

Opinión

INDEPENDENCIA JUDICIAL



Juan Carlos Arce

Académico correspondiente de la Real Academia de Jurisprudencia y Legislación

La elección de los vocales del Consejo General del Poder Judicial por el sistema de negociación política ha sido ampliamente rechazado estos días en todos los foros de opinión. Se dice que sugiere un reparto oscuro, un intercambio de nombres elegidos por cuotas políticas que, por tanto, politiza la Justicia y pone en riesgo la independencia judicial.

Sin embargo, la politización de la Justicia y el riesgo de perder independencia no son consecuencias inevitables de la designación política. En Italia, el *Consiglio Superiore della Magistratura* -equivalente al CGPJ español- está presidido, nada menos, que por el presidente de la República. Y ocho de sus veinticuatro componentes son elegidos por el Parlamento, claramente, según las mayorías de partido; en Alemania, la mitad de los magistrados de la Corte Federal son nombrados por el *Bundestag* y la otra mitad por el *Bundesrat*, es decir, la totalidad de los

magistrados son elegidos por acuerdos políticos en ambas Cámaras. Y, además, se ha establecido la práctica de asignar determinados puestos en cada Sala a determinados partidos de modo que, al cesar un magistrado en su cargo, el partido respectivo propone a un sucesor; en Suecia, los dieciocho magistrados del Tribunal Supremo son elegidos, precisamente, por el Gobierno. Se insiste: por el Gobierno;

en Francia, a la totalidad de los magistrados del Consejo Constitucional los nombra el presidente de la República y el presidente de la Asamblea Nacional; en Suiza, todos los magistrados del Tribunal Supremo son nombrados por el Parlamento y es frecuente -y no controvertido, sin embargo- que los elegidos mantengan fuertes vínculos explícitos con los partidos políticos. Más allá de Europa, el presidente de los Estados Unidos nombra a los miembros del Tribunal Supremo. Los ejemplos podrían ser muchos más.

Como se ve, hay muchos países democrá-

tics donde el poder político nombra a los altos cargos judiciales y sin embargo no puede afirmarse de ellos que el Poder Judicial no sea independiente o que esté politizado. En realidad, el principio de separación de poderes no responde ya, en ninguna latitud de nuestro entorno, a la forzada y artificial impermeabilidad con la que Montesquieu lo planteó en su momento. Cuando Montesquieu escribe que el juez solo es "la boca que pronuncia las palabras de la Ley", lo convierte en un mero instrumento auxiliar, y tal concepción de la actividad judicial es hoy insostenible. Más bien puede pensarse que, con esa expresión, Montesquieu revelaba que confiaba ciegamente en la Ley y desconfiaba excesivamente del juez.

Ambas actitudes son exageradas y también actualmente insostenibles. Naturalmente, la separación de poderes no exige ni pretende la absoluta distancia superlativa entre los mismos, la ausencia de todo contacto. De hecho -y de Derecho- los tres poderes no pueden desconocerse, negarse la palabra,

estar reclusos consigo mismos ni dejar de relacionarse entre ellos.

La independencia judicial no se cuestiona -no debería cuestionarse- por el hecho de que los políticos nombren a los jueces, incluso si el nivel de penetración política o de contacto es muy elevado, como ocurre en otros países democráticos, donde, a pesar de ello, la independencia judicial no se cuestiona. En realidad, el Poder Judicial puede relacionarse con el poder político precisamente en términos de poder, precisamente en términos de igualdad porque cuenta, en sí mismo, constitucionalmente, con el mandato de estar solo sometido a la Ley y al Derecho. Cuenta, por tanto, con la eficaz capacidad de reacción judicial a la concreta acción política de interferencia interesada o espuria, en la medida en que es, esencialmente, un contrapoder o un poder para el equilibrio: un poder para la Justicia.

Digámoslo finalmente: lo que importa no es quién nombra a quién, sino a quién se nombra. Porque esas personas nombradas tienen la responsabilidad y la obligación de ser independientes, les nombre quien les nombre. Lo que falla no es el sistema de nombramiento, o no es lo único que falla. El problema está en si los políticos nombran personas con criterio propio o con criterio condicionado.

No falla el sistema de nombramiento, sino el criterio condicionado del político que designa

MÁS INTELIGENCIA ECONÓMICA Y COMPETITIVA PARA ESPAÑA



Antonio Bonet / Héctor Izquierdo

Presidente del Club de Exportadores e Inversores Españoles /, director del Observatorio MESIAS de Inteligencia Económica y Competitiva y profesor de Icade



La presentación hace unos días en Madrid del Observatorio Mesias de Inteligencia Económica y Competitiva ha traído a la memoria algunos sucesos de fuerte calado económico protagonizados por grandes empresas multinacionales, algunas de ellas españolas, que quizás podrían haberse saldado con un menor quebranto para sus intereses de haber contado con capacidades suficientes de inteligencia económica y competitiva. Recuerdese, por ejemplo, la confiscación de la filial de Red Eléctrica Española en Bolivia en el año 2012 o, más cerca en el tiempo, las acusaciones de corrupción a OHL en México, que resultaron falsas.

La realidad es que el entorno global y rabiamente complejo y competitivo en que se desenvuelven las empresas, también las españolas, aconsejaría reflexionar sobre la situación de España, y en particular de nuestro sector exterior, sobre los sistemas de información de negocio que emplean como base para fundamentar sus decisiones estratégicas.

Una fórmula casi siempre certera de analizar el estado de desarrollo de un país en relación con una determinada materia consiste en compararse con aquellos Estados que constituyen el referente a imitar o el objetivo a batir.

Pues bien, si ponemos la lente en países como Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Canadá, Suecia, Francia, Israel o Japón, lo que vemos es que todos ellos, además de representar la vanguardia del desarrollo social y económico mundial, dedican a la inteligencia económica y competitiva cuantiosos recursos, y lo vienen haciendo desde hace mucho tiempo, lo que da idea de hasta qué punto esta herramienta está plenamente asentada en la cultura de sus gobiernos y de sus empresas.

He aquí algunas cifras que corroboran este contraste: mientras que España invierte en inteligencia económica (esto es, la que concierne directamente a los servicios oficiales del Estado) algo menos de cinco euros por persona, Francia dedica el doble, casi diez euros, una cifra todavía realmente baja si se compara con los 45 euros que invierte Gran Bretaña o los 40 euros de los Estados Unidos. Asimismo, si nos referimos a la inteligencia competitiva, aquella que compete a las propias empresas y que se erige en una herramienta de gestión para recoger y analizar información de índole estratégica, existen países que bien podrían ser considerados auténticos campeones, como ocurre con Alemania, donde el 89 por ciento de sus grandes empresas disponen de un departamento de inteligencia competitiva.

Al fin y al cabo, lo que Estados y grandes empresas multinacionales se juegan en este

complejo entorno global son cuestiones tan serias como la posible pérdida de su posición competitiva, amenazas para sus economías y, por tanto, para su estabilidad social. Las crisis de imagen o de reputación pueden saldarse con importantes retrocesos en la atracción de inversión extranjera de un país, o en deterioro de la posición de mercado de una empresa en una geografía concreta. En este sentido, prever cualquier amenaza ayuda a planear estrategias. Desde otro punto de vista, contar con esta herramienta de inteligencia competitiva impulsa a las empresas en sus procesos

de innovación e internacionalización, identifica oportunidades y proyectos y vigila el entorno como modo de prevenir posibles amenazas procedentes del interior o del exterior de las organizaciones. ¿Quién no ha oído hablar alguna vez de casos de deslealtad de empleados, de espionaje industrial o cortinas de humo o pantallas que impiden conocer la verdadera identidad de las organizaciones con las que nos relacionamos?

Los responsables del Observatorio Mesias, en su presentación, pusieron de manifiesto, a la vista de diversos trabajos empíricos llevados a cabo tanto en España como en el extranjero, la existencia de una relación directa entre volumen de facturación y número de empleados con el grado de implementación de sistemas de inteligencia competitiva en las empresas. Se trata de una ecuación que, en el caso

de España, claramente nos penaliza, pues nuestro tejido productivo, en casi un 99 por ciento, está constituido por pymes, lo que dificulta la instauración de una cultura proclive a la gestión de la información dentro de las organizaciones.

Por concluir con un mensaje positivo, viendo la cuestión en términos de oportunidad, vale la pena recordar que en España nos hemos dotado en los últimos diez años de un sistema de inteligencia nacional altamente profesionalizado, con capacidades para prever y actuar frente a todo tipo de amenazas, incluida las de tipo informático, cada día más frecuentes y peligrosas. Y que además contamos con un buen grupo de empresas, pertenecientes a los sectores tecnológico, electrónico y de *software*, perfectamente homologadas en desarrollo y pericia a las de otros países de nuestro entorno, que bien podrían constituirse en ariete para extender esa deseada cultura de la inteligencia económica y competitiva en nuestro tejido productivo. Hacen falta recursos económicos, ya lo hemos visto, pero sobre todo una cultura prointeligencia económica que persuada a las empresas de su utilidad para la consecución de sus intereses, y que fomente el espíritu de colaboración entre el Estado y las propias empresas. Allí donde éstas no lleguen con sus recursos, en cualesquiera sean los países de destino, éstas deberían contar con la cobertura institucional, bien sea para canalizar sus necesidades o para acceder a la información que necesitan. En este asunto, nos jugamos una buena parte de nuestro éxito de cara a mejorar nuestra posición económica y competitiva en el contexto mundial.

Sin ella, nos jugamos parte de nuestro éxito y nuestra posición económica mundial