psychology of Reasonable Autonomy*, manuscrito, 1981. [Resumen en: D. J. Osborne et al., *Person-Centred Ergonomics: A Brantonian View of Human Factors*, Londres, Taylor & Francis, 1993, p. 229.]
- Buchanan, James M., "An Economic Theory of Clubs", en *Economica*, vol. 32, 1965, pp. 1-14.
- Fishman, James J. y Stephen Schwarz, *Nonprofit Organizations: Cases and Materials*, Nueva York, Foundation Press, 2000.
- Frumkin, Peter, *On Being Nonprofit: A Conceptual and Policy Primer*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 2002.
- Gaul, Gilbert y Neill A. Borowski, *Free Ride: The Tax-Exempt Economy*, Kansas City, Andrews and McMeel, 1993.
- Hazlitt, Henry, *Economics in One Lesson*. Nueva York, Harper, 1946.
- Hermann, Grete, "Die Überwindung des Zufalls", en Specht, Minna y Willi Eichler (eds.), *Leonard Nelson zum Gedächtnis*, 1953, pp. 25-111. [Reimpreso con material póstumo adicional por la editorial Felix Meiner de Hamburgo en 1985.]
- Ireland, Thomas R. y David B. Johnson, *The Economics of Charity*, Blacksburg, Va., Center for the Study of Public Choice, 1970.
- Janssen, Hauke, *Nationalökonomie und Nationalsozialismus: die deutsche Volkswirtschaftslehre in den dreissiger Jahren*, 2ª edición, Marburgo, Metropolis-Verlag, 2000.
- Judge, Anthony, *NGOs and civil society: some realities and distortions: the challenge of "Necessary-to-Governance Organizations"*, 1995 (<http://www.uia.org/uiadocs/ngocivil.htm>).

- , “Interacting fruitfully with un-civil society”, 1997 (<http://www.uia.org/uiadocs/bank.htm>).
- Kant, Immanuel, *Grundlegung zur Metaphysik der Sitten*. Riga, Hartknoch, 1785.
- , *Critik der practischen Vernunft*, Riga, Hartknoch, 1788.
- Leal, Fernando, “Ethics is Fragile, Goodness is Not”, en *AI and Society*, vol. 9, núm. 1, 1995, pp. 22-35.
- LeRoy Miller, Roger, Daniel K. Benjamin y Douglass C. North, *The Economics of Public Issues*, 12ª edición, Boston, Addison Wesley, 2001.
- Lomborg, Bjørn, *The Skeptical Environmentalist: Measuring the Real State of the World*, Nueva York, Cambridge University Press, 2001.
- MacDonald, Heather, *The Burden of Bad Ideas: How Modern Intellectuals Misshape our Society*, Chicago, Ivan R. Dee, 2001.
- Magnet, Myron (ed.), *What Makes Charity Work? A Century of Public and Private Philanthropy*. Chicago, Ivan R. Dee, 2000.
- Magnet, Myron, *The Dream and the Nightmare: The Sixties' Legacy to the Underclass*, Nueva York, Morrow Company, 1993.
- Mitchell, William C. y Randy T. Simmons, *Beyond Politics: Markets, Welfare, and the Failure of Bureaucracy*, Boulder, Col., The Westview Press, 1994.
- Mueller, Dennis C., *Public Choice III*, Nueva York, Cambridge University Press, 2003.
- Murray, David, Joel Schwartz y Robert S. Lichter, *It Ain't Necessarily So: How Media Make and Unmake the Scientific Picture of Reality*, Lanham, Rowman & Littlefield, 2001.
- Nagel, Thomas, *The Possibility of Altruism*, Oxford, Clarendon Press, 1970.
- , *The View from Nowhere*, Nueva York, Oxford University Press, 1986.

- Nelson, Leonard, *Kritik der praktischen Vernunft*, Gotinga, Vandenhoeck & Ruprecht, 1917.
- Olasky, Marvin, *The Tragedy of American Compassion*, Washington, DC, Regnery Gateway, 1992.
- Ott, J. Steven (ed.), *The Nature of the Nonprofit Sector*, Boulder, Colo., Westview Press, 2001.
- Parkinson, C. Northcote. *Parkinson's Law, or The Pursuit of Progress*, Londres, John Murray, 1958.
- Peltzman, Sam, "The Growth of Government", en *The Journal of Law and Economics*, vol. 23, 1980, pp. 209-287.
- Persson, Torsten y Guido Tabellini, *Political Economics: Explaining Economic Policy*, Cambridge, Mass., The MIT Press, 2000.
- Pigou, Arthur Cecil, *Wealth and Welfare*, Londres, Macmillan, 1912.
- Powell, Walter W. (ed.), *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*, New Haven, Yale University Press, 1987.
- Rauch, Jonathan, *Government's End: Why Washington Stopped Working*, Nueva York, Public Affairs, 1999.
- Salamon, Lester M. et al., *Global Civil Society: Dimensions of the Nonprofit Sector*, Baltimore, The Johns Hopkins Center for Civil Society Studies, 1999.
- Shughart II, William F. y Laura Razzolini (eds.), *The Elgar Companion to Public Choice*, Cheltenham, Edward Elgar, 2001.
- Siebert, Horst, *Der Kobra-Effekt: Wie man Irrwege der Wirtschaftspolitik vermeidet*, Stuttgart, DVA, 2002.
- Simon, Julian (ed.), *The State of Humanity*, Oxford, Blackwell, 1995.
- Simon, Julian, *Hoodwinking the Nation*, New Brunswick, Transaction Publishers, 2000.
- Smith, Adam, *The Theory of Moral Sentiments*, Londres, Millar, 1759.
- Tanzi, Vito y Ludger Schuknecht, *Public Spending in the 20th Century*, Nueva York, Cambridge University Press, 2000.



- Tullock, Gordon et al., *The Economics of Charity*, Londres, Institute of Economic Affairs, 1973.
- , Arthur Seldon y Gordon L. Brady, *Government Failure: A Primer in Public Choice*, Washington, DC, Cato Institute, 2002. [La edición original de esta obra fue publicada por el Institute of Economic Affairs de Londres, en 2000, bajo el título *Government: Whose Obedient Servant? A Primer in Public Choice.*]
- Van Til, Jon, *Growing Civil Society: From Nonprofit Sector to Third Space*, Bloomington, Ind., Indiana University Press, 2000.
- Weber, Max, “Die ‘Objektivität’ sozialwissenschaftlicher und sozialpolitischer Erkenntnis”, en *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, vol. 19, núm. 1, 1904, pp. 22-87. Reimpreso en: *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, editado por Marianne Weber, pp. 146-214. Tubinga, Mohr Siebeck, 1922.
- Weisbrod, Burton A., *The Nonprofit Economy*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1988.
- , (ed.), *To Profit or Not to Profit: The Commercial Transformation of the Nonprofit Sector*, New York, Cambridge University Press, 1998.