

ÉTICA APLICADA, RACIONALIDAD Y PRÁCTICAS SOCIALES: EL CASO DE LA ÉTICA EMPRESARIAL¹

PEDRO FRANCÉS GÓMEZ
Universidad de Granada

RESUMEN

El artículo propone una comprensión de la ética aplicada en general, y de la ética empresarial en particular, que logre explicar la fuente de la normatividad de sus reglas sin apelar a teorías morales anteriores, de las que tales normas habrían de ser deducidas. Al modelo “deductivo” de la ética aplicada, se opone un modelo “pragmático”, y el potencial explicativo del mismo se ejemplifica mediante el caso de la ética empresarial. Los conceptos de “regla constitutiva de una práctica” avanzado por Rawls en 1955, y la revisión del modelo estándar de la racionalidad consecuencialista propuesta por Gauthier en 1997 son empleados en el artículo para situar el enfoque pragmático de las éticas aplicadas.

Palabras clave: Ética aplicada; ética empresarial.

ABSTRACT

The paper suggests an understanding of applied ethics –in particular of business ethics– which is able to explain the normativity of ethical rules without appealing to an independently founded moral theory. A ‘pragmatic’ model of applied ethics is advanced as an alternative to the Standard ‘deductive’ model. The explanatory power of this model is then tested in the case of business ethics.

Both the concept of ‘rule constitutive of a practice’, advanced by Rawls in 1955, and Gauthier’s revision of the standard account of consequentialist rationality in 1997, are used to set the framework for our pragmatic approach to applied ethics.

Keywords: Applied Ethics; Business Ethics.

1 Este artículo forma parte de los resultados obtenidos en el desarrollo del proyecto de investigación «El utilitarismo como base de la ética aplicada», de referencia HUM2004-05983-C04-02 y que ha sido cofinanciado por el Ministerio de Educación y Ciencia, y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).

1. EL PUNTO DE PARTIDA: FRENTE AL ENFOQUE DEDUCTIVO EN ÉTICA APLICADA

El punto de partida de esta reflexión es el mismo que tomó Annette Baier en cierta intervención en un congreso sobre ética aplicada celebrado en la Universidad de Rutgers en octubre de 1980. Entonces A. Baier comenzaba diciendo

“Cuando se habla de ‘ética aplicada’, se asume normalmente que hay algo que se llama teoría moral, y que tal teoría puede aplicarse para dar pautas de acción en situaciones humanas concretas, quizá con ayuda de un cuerpo de profesionales, herederos de los casuistas, cuyo trabajo es enseñar cómo se aplica una teoría moral dada a un caso. Quiero cuestionar el valor de este supuesto y esbozar una idea alternativa...”²

En otro lugar³ he denominado a esta visión “asumida” el *enfoque deductivo de la ética aplicada*. Según la concepción deductiva, el experto (el casuista, como decía A. Baier) realiza una tarea parecida a la del científico que emplea las leyes generales para calcular qué *ha de ocurrir* en un caso concreto. En el caso de la ética aplicada, se emplean principios morales generales (apoyados en teorías morales que se presumen correctas) como premisas para encontrar las reglas correctas de cada campo o problema de aplicación.

Baier se oponía entonces a ese enfoque. De igual modo, esta contribución pretende argumentar en contra del mismo. Baier proponía una idea alternativa de ascendencia humeana, que renunciaba en parte al carácter normativo que yo creo que debe mantener la ética⁴. Por este motivo, aunque el punto de partida sea el mismo, mi propuesta no es *abandonar* la normatividad de la ética, sino alcanzarla por otros medios; de un modo no-deductivo.

El proyecto es, por tanto, reconstruir la normatividad de las reglas de la ética aplicada (su obligatoriedad) *sin suponer* que ésta deriva de la obligatoriedad o corrección de ciertos principios defendidos por una teoría moral (sea esta la que sea).

2 BAIER (1988), p. 25.

3 FRANCÉS (2002), pp. 110-113.

4 Por explicar brevemente mi desacuerdo con Baier, dejaré constancia de que comparto su crítica a las teorías deontológicas que se basan en la defensa de un código ideal, cuya validez se demuestra porque *si todos lo cumplieran* la sociedad sería perfectamente justa, o armónica. Baier acierta al comentar que “esos códigos ideales, si son producidos por personas individuales, o incluso por cabezas de familia individuales, disminuirían, en vez de aumentar, la coordinación entre las personas” (p. 32). Frente a esa opción, ella propone una aproximación empírica (basada en la filosofía moral de Hume) centrada en las emociones y sentimientos morales, en cómo se producen (educación) y cómo influyen en la vida de las personas. Concluye que esto “no es una teoría normativa en sentido kantiano, es meramente un marco para la descripción y el intento de comprensión. Si está relacionado con alguna teoría, es con la teoría de la evolución, una teoría que trata de los costes y beneficios de diferentes formas de vida a lo largo de muchas generaciones” (p. 48). Es con esta conclusión de Baier con la que discrepo.

Reconstruir la normatividad de las reglas de ética aplicada significa intentar mostrar que ellas *constituyen razones para actuar*, dicho de otro modo, que no seguirlas es una forma de irracionalidad. Este sentido fuerte de *normativo* se puede comparar con otro más débil, que se suele emplear para indicar que ciertas declaraciones, costumbres o hábitos, son guías razonables para la acción, *siempre que no haya una razón más poderosa en contra*.

Tratar de responder al primer sentido (fuerte) de *normativo* supone *comprometerse* con la tesis de que la ética aplicada no se reduce a meras convenciones sociales o profesionales, ni tampoco se limita a las normas legales que afectan a cada campo. Tal tesis implica que cada vez que las personas juzgan acciones o decisiones profesionales o técnicas de otros, lo hacen de acuerdo a normas que no son meras convenciones o requerimientos legales –y en muchos de esos juicios hay envueltos sinceros sentimientos de repulsa hacia conductas claramente posibles y a veces legales que, sin embargo, la persona que evalúa se considera moralmente incapaz de realizar, o incluso de concebir.

Esta tesis supone en definitiva que hay una normatividad fuerte asociada a la ética aplicada: que las reglas de ética aplicada pueden en ocasiones ser las razones últimas para actuar (ante un caso concreto, para una persona concreta). El compromiso con esta tesis no es, él mismo, “obligatorio” –los compromisos por definición nunca lo son–, pero expresa una posición sobre la naturaleza de las razones y las acciones humanas tal que si no nos conduce a una contradicción, puede aceptarse provisionalmente como base razonable para *interpretar y explicar* determinado fenómenos prácticos.

Ahora bien, reconstruir la normatividad de la ética aplicada *sin* partir de una teoría moral nos deja sin uno de los extremos del razonamiento moral, el de los principios. Hemos de fijarnos en el otro extremo: la acción. Lo mejor para comenzar este proyecto es comentar un caso paradigmático. Este caso reciente nos llevará hacia la idea que quiero defender, la idea, avanzada por D. Gauthier en otro contexto, de que la normatividad de las reglas y principios de la razón tiene que ver de un modo peculiar con los propósitos que se persiguen al involucrarse en la práctica en cuyo marco se realiza la acción misma a la que se refiere la norma.

2. DERECHOS, DEBERES Y FINES EN UN CASO DE ESTUDIO.

El 10 de octubre de 2006 fue suspendida la emisión de un polémico programa en el Canal de televisión Italia 1. Dos periodistas aprovecharon el debate de la Ley de Presupuestos Italiana de 2007 para entrevistar a un grupo de 50 diputados. Durante el maquillaje previo a la entrevista, fingiendo retocar a los diputados, se hicieron con muestras de sudor sin su consentimiento. A partir de estas muestras se puede determinar fiablemente quiénes de los diputados

habían consumido drogas en las últimas 36 horas. Los periodistas anunciaron que revelarían en el programa los nombres de los diputados que habían consumido estupefacientes (al parecer, uno de cada tres).

Cuando se supo el método que estos periodistas emplearon para obtener tal información, varias instituciones se mostraron opuestas a la emisión del programa, especialmente a la publicación de los nombres de los supuestos diputados consumidores de drogas. La conducta de estos periodistas se consideró contraria a la ética profesional: violaba el derecho a la intimidad (un principio clave de ética periodística), y además se había obtenido información sin el consentimiento de los afectados, y mediante engaño (violando su autonomía y dignidad).

Supongamos, en beneficio del argumento, que la información que estos periodistas obtuvieron *fuera relevante*. Esto no es tan difícil de suponer; al fin y al cabo, revela la hipocresía de la clase política, informa sobre hábitos de personas públicas que pueden afectar a su trabajo y a la confianza que los ciudadanos depositan en ellos; es sin duda una información de interés—las propias reacciones que suscitó se deben precisamente al interés que despertaron los datos. No podemos discutir que el público desea saber este tipo de cosas sobre sus representantes; y quizá legítimamente. Por otro lado, el *test* utilizado para obtener la información es, al parecer, extremadamente fiable. Se puede decir que los datos obtenidos son tan *veraces* o creíbles como se puede razonablemente exigir a una información periodística.

Si todo esto es así, si se ha conseguido una información que el público demanda, con un alto grado de fiabilidad, ¿no debería publicarse la información—podríamos preguntar—según requieren los fines del periodismo? ¿No deberían los periodistas estar protegidos por la libertad de expresión para publicar algo que en definitiva es verdadero y de lo que tienen pruebas? Los autores del reportaje podrían incluso argumentar que, dada la naturaleza de la información, era impensable que los protagonistas la facilitaran por otro medio, de modo que esta argucia fue un ejemplo de sagacidad periodística, un caso de buen periodismo de investigación.

El programa, como ya se ha dicho, no fue emitido en la fecha prevista, pues una institución pública que vela por la garantía del derecho a la intimidad lo suspendió. El público se quedó sin una información que le interesaba y que era con toda probabilidad verdadera.

Esto puede interpretarse de dos maneras: (i) la garantía de un derecho individual prevaleció sobre el fin del periodismo y sobre la libertad de expresión de dos periodistas concretos; (ii) la *ética de la información* prevaleció sobre una forma perversa de ejercicio profesional.

Según la primera interpretación, podría pensarse que el caso no revela ningún problema de ética periodística. Los periodistas han hecho su trabajo

correctamente, pero otro derecho más básico que el de información colisiona con su derecho a informar (y el derecho de los ciudadanos a ser informados) y las autoridades deciden a favor del primero.

Según la segunda, sí se trata de un caso que queda en el marco de la ética periodística. Los periodistas *han violado* sus deberes profesionales al obtener una información con engaño. Y los violan más aún al anunciar que piensan publicar esa información (anuncio que puede tomarse como una amenaza). La cuestión, además de afectar a derechos fundamentales, puede plantearse en términos de la corrección o incorrección de la acción en cuanto forma de trabajo periodístico: simplemente hay modos de trabajar que un periodista no debe utilizar. La consecuencia de esta segunda interpretación es que puede haber cosas que los ciudadanos de una democracia *nunca* sabrán con certeza, porque el único modo de averiguarlas sería violando las reglas deontológicas del periodismo. Y esto será independiente del interés que todos puedan tener en esas informaciones.

Este caso plantea la relación entre los derechos individuales, las normas deontológicas (en este caso codificadas como ética periodística) y los fines perseguidos por una profesión (o, en términos más generales, una práctica), en este caso, la información libre y veraz.

Lo interesante es que en ética, estas tres consideraciones –los derechos de las personas, las normas obligatorias y los fines– son los tres tipos de consideraciones que orientan *normativamente* la acción. Estas tres nociones deberían proporcionarnos o constituir *razones* para actuar de un modo u otro. Si pensamos que hay *un* modo correcto de actuar (es decir, si ante un problema práctico creemos que un agente racional podrá dar con *una respuesta correcta*, aquella que, cuando se considera todo, es la que más razones tiene a favor, o la que sería considerada legítima por un observador imparcial, etc.), entonces los tres tipos de consideraciones deberían estar, al menos aproximadamente, de acuerdo. Por decirlo gráficamente, en cada caso dudoso, el código deontológico debería indicar como correcta la opción que mejor respeta los derechos de los implicados y esa opción debería ser a la vez la que mejor promueva el bien que la profesión persigue: la salud, si se trata de la medicina, la información pública veraz si se trata del periodismo, etc. Sin embargo, esto *parece* no suceder siempre: La eutanasia (allí donde se permite) no *parece* que mejore la salud de nadie (aunque esto es tema de interminable debate, terminar con el sufrimiento no es exactamente una mejora de salud). Abstenerse de torturar a un posible testigo *parece* que disminuye las probabilidades de éxito policial en la investigación de un crimen. No publicar una información verdadera obtenida violando el código deontológico *parece* que viola el derecho de los ciudadanos a ser informados.

Y sin embargo, cualquier campo de ética aplicada consiste en buena medida en restricciones deontológicas de este tipo: normas que han de cumplirse sin consideración a sus consecuencias, *incluso* en los casos en que su cumplimiento *parece* contrario al propio fin de la práctica o profesión de que se trate⁵.

¿Qué podemos decir para resolver este dilema? ¿Hay algún modo de convencer a un profesional reticente de que las normas deontológicas de su campo han de ser para él auténticas razones para actuar? ¿O acaso simplemente esas normas son sólo *una* razón que prevalece sólo en tanto no aparecen otras *mejores*?

Quizá la respuesta está en la propia actitud que subyace a las reacciones más comunes ante un caso como el comentado. Cuando se dice que emitir el programa es contrario a la deontología de la profesión se está apelando a una de las dos interpretaciones comentadas arriba: o se quiere decir que se están violando los derechos de alguien (en este caso el derecho a la intimidad de los diputados); o se quiere decir que se está violando alguna norma ética de la profesión (en este caso, el obtener y publicar una información privada sin el consentimiento del afectado, y emplear engaño para obtenerla).

Situada la discusión en ese nivel, se plantean preguntas como cuál es la extensión del derecho a la intimidad de los servidores públicos, o si el engaño es permisible para obtener algunas informaciones que no se pueden obtener de otro modo y cuyo conocimiento público significa un gran beneficio social. Obsérvese que en este nivel no se cuestiona ni la validez de los derechos ni la validez de las normas, sólo su aplicación al caso, posibles excepciones (ante un derecho o bien mayor), etc.

Por tanto, es legítima la pregunta sobre qué subyace a la convicción misma de que la ética profesional tiene que respetar derechos y normas.

Es fácil vacilar ante esta cuestión, como si fuera una trampa, o no tuviera respuesta. Esto es precisamente lo que suponen los defensores de una visión deductiva de la ética aplicada. Este tipo de pregunta no tiene respuesta⁶ y lo

5 Muchas veces los códigos profesionales contienen valores y fines que el profesional debe esforzarse en realizar, y no sólo *normas*. En esos casos la ética profesional no *determina* qué acto o tipo de acto es correcto, sino que ello depende de un juicio que sólo puede realizarse *a posteriori*. En principio excluyo este tipo de principios del núcleo de las éticas aplicadas. Digamos que cuando un campo de ética aplicada está bien asentado, existen gran número de normas precisas (obligaciones de hacer o no hacer) y pocos grandes principios inspiradores (que señalan los fines o valores superiores de la práctica). Lo contrario sucede cuando el campo es joven, impreciso o en discusión. Esto me lleva a concluir que esos principios inspiradores simplemente están allí *en lugar de* normas más precisas que aún no están claras, o no se han descubierto, o sobre las que no hay consenso suficiente entre los profesionales, etc.

6 Esta pregunta tiene el formato de otras familiares en ética, que parecen no tener sentido o no tener respuesta –“haz *x* porque *x* es lo bueno”; ¿y por qué he de hacer lo bueno? Esta apariencia es debida a la costumbre deductiva en ética. Suponemos que esas preguntas *ya están resueltas* por nuestra teoría moral-metafísica, y que la tarea de la ética es extraer consecuencias

único que cabe es reafirmar, apoyándonos en una teoría moral, la validez universal de las normas y derechos, para luego aplicarlos al caso concreto de la ética periodística.

Sin embargo, la cuestión no es tramposa. Su respuesta puede ser difícil, pero no es imposible. He aquí un argumento sencillo que, sin salir del ámbito y las preocupaciones de los informadores, puede servir para responderla: podemos imaginar que lo que subyace a las preocupaciones de quienes se indignan por lo que hicieron estos periodistas es algo así como el horror ante lo que pasaría si esta conducta se generalizara. Si los entrevistados no pueden fiarse de los periodistas y temen que se les puedan estar aplicando de modo encubierto métodos o sistemas sofisticados para obtener datos sobre su vida privada sin su permiso, ¿quién concedería entrevistas? Posiblemente el concepto mismo de una entrevista cambiaría. Las condiciones en que tendrían que trabajar los periodistas ya no serían las mismas, y tal vez la entrevista como método periodístico desapareciera. Pero éste es un método esencial para obtener información y opiniones de gran interés público. Es una parte importante del periodismo y, por tanto, es importante para la función social que cumple esta profesión⁷.

Es fácil ver en este razonamiento hipotético cuál es la razón *dentro de la propia práctica*, para oponerse a esta conducta: es una conducta que, aunque en este caso pudiera favorecer, según algunos, el fin de obtener la verdad, lo cierto es que su influencia sobre la profesión sería nefasta, y dificultaría en realidad el fin del periodismo.

Puede pensarse que esta línea de argumento es sólo una explicación relativamente simple y fácil de aceptar –por sus resonancias kantianas– de un caso. Me propongo defender que no es así. Esta visión de la relación entre normas, acciones y prácticas está presente de varias formas en los análisis de la normatividad de autores como Rawls, Annette Baier o David Gauthier. Rawls llamaba la atención ya en 1955 sobre la noción de regla como “constitutiva de una práctica”, con un lenguaje que luego en gran medida adoptaron, paradójicamente, autores comunitaristas opuestos al contractualismo rawlsiano. A. Baier critica, como hemos visto, la ética basada en una teoría moral, y de-

del tipo “ser bueno requiere hacer *x*”, o “hacer *x* es bueno”, no defender que lo bueno sea en general lo que hay que hacer; esa no sería una cuestión práctica (no tiene que ver con lo que hay que hacer), sino fáctica o metafísica (tiene que ver con cómo es el mundo).

- 7 No ha de confundirse este argumento con el principio kantiano de universalización, aunque tenga cierto paralelismo en su enunciación (la acción sería aceptable sólo como excepción, no como norma, etc.). Pero adviértase que no se trata aquí de suponer un *test* sobre la corrección moral de la acción basado en la posibilidad de su universalización (aunque ciertamente la acción no lo superaría), sino una reflexión cuasi-empírica sobre la práctica misma, tal como quedaría configurada si se difunden acciones como la examinada. No se está valorando todavía la acción en términos morales, sino en términos prudenciales. Se evalúa su efecto sobre el logro mayor o menor, de los fines de una práctica.

manda fijarnos en las prácticas reflexivas tal como se dan en el mundo. Por su parte, D. Gauthier, tratando de salir de las contradicciones de la racionalidad consecuencialista, propone en 1997 un modelo pragmático de racionalidad, que establece una relación peculiar entre los fines de la acción, los propósitos del agente y los criterios de la acción racional. Estos intentos, y aún muchos otros en la misma línea, remiten al argumento simple enunciado arriba. Lo que haré en lo siguiente es elaborar ese argumento para mostrar que puede servir como explicación sobre el origen de la normatividad de las reglas de ética aplicada. En primer lugar recordaré la distinción de Rawls entre dos tipos de reglas (reglas como síntesis y reglas como constitutivas) y expondré lo que me parece que quedó como un punto ciego en aquella explicación. Un punto que hace imposible adoptar sin más el concepto rawlsiano de “regla constitutiva”. Con un concepto de “regla práctica” más adecuado, procederé a interpretar la fuerza normativa de las mismas en los términos en que Gauthier explica la fuerza racional de los compromisos en su ensayo “Asegurar y amenazar”. Con esto creo que puede bosquejarse una imagen plausible, aunque esquemática, sobre el origen de las normas éticas aplicadas que escapa al modelo deductivo. Finalmente, me referiré a la ética económica y empresarial como ejemplo. Si el argumento propuesto resulta plausible, de él se deriva una concepción de cada campo de la ética aplicada y además ciertas consideraciones sobre el modo adecuado de estudio de los mismos.

3. DOS CONCEPTOS DE REGLA.

Rawls defendía en su artículo de 1955 una justificación utilitarista de las prácticas sociales⁸—aún no había evolucionado desde un utilitarismo de la regla hacia el contractualismo kantiano que caracterizó su teoría de la justicia. Para ello tenía que contrarrestar las objeción típica de que el utilitarismo a veces justifica demasiado (por ejemplo, el castigo...*incluso de un inocente*) y otras demasiado poco (por ejemplo, no cumplir los compromisos anteriores...*ni siquiera en el caso de las promesas*). Para ello, Rawls distinguía entre prácticas y acciones dentro de una práctica. Defendía que el cálculo utilitarista ha de aplicarse a las prácticas, y no a las acciones concretas *dentro* de las prácticas, realizadas de acuerdo con las reglas que definen esas mismas prácticas⁹. De ahí pasaba a distinguir dos tipos de reglas, las reglas como *resúmenes* o síntesis

8 “In this paper —comienza el artículo— I want to show the importance of the distinction between justifying a practice and justifying a particular action falling under it”.

9 Emplea el ejemplo de la relación en que están, respectivamente, el legislador y el juez, respecto a las leyes: el legislador evalúa la práctica en sentido general, de acuerdo a un cálculo que puede ser utilitarista. El juez simplemente tiene que evaluar si las acciones están de acuerdo a las leyes, y ahí el cálculo utilitarista no es apropiado (cfr. Rawls, 1955, p. 6).

del conjunto de acciones que se consideran correctas, y las reglas como *constituyentes* de prácticas (como “reglas del juego”, diríamos). En general, Rawls emplea ejemplos del derecho penal para mostrar que son las prácticas e instituciones sociales como estructuras de reglas (y nos las acciones concretas) las que normalmente sometemos a evaluación empleando el criterio de la utilidad. Esto da lugar a un concepto de regla que explica ciertas actitudes habituales, que pueden sintetizarse en que el criterio de evaluación de una conducta *no es siempre* la relación de esa conducta con la maximización de la utilidad social, *incluso dentro de un marco utilitarista de justificación*. En ocasiones lo apropiado es valorar si la decisión o acción es proporcional, o si es equilibrada, o si es imparcial, cuando *eso* es lo que requiere la regla que estructura y define la práctica de que se trate¹⁰.

Las reglas en este segundo sentido establecen una estructura práctica en la que lo apropiado es razonar de acuerdo a valores que pueden ser distintos del cálculo utilitarista. Pero el hecho de que sea lo apropiado no quiere decir que sea ni lo más conveniente para cada agente, ni que sea lo acostumbrado. De hecho, en muchas ocasiones las personas cuestionan las reglas, o reclaman excepciones alegando razones de utilidad. Rawls cree que esto no es admisible. Hay que entender que entre el agente que participa en una práctica y las reglas de la misma hay sólo algunas relaciones admisibles, y establecer otras diferentes (por ejemplo, cuestionar las reglas, vendría a ser un error categorial¹¹).

La defensa rawlsiana de las obligaciones incorporadas en las reglas de las prácticas es plausible, y de hecho se puede decir que fue uno de los primeros golpes de piqueta contra el edificio del utilitarismo que, como él mismo reconoce en *Teoría de la justicia*, dominaba el ámbito de la filosofía práctica en esa época.

Sin embargo, deja un punto inexplicado. Rawls parece asumir que las prácticas son algo así como estructuras de normas que un legislador establece. Los ejemplos que emplea son el derecho penal y las promesas. La primera es una práctica ciertamente muy formal (hoy estatutariamente legislada). La segunda no es tan formal, pero las reglas de las promesas entre nosotros están tan bien

10 En el caso de Rawls, comenta la práctica de juzgar y castigar los delitos (el sistema de justicia penal) y contrasta el criterio de “retribución”, o “justo castigo” con el de utilidad social. El primero prohíbe en principio castigar a un inocente; el segundo podría autorizarlo en ciertos casos –aunque Rawls considera que tal autorización acabaría por minar la autoridad del sistema penal en conjunto y por tanto, sería rechazada como *contraria* a la utilidad social (cfr. Rawls, 1955, pp. 9-12).

11 Esta es, por cierto, la misma idea que Lyons (1994) emplea al interpretar el capítulo V del *Utilitarismo* de Mill. Mientras que ciertas obligaciones están determinadas por los derechos, éstos mismos se justifican apelando al “principio supremo de la moralidad”. Sería un error categorial pretender extraer obligaciones concretas directamente del principio de la moral.

establecidas (y el ejemplo es tan familiar desde Kant) que puede tomarse como una práctica formal sin exagerar demasiado.

Lo que quiero destacar es que en ambos casos, Rawls parece no interesarse por el *origen* de las reglas que constituyen las prácticas. Éste tiene que ver, sin duda, con decisiones históricas de los seres humanos.

Rawls tiene razón en sus reflexiones sobre el tipo de deliberación que corresponde al agente *dentro* de una práctica –relativa a la aplicación de las reglas, etc.– frente al tipo de deliberación crítica que cada cual es dueño de hacer como agente moral, relativa a la *práctica misma*. Ese segundo tipo de deliberación (la crítica) puede conducir a transformar la práctica. Pero aquí Rawls parece dar demasiado peso a la reflexión filosófica (habla de crítica y crítica radical, cuestionamiento de las reglas y de las prácticas mismas, etc.) y demasiado poco a la acción misma.

Se fija en la acción únicamente al conjeturar el origen de las prácticas –a partir de un hipotético estado en que sólo consideraciones utilitarias o interesadas orientasen las acciones. En ese punto comenta:

“las prácticas se establecen por varias razones, pero una de ellas es que en muchos ámbitos de la conducta humana, el que cada uno decida en cada caso qué hacer basándose en consideraciones utilitarias puede resultar confuso, y el intento de coordinar los comportamientos tratando de prever qué harán los demás está condenado al fracaso. Como alternativa, las personas se dan cuenta de que lo que se necesita es establecer una práctica, especificar una nueva forma de actividad; con esto se ve que una práctica implica necesariamente renunciar a la total libertad de actuar de acuerdo al cálculo utilitario y prudencial. Lo típico de las prácticas es que aprender cómo participar en ella significa ser instruido en las reglas que la definen, a las cuales se apela para corregir el comportamiento de los participantes.”¹²

El tono del discurso es contrafáctico –es evidente que las prácticas no nacen casi nunca como decisiones conscientes ante los problemas de coordinación causados por el razonamiento prudencial. La prueba es que para participar se requiere ser educado o instruido en reglas que hay que suponer anteriores al propio participante. Rawls expone la *lógica* de las prácticas, pero en realidad obvia el proceso por el que surgen y se modifican.

Es éste un olvido relevante desde el punto de vista de la ética aplicada, porque sólo algunas prácticas tienen un grado de formalidad que permite el proceso educativo que Rawls alude. La gran mayoría están en un proceso de definición y re-definición casi permanente, y los nuevos “practicantes” son formados en *algunas* reglas de la práctica (las nucleares y definitorias), mientras que simplemente entran en contacto con otras reglas, más problemáticas, y fi-

¹² Rawls, 1955, p. 24.

nalmente su formación queda necesariamente incompleta, pues sólo su propia experiencia puede cerrarla.

A lo largo de ese proceso se produce una situación compleja: por un lado, como participantes en las prácticas, las personas asumen que han de seguir reglas al margen de la utilidad esperada de las acciones que esas reglas disponen; por otro, como agentes morales críticos (en parte *creadores*), se encuentran ante una práctica no del todo definida y, por tanto, pueden estarse enfrentando a una regla inapropiada, o no esencial para la definición de la práctica. Su decisión –y no su actividad legislativa– está a la vez inserta en una práctica y *formando* o *definiendo* la práctica, es decir, creando la regla. Este proceso, que Rawls obvia, me parece mucho más característico que la clara posición de agentes-dentro-de-una-práctica y agentes-fuera-de-la-práctica que Rawls emplea¹³.

En ese proceso, la deliberación sobre la racionalidad de la acción por referencia a la regla, y la racionalidad de la regla misma por referencia a los fines o naturaleza de la práctica, se confunden. La presencia de razones consecuencialistas o prudenciales y a la vez un comportamiento que deja al margen estas mismas consideraciones, es un caso más frecuente y problemático de deliberación de lo que Rawls parece reconocer.

4. RACIONALIDAD CONSECUENCIALISTA Y RACIONALIDAD PRAGMÁTICA.

En su ensayo “Asegurar y amenazar”, originalmente publicado en 1994, y disponible en español en *Egoísmo, moralidad y sociedad liberal* (1997), David Gauthier trata de aclarar la naturaleza normativa de las estructuras de acción en las que los agentes realizan acciones *justificadas* que no son, sin embargo, la acción que en ese momento maximiza su utilidad esperada –se trata de casos como las promesas¹⁴ y las amenazas. Este tipo de estructuras presentan, por tanto, una analogía con las reglas prácticas que se han considerado en el epígrafe anterior: están justificadas para el agente (luego el agente estima que *tiene una razón* para realizarlas), pero esa razón no deriva de un cálculo prudencial.

El ensayo de Gauthier se sitúa en el tipo de deliberación que se trataba de definir en el último párrafo del anterior epígrafe. El agente debe decidir si obrar de acuerdo con su promesa (o su amenaza) a la vista de la utilidad

13 Por emplear la analogía del juego. Las prácticas sociales no se parecerían a un juego diseñado de antemano, sino a uno que comienza a jugarse y, sobre la marcha, se va modificando en función de lo que los jugadores encuentran divertido, o interesante. Entonces, a la vez que juegas según las reglas, los jugadores han de evaluar si se están divirtiendo tanto como podrían, imaginar qué regla alternativa sería más eficaz para hacer el juego más interesante, etc. Entonces, algunas violaciones de las reglas serían “creativas”, si todos los participantes ven que ese modo de jugar (de acuerdo a una nueva regla) es más divertido para todos.

14 Aunque Gauthier, como es evidente por el título del ensayo, prefiere hablar de “asegurar” en vez de “prometer” para no emplear una palabra cargada de tintes morales. Su exploración pretende limitarse a la racionalidad.

esperada de *cada curso de acción*, sin suponer que un curso de acción sea, en principio, moralmente preferible. Uno de los cursos de acción es, obviamente, *cumplir* la promesa o la amenaza proferida. Ahora bien, este curso de acción implica dejar pasar una oportunidad (tal vez única) de obtener un beneficio mayor *incumpliendo* la promesa o amenaza. En esa situación, supone Gauthier que el agente es consciente de las consecuencias en ese caso de cada alternativa, es decir, es capaz de realizar un cálculo prudencial acertado. Ahora bien, también es consciente de estar inserto en una estructura de acción *que él mismo ha hecho posible* con su acto de prometer (o amenazar) y que le plantea una demanda pretendidamente normativa. La cuestión es ¿puede el agente abdicar de su libertad para elegir prudencialmente y “atarse” racionalmente a su promesa o amenaza¹⁵?

La respuesta de Gauthier es, como sabemos, ambivalente. El filósofo canadiense detecta una diferencia entre las promesas y las amenazas, y concluye que puede ser racional abandonar la libertad cuando se crea un compromiso mutuo basado en la confianza (promesa), pero no cuando se intenta manipular la decisión de otro profiriendo una amenaza y el efecto deseado no se logra (momento en que correspondería ejecutar la amenaza). Lo relevante para mi propuesta de enfoque de la ética aplicada es, obviamente, la posibilidad de establecer una estructura de acción racional –la confianza mutua– que *justifica* cierta renuncia a la libertad de elegir prudencialmente.

Gauthier piensa que un agente racional cumpliría sus promesas, renunciando a eventuales posibilidades de un mayor beneficio, siempre que pudiera justificar su decisión de prometer unida al evento de cumplir, todo ello visto en conjunto, sobre bases prudenciales. A este criterio de justificación, que se aplica a la estructura entera de interacción establecida por la promesa y no a la acción particular de cumplir lo prometido, lo denomina Gauthier “pragmático”, para diferenciarlo del criterio consecuencialista normalmente aplicado a las decisiones en el esquema de la racionalidad económica.

Gauthier sostiene que un agente pragmáticamente racional crearía estructuras de interacción del tipo de las promesas *y cumpliría sus obligaciones* en general, pues todo ello le conduce, en conjunto, a obtener mayor utilidad: “es racional aceptar tal compromiso, y restringir mi deliberación subsiguiente a las acciones intencionalmente compatibles con él, dado que al hacer eso actúo de un modo tal que espero que mi vida vaya mejor de lo que habría esperado razonablemente que fuera si no me hubiera comprometido”¹⁶. Por el contrario,

15 En los términos que emplea Gauthier en su ensayo, el dilema es entre emplear como criterio de racionalidad de un procedimiento de decisión no el éxito de la acción que tal procedimiento determina, sino su contribución al logro de los propósitos del agente (Cfr. Gauthier, 1998, p. 133).

16 Gauthier, 1998, p. 141; para un refinamiento de esta idea Cfr. Gauthier 1998, p. 151.

un agente racional consecuencialista *no podría* establecer ese tipo de estructuras, con lo que perdería oportunidades de obtener mejores resultados.

La racionalidad pragmática explicaría, sostiene Gauthier, *incluso* el cumplimiento de una promesa que se conoce que es la última de una serie (o de la vida del agente) y que, por tanto, no va a tener efecto en su reputación. Cumplir con las obligaciones establecidas no es cuestión de interés a largo plazo, o de prudencia ilustrada. Es requerido por *otro tipo* de racionalidad: un procedimiento deliberativo que califica como racionales aquellas acciones que a veces no son las que directamente maximizan la utilidad del agente, sino aquellas requeridas por una “estructura intencional”, o una práctica, que es racional. Por eso Gauthier emplea otro nombre¹⁷.

El ensayo de Gauthier está en un nivel de abstracción al que no necesitamos ascender. Lo he recordado aquí para mostrar que es posible pensar –aunque sin duda se trata de una tarea ardua– el *momento* en que el agente racional puede encontrar prudencialmente justificado establecer una estructura de interacción que limita su libertad para elegir con un criterio exclusivamente prudencial en determinadas circunstancias. La génesis de este tipo de estructura normativa, que era el punto oscuro en la explicación de Rawls sobre las prácticas, puede verse como un fenómeno relativamente natural entre agentes pragmáticamente racionales¹⁸, agentes orientados en su acción por un propósito racional, pero capaces de satisfacer obligaciones cuando participan o se integran en estructuras de acción justificadas (beneficiosas) que así lo requieren.

5. SUGERENCIA SOBRE LA ÉTICA APLICADA

Mi sugerencia es que en muchas prácticas sociales el proceso recién descrito es característico de sus procesos constituyentes. Es decir, las prácticas se van estableciendo sobre la base de compromisos mutuos que, en conjunto, fomentan ciertos fines, entre personas capaces de someterse a la fuerza normativa de tales compromisos. Estos compromisos van adquiriendo la textura de reglas constitutivas de la práctica si en efecto promocionan los fines (el

17 En ese texto, Gauthier incluso cambia las locuciones habituales: en vez de “maximizar la utilidad a largo plazo” (manera normal de hablar del fin según el paradigma de la racionalidad económica), habla de “que la vida me vaya lo mejor posible.” Todo el ensayo está destinado a intentar mostrar que para que el cumplimiento sea una opción racionalmente justificada, una obligación para el agente, éste ha de contemplar la promesa misma desde un punto de vista “superior” al de la mera maximización de utilidad, y el acto mismo de cumplir, como cometido a criterios de racionalidad distintos a la mera maximización.

18 Aquellos que consideran racional guiarse por un procedimiento de decisión cuyo criterio de racionalidad no es que *cada acción determinada* por el procedimiento se la más exitosa, sino por uno cuyo criterio es que la vida les vaya lo mejor posible en términos de realización de sus propósitos considerados.

propósito) de la misma, y así se solidifican. O bien se transforman hasta que se fija un compromiso más eficiente. Las personas incapaces de someterse a la normatividad de estas reglas serán corregidas, o criticadas, y así se refuerza el carácter normativo de los compromisos compartidos.

Si esta sugerencia es plausible, entonces la ética aplicada puede verse como conjuntos de reglas que definen prácticas (entendidas como estructuras de interacción *voluntarias* establecidas porque son el modo más adecuado para lograr determinados propósitos). Su normatividad procede de los fines de las prácticas que son compartidos por los participantes y, por tanto, es una normatividad originalmente ligada a las consecuencias previsibles de las acciones; pero no en el sentido de que las reglas determinen las acciones que en cada caso avanzan en mayor medida el propósito de la práctica, sino en el sentido de que vienen establecidas por un criterio de racionalidad (no-consecuencialista) que *asegura mejor* el logro de esos objetivos. A la vez, esas reglas constitutivas imponen a los participantes una relación específica de aprendizaje y sumisión, que es característica del criterio de racionalidad del que derivan.

El corolario de esta sugerencia es que la obligatoriedad de las reglas de ética aplicada es independiente de las consecuencias de las acciones que dictan, por lo que no es admisible *calcular* los costes y beneficios de cumplir o no una norma de ética aplicada. Simplemente ella es una razón para actuar de acuerdo a su mandato –siempre que se cumplan ciertas condiciones básicas sobre la racionalidad de la práctica y la “normalidad” de las circunstancias. Pero esta razón no está basada más que en los fines de la práctica. No hay que suponer una teoría moral independiente. Eso quiere decir que está en manos de los propios protagonistas de la práctica el mantenerla tal como es (educando a los futuros participantes en las mismas reglas y juzgando las acciones conforme a ellas), o bien transformarla.

6. ÉTICA EMPRESARIAL, ÉTICAS APLICADAS Y DE REGLAS PRÁCTICAS

Propongo que apliquemos esta sugerencia al caso de la ética empresarial. Sólo muy recientemente ha comenzado a hablarse de “ética empresarial” como una rama específica de la ética aplicada. Mientras otros profesionales tenían códigos y juramentos, colegios y altas escuelas, los artesanos y mercaderes tenían “técnicas” y “usos” variables y rara vez considerados como una deontología específica. Mientras el ejercicio de determinadas profesiones supone una virtud personal, y reviste al profesional de gran prestigio, muchas actividades comerciales se consideraron históricamente despreciables e incluso inmorales (como prestar dinero a interés), impropias de buenos ciudadanos. Parece que la vida moral, que tan relacionada se supone con las actividades del profesio-

nal (del médico, del sacerdote, del abogado), queda muy lejos de los fines del mercader o el artesano.

El capitalismo industrial profundiza la escisión entre el profesional y el emprendedor. La producción y el comercio pasan a ser el objeto de las compañías mercantiles cuya forma más habitual es la sociedad por acciones. En ellas, la propiedad, el trabajo y la gestión están separados. La propiedad corresponde a los accionistas; la gestión a directivos especializados, agentes de los accionistas; el trabajo a personas libres, contratadas a cambio de un salario. Ninguno de los tres grupos tiene la menor obligación de amar el objeto del negocio, ni está ligado por nacimiento al mismo. Los trabajadores se relacionan contractualmente con la compañía, y el desarrollo industrial procura hacerlos cada vez menos especializados y sustituibles. Los accionistas simplemente quieren obtener el mayor rendimiento, y cuanto más grande es la compañía, más formal y abstracto es el nexo que la une a sus accionistas, y más difusa la idea de un "propietario del negocio". Los gestores han de satisfacer la expectativa de rendimientos de los accionistas, so pena de ser destituidos; y su interés por seguir en el cargo se deriva de que suelen obtener altas remuneraciones, prestigio y prebendas. Esta estructura de la sociedad por acciones —desde luego, ya superada— dio lugar a la tajante distinción entre los profesionales, que poseen códigos deontológicos y los agentes económicos, que carecen de ellos y se centran exclusivamente en su interés privado.

La profesionalización de la actividad de gestión empresarial en el siglo XX ayuda, sin embargo, a explicar el surgimiento de una ética empresarial como ética aplicada específica¹⁹. Pero también nos enfrenta, sin duda, a las contradicciones de la misma. La ética empresarial se presenta como una ética aplicada que no es una mera deontología profesional, pues su campo de aplicación no se reduce a una profesión concreta. Por tanto, su estatuto resulta ambiguo. Se puede concebir como una ética general aplicada a las decisiones de gestión; como una ética pública referida a entidades colectivas que llamamos "ciudadanos corporativos"; como una extensión de las normas internas de las organizaciones con una orientación al largo plazo y a la responsabilidad social; como una reacción defensiva de las organizaciones ante las presiones sociales; como un intento de moralizar el corrupto mundo de los negocios; etc.

Lo interesante es que los discursos éticos y sobre responsabilidad social se han introducido en el lenguaje de la gestión, y se integran en las organizaciones de diversos modos. Un núcleo normativo más o menos específico y constante se va conformando, como en su día lo hicieron las deontologías de más rancio abolengo. Es ese núcleo el que habría que analizar para obtener una imagen de la ética empresarial como ética aplicada específica.

19 En particular cuando se habla de una "ética de la dirección". Cfr. DOMINGO (1994).

Si concebimos la gestión de empresas, o bien la economía en general, como una práctica, podemos enlazar con los argumentos anteriores del siguiente modo:

Las prácticas imponen normas a las acciones porque la definición de las prácticas en relación con su fin propio incluye ciertos criterios de decisión (que determinan ciertas acciones y no otras)²⁰. Las acciones enmarcadas en prácticas pueden violar esas normas. Los incumplidores pueden incluso beneficiarse, como el comerciante que defrauda. Esto crea una estructura deliberativa característica en los agentes: pueden entender la racionalidad de acomodarse a la norma constitutiva de la práctica, pero ven claramente que la violación puede ser beneficiosa (es decir, racional en otro sentido, en sentido prudencial). Este es el dilema característico de la moralidad: la tensión entre la prudencia o el interés propio, y las exigencias de una norma. La norma aparece, ante los agentes empíricos, como una *obligación*, es decir, como una restricción o limitación *racional*, a la persecución de su interés (o sus deseos, etc.).

La vida social comprende un conjunto numerosísimo de prácticas, cada una de las cuales prohíbe una serie de acciones y establece reglas. Todos nacemos y vivimos inmersos en estas prácticas. Algunas son opcionales (como el fútbol o la música), pero muchas otras no lo son (como el lenguaje, la educación, la política). Debido a la importancia de nuestras prácticas para alcanzar fines comunes e individuales, la educación de los jóvenes miembros de la sociedad se enfoca a la participación en las mismas. Esa educación consiste esencialmente en el aprendizaje de los límites a la acción que cada práctica establece. Por ejemplo, en el fútbol, el balón no se puede impulsar con la mano; en clase, hay que obedecer al maestro; en el coche, hay que respetar el código e la circulación; jugando no hay que pegar a los otros niños, etc. Resulta, por tanto, que cada práctica consiste en lo que podemos llamar un conjunto de “reglas de juego” específicas.

20 Quizá conviene añadir un nuevo ejemplo: pensemos en la práctica del fútbol. La acción que consiste en meter gol con la mano no es, en sí misma ni mejor ni peor que hacerlo con el pie, pero está prohibida en el fútbol. Lo que se persigue al jugar al fútbol es un tipo de diversión que proviene, en parte, de que para meter goles impulsando la pelota sin ayudarse de las manos hay que tener más habilidad. El hecho de “jugar al fútbol” ya supone que no vamos a meter goles con la mano, que nos vamos a limitar a jugar cumpliendo el reglamento. La práctica limita nuestras acciones posibles (y a veces es difícil evitar la tentación de sacar provecho marcando goles con la mano), pero en general esas limitaciones se aceptan porque eso es justamente lo que hace del deporte una actividad divertida y placentera. Si un jugador viola reiteradamente las normas, será excluido de la práctica. Si todos lo hacen, la práctica finaliza o se transforma, como cuando cierto modo de jugar al fútbol se transforma en *rugby*.

Por supuesto, parte de este lenguaje, y la idea de prácticas y de normas que tienen sentido sólo en el marco de prácticas, está inspirado libremente en la obra de McINTYRE (1987), cap. 14, pp. 240 y ss. Para un análisis pormenorizado del concepto de tradición en McIntyre, ver De la TORRE DÍAZ (2001).

Estas reglas del juego se configuran como “obligaciones” porque la justificación de las acciones que ordenan sólo tiene sentido en el marco de las prácticas, mientras que los agentes pretenden a veces, equivocadamente, justificarlas en función de fines ajenos a las prácticas. Esto da lugar, entre las personas comprometidas con las prácticas, a un tipo de sentimiento muy característico de nuestra especie: la certeza de que la acción obligatoria es correcta aunque no se sabe muy bien por qué, ya que no se ve claramente qué consecuencias buenas puede tener. Eso ocurre porque la acción es, en efecto, correcta en el marco de una práctica, pero el propósito de esa práctica puede no estar en una relación causal directa con la acción de que se trate²¹.

Surgida así, en el seno de las prácticas, la idea de obligación independiente de las consecuencias, o deber incondicionado²², esta idea conforma el núcleo formal de las deontologías. Pero obsérvese que ese núcleo no es más que una generalización a partir de acciones concretas requeridas por procedimientos de decisión o reglas que definen prácticas concretas al contribuir a ciertos propósitos.

A partir de aquí van apareciendo contenidos más generales para ese tipo de obligaciones independientes de las consecuencias de la acción. Por ejemplo, la exclusión del engaño aparece como norma en muchas prácticas: en el comercio, en las relaciones familiares, en la política, en la educación, en la amistad, etc. Entonces cabe inducir que el engaño es generalmente perjudicial a las prácticas humanas. Las acciones que imposibilitan cualquier práctica, como el homicidio caprichoso de otro participante, tienden a formar un conjunto de acciones “simplemente prohibidas”, lo que quiere decir que no están justificadas en práctica humana alguna conocida.

Vemos pues cómo es posible reconstruir “inductivamente” el origen de prescripciones deontológicas a partir del hecho de las prácticas sociales. Basta con suponer que cierta constelación de relaciones conforma una práctica con sus fines característicos –como es el caso del comercio, la economía, o la gestión de empresas– para estar seguros de que en su núcleo se irán conformando

21 Imaginemos una ilustración un tanto fantástica (y monstruosa): un psicoanalista está enamorado de una paciente, a la que sólo ve en su consulta, y ella de él, y ambos lo saben (de paso, ambos son solteros). El psicoanalista sabe, además, que ella se curaría (de la neurosis que padece) si él la abrazara y le declarara su amor ahora mismo. Sin embargo *no debe* hacer eso. Sería bueno para todos, y ella se curaría, que es lo que persigue la práctica terapéutica en que ambos participan. Pero sería contrario a la deontología profesional. Al abstenerse de hacer lo que desea y *sabe* que sería bueno para la paciente, el psicoanalista sólo puede tener como razón para actuar el respeto a su deber profesional (por más irracional que parezca en este caso).

22 Esto es sólo un modo de hablar pues, como dijimos antes, las obligaciones dentro de las prácticas son hipotéticas: son válidas sólo *si* queremos participar en la práctica, o *en tanto* participamos de hecho en la misma.

reglas de carácter ético, que supondrán que el participante ha de aplicar un criterio de racionalidad no-consecuencialista.

Un corolario de esto, que no desarrollaré aquí es que las éticas aplicadas son lógicamente anteriores a los principios morales que llamamos universales, pues ellas se hallan más cerca de las prácticas: son la expresión de las condiciones normativas de participación en prácticas concretas. Los principios normativos son la expresión de las condiciones generales de participación en *cualquier* práctica.

4. CONCLUSIÓN SOBRE LA ÉTICA EMPRESARIAL.

Si esta hipótesis resulta plausible, entonces determinados conceptos de gestión deben re-conceptualizarse. Sin ánimo de exhaustividad, se puede decir que la tendencia a la responsabilidad social empresarial se compone analíticamente de los siguientes conceptos de gestión: reputación corporativa, desarrollo de la cultura corporativa, desarrollo sostenible, transparencia, gestión de los *stakeholders* (grupos de interés internos y externos). Estos conceptos implican tendencias y acciones concretas de las empresas, algunas de ellas carentes por completo de relación aparente con la ética, otras lejanamente expresivas de un cierto interés a largo plazo, o “egoísmo ilustrado”. En todo caso, desde una perspectiva “deductiva” de la ética aplicada, estas tendencias eran poco previsibles en general, y algunas de ellas pueden ser incluso cuestionadas. Si analizamos estas tendencias enseguida entendemos por qué es esto así:

La *reputación corporativa* es un concepto relacional. Se refiere a la opinión que otros agentes tienen de una empresa. La reputación, la buena opinión, es un activo intangible necesario para mantenerse en el mundo de los negocios, pues expresa la confianza que otros participantes tienen en la empresa reputada. Como tal, la reputación es un objetivo estratégico de las empresas. Puede explicarse como una necesidad comercial.

La *cultura corporativa* tiene que ver con la integración de grupos muy grandes y con la efectividad para movilizar y coordinar esfuerzos en estos grupos. Una sólida identidad corporativa facilita e incrementa la sensación de “pertenencia” de los miembros, y esta sensación facilita a su vez la “gestión de las personas”. El actual entorno complejo de las empresas hace inefectivo el sistema de coordinación de personas basado exclusivamente en la jerarquía. Así pues, fortalecer la cultura corporativa y desarrollar una identidad basada en valores compartidos es la evolución natural de la gestión de las personas en las organizaciones.

El *desarrollo sostenible* se refiere a la implantación en las empresas, y en la concepción misma de la actividad empresarial, de valores medioambientales. La idea de desarrollo sostenible es una victoria teórica del mundo económico

sobre la política. Cuando los grupos ecologistas comenzaron a tener éxito en los años setenta y ochenta, su mensaje parecía decir algo así: “el desarrollo industrial y tecnológico conduce al colapso ecológico del planeta (contaminación y lluvia ácida, calentamiento global, superpoblación, carencia de agua potable, agotamiento de los recursos energéticos, extinción de especies, desertización, agotamiento de los mares, etc.), por lo tanto, es necesario limitar el desarrollo industrial”. El mundo empresarial aceptó el argumento, pero propuso otra solución. En vez de limitar el desarrollo, hagámoslo sostenible. Un desarrollo sostenible es aquél que evitaría los efectos del modelo actual y, por tanto, el colapso ecológico del planeta. El desarrollo sostenible se caracteriza por el reciclaje máximo de todas las materias, el uso eficiente de la energía, el ahorro (de materias, energía, agua, etc.), la innovación tecnológica para la búsqueda de nuevas fuentes de energía “limpias”, el control (y eliminación total si es posible) de residuos, y la conservación del medio ambiente. Hoy incluso los ecologistas radicales hablan de desarrollo sostenible.

La *transparencia* de las empresas, sobre todo por lo que se refiere a su gobierno corporativo, es una exigencia de los mercados de capitales. Las empresas son cada vez menos propiedad de pocas personas o familias, y más propiedad de fondos de inversión y pequeños accionistas a quienes es fácil hurtar información relevante. Mientras las empresas ganan dinero y las acciones producen rentabilidad elevada, nadie parece preocuparse, pero cuando el ciclo cambia, los inversores quieren saber el por qué. Entonces aprecian que carecían de información relevante; una información a la que, como propietarios, tenían derecho. Hoy las leyes y códigos de transparencia y buen gobierno presiden los mercados de valores, y las empresas los aplican con bastante rigor, ante el temor de ser sancionadas por la autoridad del mercado, o por los propios inversores, con la pérdida de su confianza. La transparencia es un factor esencial en el atractivo de los mercados.

Por último, la *gestión de los stakeholders* es una denominación que aplicamos a la visión según la cual las empresas han de responder ante una serie de grupos que tienen un interés legítimo en el funcionamiento de la empresa. Estos grupos, inicialmente constituidos por propietarios (accionistas), trabajadores y clientes, se han ido ampliando a la comunidad (el entorno de la empresa), las administraciones públicas, el medio ambiente, los medios de comunicación, comunidades de otros países afectados por las acciones de las multinacionales, etc. El problema que plantean estos distintos grupos de interés es que las empresas están sujetas al riesgo de tener que enfrentarse a algunos de ellos. Tradicionalmente estos enfrentamientos estaban relativamente estructurados: la relación trabajadores-empresa estaba mediada por los sindicatos; la relación cliente-empresa, por los departamentos de atención, etc. Esto ha cambiado en la nueva economía globalizada. Las relaciones son más fluidas e imprevisibles.

Los grandes conflictos de las multinacionales por las condiciones de trabajo en el tercer mundo los han generado organizaciones no gubernamentales y medios de comunicación, no sindicatos; demandas de gestión se han planteado como boicots de los clientes y consumidores, en vez de cómo campañas políticas, etc. La complejidad del panorama exige que la gestión de los interesados tenga un enfoque integral, basado en una política corporativa respetuosa y capaz de respuesta. De otro modo la empresa no está preparada para los retos actuales y su nivel de riesgo es intolerable.

Como vemos, ninguno de estos conceptos requiere para su explicación el concurso de la ética. Ninguno parece derivarse de un principio moral. Se trata de actitudes *propias* de una práctica económica y comercial evolucionada y compleja.

Pero observemos lo siguiente: la reputación *no es imagen*. La reputación se puede perder en un minuto y es muy costoso construirla. La reputación está muy ligada a la identidad corporativa, a una identidad corporativa asentada en valores que la sociedad aprueba y comparte.

Tal identidad socialmente aceptada se refuerza mediante declaraciones y códigos de conducta que las empresas han de hacer cumplir. Sólo así se demuestra con hechos la voluntad corporativa de desligarse de las faltas o delitos de sus empleados. Las empresas no pueden responder por todas las personas, pero sí pueden responder como empresas, mediante políticas claras de valores corporativos y códigos de conducta implantados.

El desarrollo sostenible implica no sólo reformas en las empresas, sino una visión completamente nueva de la economía. Las empresas que lo abrazan sinceramente reconocen este compromiso (y la dificultad de llevarlo a la práctica). Las sociedades que más lo fomentan (como las de los países nórdicos de Europa) procuran ayudar a sus empresas innovadoras (formalmente, a través del gobierno, e informalmente, mediante las decisiones de consumo de los ciudadanos, que premian a los productos reciclables, ecológicos, etc.). Así, el desarrollo sostenible es un cambio muy amplio de los hábitos sociales.

La transparencia, la publicidad, tiene un efecto inmediato sobre las conductas, pues la visibilidad de las mismas es un freno a las más inadmisibles. Además, la transparencia está democratizando las grandes corporaciones, al hacer a los pequeños accionistas conscientes de sus derechos.

Por último, la gestión de *stakeholders* obliga a las empresas al diálogo constante con los afectados, introduciendo entre las variables de la gestión, puntos de vista ajenos. La triple cuenta de resultados (económico, social y medioambiental), no es más que un reflejo de esto. La triple cuenta refleja el impacto *total* de la empresa, no sólo sus pérdidas y ganancias, sino su efecto sobre los trabajadores, consumidores, la sociedad y el medio. Esa triple cuenta mide el

resultado *real* de la empresa, y es la información relevante sobre el mérito en la gestión (y la que cada vez más se usa para valorar empresas).

Es decir, estos conceptos de gestión, que quizá no se deriven de un principio moral, dan lugar a actitudes y formas de gestión *típicamente morales*: preocupación por una "buena personalidad, o ciudadanía, corporativa", "identidad basada en valores y normas socialmente legítimos", "contribución a una sociedad sostenible", "democratización y publicidad de las decisiones de gestión", "diálogo con todas las partes, e inclusión de intereses distintos como prioridades en la gestión".

Así surge una ética aplicada: como precipitado de los propósitos y fines de una práctica. Nadie duda de que todo esto se dirige a *mantener* la práctica del comercio, la industria y la economía capitalista en general. Y, sin embargo, si la hipótesis expuesta es plausible, *implica* la génesis de estructuras de acción y deliberación característicamente morales, definidas por la sujeción racional a reglas que ocasionalmente determinan acciones (y orientan juicios de valor) cuyo criterio de corrección no tiene relación directa con sus consecuencias.

Sugiero por tanto que la tarea del filósofo moral debe partir, inductivamente, del análisis de lo que existe, en el caso de la ética empresarial, de ciertas tendencias de gestión y su inserción, o funcionalidad, en una práctica económica socialmente deseable y justificada por sus fines globales.

REFERENCIAS

- Badaracco, J.L.: *Defining Moments. When Managers Must Choose between Right and Right*, Cambridge (Mass.), Harvard Business School Press, 1997.
- Baier, A.: "Theory and Reflective Practices", en D.M. Rosenthal y F. Shehadi, *Applied Ethics and Ethical Theory*, Salt Lake City, University of Utah Press, 1988.
- Becker, G.: *The Economic Approach to human Behavior*, Chicago, The University of Chicago Press, 1976.
- Becker, G.: "Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior", en *Journal of Political Economy*, 101, n. 3, pp. 385-409, 1993.
- Brandom, R.: *Making it Explicit*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1994.
- Buchanan, J.M.: *Ethics and Economic Progress*, Norman, University of Oklahoma Press, 1994.
- Buchanan, J.M. y Vanberg, V.J.: "The Market as a Creative Process", *Economics and Philosophy*, vol. 7 (1991), pags. 167-186.
- Casson, M.: *The Economics of Business Culture. Game Theory, Transaction Costs and Economic Performance*, Oxford, Clarendon Press, 1991.
- Dawkins, R.: *El gen egoísta*, Barcelona, Salvat, 1997.

- Dawkins, R., *el río del Edén*, Madrid, Debate, 2000.
- De la Torre Díaz, F.J.: *El modelo de diálogo intercultural de A. McIntyre*, Madrid, Dykinson, 2001.
- Farina, F., Hahn, F. y Vanucci, S. (eds.): *Ethics, Rationality and Economic Behaviour*, Oxford, Clarendon, 1996.
- Francés, P.: "Derecho y las reglas del mercado", *DOXA*, 22, pp. 413-431, 1999.
- Francés, P.: "Ética del consumidor", *RS Cuadernos de realidades sociales*, num. 57-58, enero 2001, pags. 149-166.
- Francés, P.: "Una versión pragmática de la ética empresarial", *Papeles de ética, economía y dirección*, n. 7; 2002, 109-119.
- Frank, R.H., Gilovich, T. y Regan, D.T.: "Does Studying Economics Inhibit Cooperation?", *Journal of Economic Perspectives*, 7(2), 1993, pags. 159-171.
- Frank, R.H., Gilovich, T. y Regan, D.T.: "Do Economists Make Bad Citizens?", *Journal of Economic Perspectives*, 10(1), 1996, pags. 187-192.
- Friedman, M.: "The Methodology of Positive Economics", en Hausman (1994): pag. 180-213. (Originalmente en Friedman, M.: *Essays in Positive Economics*, Chicago, University of Chicago Press, 1953.)
- Gauthier, D.: *Egoísmo, moralidad y sociedad liberal*, Barcelona, Paidós-ICE, 1998.
- Gutiérrez, G.: *Ética y decisión racional*, Madrid, Síntesis, 2000.
- Hausman, D.M. (ed.): *The Philosophy of Economics*. Cambridge University Press, 1994.
- Hausman, D.M. y McPherson, M.S.: *Economic Analysis and Moral Philosophy*, Cambridge University Press, 1996.
- Hayek, F.: *Derecho, legislación y libertad, vol I, Normas y orden*, Madrid, Unión Editorial, 1978.
- Hayek, F.: *Nuevos estudios en filosofía, política, economía e historia de las ideas*, Buenos Aires, Eudeba, 1981.
- Hicks, J.R.: "Education in Economics", *Manchester Statistical Society* (1941), 1-20.
- Hicks, J.R.: *Wealth and Welfare*, Oxford, Blackwell, 1981.
- Lozano, J.M.: *Ética y empresa*, Madrid, Trotta, 1999.
- Lunati, M.T.: *Ethical Issues in Economics: From Altruism to Cooperation to Equity*, Londres, McMillan, 1997.
- Lyons, D.: *Rights, welfare and Mill's Moral Theory*, Oxford: Oxford University Press. 1994.
- McIntyre, A.: *Tras la virtud*, Barcelona, Crítica, 1987.
- Paul, E.F., Miller, F.D. Jr. y Paul, J. (eds.): *Ethics and Economics*, Oxford, Blackwell, 1985.
- Poundstone, W.: *el dilema del prisionero. John von Neumann, la teoría de juegos y la bomba*, Madrid, Alianza, 1995.

- Rawls, J.: "Two Concepts of Rules", *The Philosophical Review*, vol 64, n. 1 (enero 1955), pp. 3-32.
- Sen, A.: "The Moral Standing of the Market", en Paul, Miller y Paul (1985) pp. 1-19.
- Sen, A.: *Sobre ética y economía*, Madrid, Alianza, 1989.
- Sen, A.: *Bienestar, justicia y mercado* (intr. de Damián Salcedo), Barcelona, Paidós-ICE, 1997.
- Shapley, L.S. y SHUBIK, M.: "On Market Games", *Journal of Economic Theory*, 1 (1969), pags. 9-25.
- Smith, A.: *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, ed. De E. Cannan, Nueva York, Modern Library, 1937 [1776].