

ETICA EMPRESARIAL



ALFREDO GIMENEZ-CASSINA
JAN KERKHOFS
JOSE CHAPARRO
ANTONIO ARGANDOÑA
RAFAEL TERMES
MONS. AGUSTIN GARCIA-GASCO
JAVIER GOROSQUIETA

ACCION SOCIAL EMPRESARIAL

ETICA EMPRESARIAL

PRESENTACION

INTRODUCCION A LA JORNADA SOBRE ETICA DE
LOS NEGOCIOS

Alfredo Gimenez Cassina
Presidente de ASE

ALFREDO GIMENEZ-CASSINA

JAN KERKHOFS

JOSE CHAPARRO

FUNDAMENTOS DE UNA ETICA

H. Jan Nardache, S. J.
Coordinador Español de UNISPA

ANTONIO ARGANDOÑA

RAFAEL TERMES

MONS. AGUSTIN GARCIA-GASCO

JAVIER GOROSQUIETA

I. ALGUNOS PRINCIPIOS

1. El dinero y la humanidad

2. Un dinero y la responsabilidad social

3. Un dinero y una actividad responsable de la vida y

de la cultura

II. LLAMADO EN FAVOR DE UNA ETICA SERIAL

III. CONCLUSION

LA ETICA EN LA GESTION DE RECURSOS HUMANOS

Jose Chaparro Alvarez
Director de Recursos Humanos de CENSA

I. NECESIDAD E IMPORTANCIA DE LA ETICA

II. LA ACTIVIDAD LABORAL DESDE UN PUNTO DE VISTA

III. CONSIDERACIONES ETICAS EN LA GESTION DE RECURSOS

IV. CONCLUSIONES

1. Selección

2. Remuneración

3. Promoción y desarrollo

4. Seguridad

ACCION SOCIAL EMPRESARIAL

ÉTICA EMPRESARIAL

ALFREDO GIMÉNEZ-CASSINA
JAN KERKHOFFS
JOSE CHAPARRO
ANTONIO ARGANDOÑA
RAFAEL TERMEZ
MONS. AGUSTIN GARCIA-GASCO
JAVIER GOROSQUIETA

© Edita:
ACCION SOCIAL EMPRESARIAL
José Marañón, 3
Teléfono 593 27 58
28010 Madrid

Diseño de cubierta:
Alfonso Sánchez Pacheco

I.S.B.N.: 84-404-7534-9
Depósito legal: M. 29771-1990

Imprime:
Ediciones Gráficas ORTEGA
Avda. Valdelaparra, 35
Teléfono 653 44 73
28100 ALCOBENDAS (Madrid)

Indice

	Págs.
PRESENTACION	9
INTRODUCCION A LA JORNADA SOBRE «ETICA DE LOS NEGOCIOS»	11
Alfredo Giménez Cassina Presidente de ASE	
FUNDAMENTOS DE UNA ETICA DE LOS NEGOCIOS.	15
M. Jan Kerkhofs, S. J. Consejero Espiritual de UNIAPAC	
I. ALGUNOS PRINCIPIOS FUNDAMENTALES	17
1. El llamado a la humanización de la tierra	17
2. Un llamado a la humanización solidaria	19
3. Un llamado a una solidaridad respetuosa de la tierra y de su futuro	26
II. LLAMADO EN FAVOR DE UNA ETICA EFICAZ	27
III. CONCLUSION	30
LA ETICA EN LA GESTION DE RECURSOS HUMANOS.	33
José Chaparro Azanza Director de Recursos Humanos de CEPESA	
I. NECESIDAD E IMPORTANCIA DE LA ETICA	33
II. LA ACTIVIDAD LABORAL DESDE UN PUNTO DE VIS- TA ETICO	34
III. CONSIDERACIONES ETICAS EN LA GESTION DE RE- CURSOS HUMANOS	37
1. Selección	38
2. Remuneración	38
3. Promoción y desarrollo	39
4. Seguridad e higiene	39

5. El estilo de Dirección	40
6. Comunicación	40
7. Representación de los trabajadores	41
8. Grupo de plantilla no brillante	41
IV. IDEAS SINTESIS	42

SENTIDO Y FUNCIONES DEL BENEFICIO EMPRESARIAL

43

Antonio Argandoña

Profesor Ordinario del IESE. Catedrático de Teoría Económica

I. LAS CRITICAS AL BENEFICIO	43
II. QUE ES EL BENEFICIO	45
III. LAS JUSTIFICACIONES DEL BENEFICIO	49
1. Innovación	49
2. Capacidad emprendedora	51
3. Incertidumbre	52
4. Monopolio	54
5. Renta de un recurso escaso	55
6. Beneficios casuales	56
7. Resumen	56
IV. FUNCION SOCIAL Y USO DEL BENEFICIO	57
V. BENEFICIO Y MERITO	61
VI. LA CUANTIA DEL BENEFICIO	62
VII. BENEFICIO Y AVARICIA	63
VIII. CONCLUSION	64

LA ETICA EN LOS MERCADOS DE LIBRE COMPETENCIA

67

Rafael Termes Carrero

Profesor del IESE

I. EL NEGOCIO A LA LUZ DEL PRECIO JUSTO	69
II. LA ESCUELA DE SALAMANCA	71
III. DISGRESION SOBRE LOS SINDICATOS	72
IV. EL TAMAÑO DEL BENEFICIO	74
V. EL USO DEL BENEFICIO	75

VI. LAS PRACTICAS CONTRA EL MERCADO	76
VII. LA MATERIA DEL NEGOCIO Y LA INTENCION DEL NEGOCIANTE	77

REFLEXIONES ETICAS SOBRE LA ACTIVIDAD ECONOMICA EMPRESARIAL

79

Mons. Agustín García-Gasco y Vicente

Secretario General de la Conferencia Episcopal Española

I. ALGUNAS REFLEXIONES SOBRE LA ETICA EMPRE- SARIAL	79
II. EL SERVICIO AL HOMBRE INTEGRAL	83
III. VALOR ETICO Y CRISTIANO DE LA «PROFESION EM- PRESARIAL»	88

ANEXO I

PRINCIPIOS GENERALES DE LA ETICA DE LOS NE- GOCIOS

97

Javier Gorosquieta

Asesor Religioso de ASE y Profesor del ICADE

I. EQUILIBRIO	97
II. LAS ESCUELAS FILOSOFICAS	103
1. El utilitarismo	103
2. Los Derechos Morales o del Hombre	106
3. La filosofía libertaria de Nozick	109
4. La Ley Natural	110
III. PRINCIPIOS ETICOS	111
1. La justicia y la equidad	111
1.1. El igualitarismo. La justicia como igualdad	113
1.2. La justicia capitalista	113
1.3. La justicia socialista	114
1.4. La justicia como equidad	115
1.5. La Doctrina Social de la Iglesia católica	117
2. El contenido de la fe	118
IV. CONCLUSION	121

Presentación

En los últimos años se está produciendo un reconocimiento de la ética en el campo de la economía y, consiguientemente, en la gestión empresarial.

Desde la óptica de la responsabilidad social de la empresa, tanto los teóricos y estudiosos sociales, como el hombre de empresa, han ido aceptando que la ética constituye uno de los elementos que deben estar presentes en la dirección empresarial.

Acción Social Empresarial ha intentado colaborar en esta preocupación empresarial y, recogiendo esa misma preocupación de la Doctrina Social de la Iglesia por la impregnación de la ética en el mundo económico, ha organizado recientemente una Jornada sobre «Ética de los Negocios», en la que se han desarrollado distintos temas de ética dentro de la vida de la empresa y de la economía en general.

En esta publicación recogemos el texto de las ponencias de esta Jornada, y, como anexo a las mismas, por el indudable interés del tema y el rigor de exposición de su autor, incluimos la intervención de D. Javier Gorosquieta, Asesor Religioso de ASE, en el Círculo UNIAPAC, parte de la cual también hemos publicado en nuestra Revista Acción Empresarial.

Los temas se han desarrollado desde diversos ángulos de la sociología, reservando un lugar destacado al pensamiento social cristiano que, en los últimos años, ha recibido un especial estímulo por el Papa Juan Pablo II mediante las importantes Encíclicas Laborem exercens y Sollicitudo Rei Socialis.

Introducción a la Jornada sobre «Ética de los negocios»

Alfredo Giménez Cassina

Presidente de ASE

Desde hace tiempo ASE viene prestando una atención especial al comportamiento ético de los dirigentes, tanto en su vida privada como en su actuación empresarial, ante la avalancha materialista que mide el desarrollo únicamente por parámetros económicos, y la realización personal por las cotas de poder que haya podido alcanzar, muchas veces, con el mínimo respeto a la dignidad de la persona humana.

El mundo actual, en la segunda mitad del siglo XX, está tendiendo a una situación de Anomia, es decir, de ignorancia (y carencia) de normas indiscutidas y de reglas morales, en la regulación de actuaciones y conductas individuales y colectivas, con su indudable influencia en el mercado empresarial, que adolece de falta de criterios morales para la toma de decisiones.

La economía mundial se viene desarrollando según dos grandes modelos económico-sociales: el *capitalismo liberal*, con sus raíces en la libertad individual y la economía de mercado, y el *colectivismo socialista*, fundado en el intervencionismo del Estado; uno y otro buscando el llamado Estado del Bienestar, al que se pretendía llegar como punto de equilibrio, con creciente injerencia estatal en el primer caso, y concesión de ciertas libertades individuales en el segundo, para llegar al socialismo democrático. Pero uno y otro, fuertemente influenciados por el mate-

rialismo y la falta de solidaridad que hacen olvidar que el hombre fue creado a imagen y semejanza de Dios como rey de la Creación.

El reciente hundimiento del comunismo de los países del Este europeo, como consecuencia del reconocido fracaso de sus principios, y la tendencia a integrarse en un sistema capitalista democrático, presidido por la economía libre de mercado, puede inducir al error de que se ha encontrado solución con la exaltación del capitalismo liberal, sin pensar que la quiebra del comunismo no ha hecho desaparecer las irritantes distancias entre los países desarrollados y los llamados del Tercer Mundo, que pretendían ser resueltos por el socialismo real, que, verdaderamente, sólo ha conseguido agudizarlas.

Y sobre este peligro se han oído las voces de la Iglesia, tanto del Papa Juan Pablo II como de sus obispos, recordando que, si la Doctrina Social de la Iglesia ha rechazado el materialista colectivismo socialista, también ha criticado el capitalismo liberal por su egoísmo y falta de principios morales como base de una ética empresarial.

Esta preocupación constante en la Iglesia católica, que ya en 1891 se hizo pública con la Encíclica *Rerum novarum* del Papa León XIII y fue continuada por los sucesivos Pontífices, se ha agudizado en los últimos tiempos por el Papa actual.

Juan Pablo II, en su Encíclica *Laborem exercens*, tras apreciar y ponderar la gran importancia del empresario y del directivo para un futuro mejor de nuestra sociedad, insta a todos los que tienen una responsabilidad en el campo concreto de la empresa a ser los promotores de la evolución del capitalismo, hasta convertirlo en un sistema apto para la convivencia y el desarrollo del propio hombre. Hemos de avanzar, dice el Papa, hasta que todos los que coincidan en la labor interna de la empresa puedan decir conscientemente que «están trabajando en algo propio».

Y, posteriormente, en la *Sollicitudo Rei Socialis*, aclara que «el reconocimiento de que la 'cuestión social' haya tomado una dimensión mundial no significa de hecho que haya disminuido su fuerza de incidencia o que haya perdido su importancia en el ámbito nacional o local. Significa, por el contrario, que la problemática en los lugares de trabajo o en el movimiento obrero o sindical de un determinado país no debe considerarse como algo aislado, sin conexión, sino que depende de modo creciente del influjo de factores existentes por encima de los confines regionales o de las fronteras nacionales».

Sobre esta última Encíclica, un grupo de expertos ha preparado unos Comentarios, patrocinados por ASE en una edición que se ofrece hoy al público por primera vez.

Estos son los principios que han movido a Acción Social Empresarial a organizar este encuentro sobre «Ética de los negocios» al que han prestado su inestimable colaboración, que agradecemos pública y sinceramente, los ponentes que figuran en el Programa que hoy desarrollamos y que como ustedes conocen son:

- D. Jan Kerkhofs, Profesor de la Universidad de Lovaina.
- D. José Chaparro Azanza, Director de Recursos Humanos de CEPESA.
- D. Antonio Argandoña, Catedrático de la Universidad de Barcelona y Profesor del IESE.
- D. Rafael Termes, ex Presidente de la AEB y Profesor del IESE de la Universidad de Navarra.
- Mons. D. Agustín García-Gasco, Secretario General de la Conferencia Episcopal Española.
- D. Carlos Álvarez Jiménez, Director General de MAPFRE Mutua Patronal.

Es nuestro deseo que, como consecuencia de las exposiciones de los ponentes y del coloquio que provoquen, podamos llegar a unas Conclusiones que reflejen las recomendaciones prácticas de ASE en relación con la ética empresarial.

Fundamentos de una ética de los negocios

Jan Kerkhofs, S.J.

Consejero espiritual de UNIAPAC

La Doctrina Social de la Iglesia, que no se desarrolló sino hasta muy tarde a partir de fines del siglo pasado, se preocupó muy poco explícitamente de los problemas éticos específicos del dirigente de empresa. Prioritariamente, se puso el acento en la cuestión de las condiciones de vida de los obreros y en la justicia distributiva (por ejemplo, la obligación de pagar un «salario justo»). Una reflexión algo más profunda sobre los aspectos éticos de la «creación de la riqueza» (the creation of wealth) estaba casi por completo ausente, como se desprende, por otra parte, de un libro sólidamente documentado que UNIAPAC publicará próximamente.

Para comprender esta ausencia de reflexión en un momento único y decisivo de aceleración en la historia científica, tecnológica y económica de Occidente, habrá que analizar la situación particular de la Iglesia durante el período entre el siglo de la Ilustración y el principio del Concilio Vaticano II. Basta recordar que por múltiples razones la Iglesia vivió durante esos dos siglos en una actitud muy defensiva. Suponía que los valores modernos, como la libertad y la igualdad, que la defensa de los derechos del hombre y de la mujer, y sobre todo que la aceptación de la historicidad de toda la aventura humana con la conciencia de la evolución biológica y cultural y con la ideología del progreso pudieran desestabilizar el orden establecido del Antiguo Régimen, que le había otorgado siempre un lugar privilegiado tanto en la parte católica como en la parte protes-

tante en Europa. El hecho de que en muchos países fueron los «liberales» los protagonistas del desarrollo industrial y tecnológico —esos mismos liberales que frecuentemente presionaban por la separación de la Iglesia y del Estado— seguramente ha reforzado la actitud muy reticente de las autoridades eclesiásticas.

Había que esperar el Concilio Vaticano II, con la Constitución *Gaudium et Spes*, para que el clima de desconfianza cambiara en una actitud más positiva, aun cuando el Papa Pío XII había ya dado prueba de una mayor apertura que sus predecesores.

Existe otro fenómeno que hay que destacar primeramente. En el transcurso de las últimas décadas la ética de los negocios lleva incontestablemente una etiqueta fuertemente anglosajona. En una parte sustancial nació más allá del Atlántico, en donde las cátedras de «ética empresarial» se desarrollaron rápidamente en las «business school» y en las grandes Facultades de Economía de las Universidades americanas. Además, fueron sobre todo las grandes empresas transnacionales anglosajonas las que elaboraron los primeros modelos de «códigos de ética empresarial» para sus empleadores, quienes, por su parte, inspiraron a la vez proyectos de «códigos» de las Naciones Unidas, de la OCDE y de la Comunidad Europea (al menos, en lo que se refiere a algunos aspectos de la problemática del medio ambiente).

Después de estas breves observaciones introductorias, es tiempo de concentrarse en el tema específico de esta conferencia sobre los fundamentos de la ética de los negocios.

Lo haremos en dos etapas y elaboraremos primero los principios de base para dar en seguida, más brevemente, algunos modelos de acercamiento más concretos, teniendo muy presente que en un terreno tan complejo y movido como la economía nunca es posible contentarse con enunciar unas cuantas reglas abstractas, situadas por encima de la realidad

económica; cosa que, por otra parte, también es válida para todos los aspectos de la vida ética, como aquellos que tocan la biotecnología, la sexualidad, la cultura y la vida política.

I. ALGUNOS PRINCIPIOS FUNDAMENTALES

1. El llamado a la humanización de la tierra

Desde los primeros capítulos del libro del Génesis el hombre es llamado a humanizarse humanizando la tierra. Desde los primeros inicios de una economía basada esencialmente en la agricultura hasta el auge de las grandes empresas transnacionales, la empresa es el incentivo principal para lograr este desarrollo. El derecho a la creatividad económica es un derecho fundamental. Vemos ya lo que pasa en los regímenes totalitarios en donde este derecho no es reconocido: el hombre se desanima y la economía se vuelve caótica. La Encíclica *Sollicitudo Rei Socialis*, celebrando el vigésimo aniversario de *Populorum progressio* (1962), lo ha subrayado fuertemente. Citemos algunas frases de Juan Pablo II (n.15):

«Es menester indicar que en el mundo actual, entre otros derechos, es reprimido a menudo *el derecho de iniciativa económica*. No obstante eso, se trata de un derecho importante no sólo para el individuo en particular, sino además para el bien común. La experiencia nos demuestra que la negación de tal derecho o su limitación en nombre de una pretendida 'igualdad' de todos en la sociedad reduce o, sin más, destruye de hecho el espíritu de iniciativa, es decir, la subjetividad creativa del ciudadano. En consecuencia, surge de este modo no sólo una verdadera igualdad, sino una 'nivelación descendente'. En lugar de la iniciativa creadora nace la pasividad, la dependencia y la sumisión al aparato burocrático, que, como único órgano que 'dispone' y 'decide' —aunque no sea 'poseedor'— de la totalidad de los bienes y medios de producción,

pone a todos en una posición de dependencia casi absoluta, similar a la tradicional dependencia del obrero-proletario en el sistema capitalista. Esto provoca un sentido de frustración o desesperación y predispone a la despreocupación de la vida nacional, empujando a muchos a la emigración y favoreciendo, a la vez, una forma de emigración 'psicológica'.

En su notable ensayo sobre la Carta '77, titulado *Un esfuerzo para vivir en la verdad*, el Presidente Václav Havel ha descrito muy bien las consecuencias que esta falta de creatividad verdadera tuvo para el pueblo checoslovaco. Ya no se vive en la verdad, se enreda uno en la mentira y toda la vida económica se convierte en un factor de deshumanización.

Las advertencias tan claras y actuales de Juan Pablo II son el eco de un pasaje muy positivo de la Constitución pastoral *Gaudium et Spes* (n.64), donde, en vísperas de su clausura, el Concilio declara:

«Hoy más que nunca, para enfrentarse al crecimiento de la población y para responder a las aspiraciones más amplias del género humano, se hacen buena razón esfuerzos para elevar el nivel de la producción agrícola e industrial, así como el volumen de los servicios ofrecidos. Es por eso que hay que estimular el progreso técnico, el espíritu de innovación, la creación y la extensión de las empresas, la adaptación de los métodos, los esfuerzos sostenidos de todos aquellos que participan en la producción, en una palabra, todo aquello que puede contribuir a este desarrollo; pero el objetivo principal de tal producción no es solamente la multiplicación de los bienes producidos, ni el lucro o el poder; es el servicio del hombre: de todo el hombre, según la jerarquía tanto de sus necesidades materiales como de las exigencias de su vida intelectual, moral, espiritual y religiosa; de todos los hombres, decimos, de todo grupo de hombres, sin distinción de raza o de continente.»

2. Un llamado a la humanización solidaria

Toda actividad económica, así como toda propiedad resultante, está fundamentalmente destinada al servicio de todos. Cada esfuerzo con el fin de dominar la tierra supone una colaboración cada vez más compleja de todos, en un mundo en el que la interdependencia entre pueblos y generaciones se impone más que nunca. Pensemos solamente en las compañías aéreas, en el desarrollo de la energía nuclear, en el tráfico comercial, en el mundo de las finanzas, en las sociedades de seguros.

Esta solidaridad es exigente y por su naturaleza debe manejar muchas tensiones.

- a) La humanización solidaria concierne en primer lugar una producción de bienes y servicios adaptados a las necesidades cada vez más grandes y más diversificadas de todos. De ahí que la primera ley para cada empresa, ya sea privada, mixta o dirigida por el Estado, es la de velar por la calidad de los productos ofrecidos.

La mejor garantía para promover esta calidad es siempre el mercado abierto. La competencia es la palanca principal para el mejoramiento continuo de los productos ofrecidos. En efecto, el mercado competitivo exige el mayor servicio al precio más ventajoso. El estímulo de la competencia y la naturaleza de su eficacia residen sin duda en la ganancia. Aun si esta ganancia es en primer lugar de carácter social, debe ser calculable y no puede escapar a las leyes del mercado.

En este contexto —y hay que subrayarlo con fuerza— es de la mayor importancia que productores y distribuidores acepten sinceramente las reglas del juego, es decir, que las leyes del mercado y los principios de un sistema competitivo abierto y sano sean respetados honestamente.

El proteccionismo, el monopolio, toda clase de fraudes, los subsidios otorgados por el Estado sin razones suficientes, las operaciones que desajustan, los 'takeover' por puro espíritu de dominación, los abusos que resultan de la falta de armonización entre las leyes nacionales y las medidas europeas, etc., frenan o falsifican las leyes del mercado. Contribuyen a corto o largo plazo a desequilibrios que socavan la confianza, desaniman la creatividad económica verdadera y desestabilizan una evolución armoniosa. Para nadie es un secreto que actualmente la corrupción en Europa también se eleva a miles de millones de dólares. Los simples contribuyentes de ingresos modestos y la masa de consumidores son las principales víctimas.

Los dirigentes de empresa, en primer lugar, incluidos los banqueros, y el Estado como institución que vela por el respeto del bien común, deben esforzarse por hacer respetar el juego honesto de la competencia y garantizar el valor ético basado en la prestación de bienes reales al servicio de la comunidad humana.

- b) El carácter solidario de la actividad económica implica también que todos los que colaboran tienen derecho a una justa redistribución de las ganancias obtenidas. Aquellos que cumplen con su trabajo directo tienen derecho a un salario justo inmediato o diferido a través de la seguridad social, e indexado de acuerdo a los beneficios de la empresa, del sector o del conjunto de la actividad nacional. Hay que decir lo mismo de aquellos que contribuyen con los frutos de su trabajo aportando su capital con los riesgos que ello implica.

Por el hecho de que la actividad económica está al servicio de todos y no solamente de aquellos que actualmente contribuyen a la producción, pero de toda la comunidad humana, las ganancias deben servir a la huma-

nización de todos los miembros de la comunidad, y en primer lugar a las familias (mujeres, niños, jubilados, incapacitados), a la cultura de todos (enseñanza, vida cultural), a las tareas del Estado y de las instancias supranacionales, así como a la ayuda de las regiones menos desarrolladas. Es a todo este conjunto al que aspira lo que se ha llamado «la economía *social* del mercado» ('soziale Marktwirtschaft'). Es ésta la que marca la mayor diferencia entre Europa occidental y todos los otros continentes. Es a ella que aspiran los pueblos que se liberan en Europa central. Bien que siempre perfeccionable, ella se aproxima más a una ética económica tal como la enseñanza social cristiana lo exige.

- c) Una vida económica que se quiere ética no puede olvidar que todos los colaboradores son personas humanas y tienen derecho a ser respetados como seres humanos que son, más que los medios de producción, fines en sí mismos, aun cuando aceptan su función de instrumentos de producción.

La Doctrina Social de la Iglesia siempre ha señalado con fuerza este aspecto de la actividad económica. En la línea de los textos pontificales que la precedieron, la Encíclica *Laborem exercens* ha destacado esta prioridad de la persona humana en la producción de bienes materiales.

Lo 'social' de la economía social de mercado se basa en el reconocimiento de la dignidad de la persona humana y en todos los principios fundamentales que de ella se derivan, tales como la solidaridad, la subsidiaridad y el bien común.

La historia nos enseña que no es fácil respetar verdaderamente al hombre trabajador, y que frecuentemente domina la pasión por producir, por obtener ganancias, por invertir más en máquinas que en el mismo hombre

productor. No son solamente los obreros quienes sufren de eso; muy frecuentemente los cuadros superiores y sus familias son amenazados por el agotamiento y el *stress*. Por lo tanto, hacen falta contrapesos para que el equilibrio entre el valor de la materia producida y el valor del hombre productor sea mantenido. Es aquí en donde el papel de los sindicatos de obreros, de empleadores y de cuadros, así como los reglamentos del Estado, de la Comunidad Europea (con una Carta social por desarrollar) y de la Organización Internacional del Trabajo (Ginebra) intervienen defendiendo el carácter humano del proceso productor. Por el hecho de que más y más mujeres entran en la vida económica, lo que implica amenazas para la vida familiar, el futuro exigirá una atención muy particular en este campo, con todas las consecuencias para la organización del trabajo a tiempo parcial, suficiente tiempo de vacaciones, guarderías infantiles, etc. En este contexto es necesario recalcar la necesidad de acuerdos globales entre organizaciones de dirigentes en empresas y sindicatos. Estos acuerdos armonizan la vida socioeconómica de los diferentes sectores y evitan la aparición de turbulencias sociales desastrosas.

Sin embargo, siendo lo que son los propietarios, los dirigentes de empresa, los sindicatos y las fuerzas políticas, estados periódicos de tensión (como huelgas, *lock-out*, etcétera) son inevitables. *Gaudium et Spes* tiene el realismo de reconocerlo (n.68). En principio estos mismos conflictos tienen un objetivo ético: quieren establecer un nuevo equilibrio entre valores verdaderos y en parte complementarios, pero amenazados según el juicio de los socios en oposición. Si estas tensiones sobrepasan cierto nivel, el Estado garante del bien común está obligado a intervenir, sobre todo ahí en donde los derechos de los más débiles están en cuestión. El nivel ético de

una sociedad se mide en función de la manera en que los conflictos se resuelven. En un mundo cada vez más internacionalizado, la búsqueda del equilibrio exigirá el establecimiento de estructuras eficaces de control y de concertación a nivel internacional, tanto en el cuadro europeo como en el cuadro mundial. Aquí el papel de los grandes organismos como la Comisión de la CEE, el GATT, la OIT, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional no puede subestimarse. Estos organismos tienen vocación ética de gran importancia y la colaboración honesta de todos se impone. Sin embargo, precisamente en vista de la humanización de la vida económica y, por tanto, de la necesidad de guardar las decisiones tan cerca como sea posible de los hombres y de las mujeres concretos, la dimensión internacional, que cada día se acrecienta, debe ser contrabalanceada por la aplicación sincera del principio de subsidiariedad. Como ya Pío XII lo ha revelado en una carta dirigida al II Congreso Hispano-Portugués de Patronos Católicos, sobre el tema de las relaciones humanas en la empresa (11-VI-1954), la solidaridad y la paz social en la empresa suponen relaciones humanas verdaderas y una difusión de responsabilidades. Lo que también supone empresas de dimensiones humanas (ver la alocución de Pío XII del 8-X-1956). La experiencia, por otro lado, lo ha demostrado desde entonces: muchas empresas transnacionales tratan de practicar la divisa de Schumacher «Small is beautiful», estando al mismo tiempo convencidas de que «big is powerful». Pero en estas empresas transnacionales se practica cada vez más una política de descentralización para que fábricas y talleres estén más a dimensión humana, permitiendo mayor corresponsabilidad y una creatividad real, y que sean a la vez más eficaces y más humanizantes.

Es por estas razones que debemos hacer todo lo necesario para estimular las pequeñas y medianas empresas, y aun ahí, en donde eso sea necesario, la miniempresa o el sector informal de la economía, si éstos constituyen, como es el caso en ciertos países en vías de desarrollo, la única forma de sobrevivencia de poblaciones enteras.

- d) Hablando de humanización solidaria, no podemos quedarnos callados sobre un aspecto de la ética de los negocios que durante siglos ha levantado muchas preguntas morales y sigue siendo un reto sumamente actual. Se trata aquí del papel necesario y a la vez ambiguo de las finanzas. Durante mucho tiempo la opinión pública y la Iglesia han estado muy desconfiadas en este aspecto. Pensemos solamente en los debates respecto al préstamo con intereses, conocidos en los manuales de moral, bajo la rúbrica negativa de la usura. Con la Escuela de Salamanca, Leonardus Lessius, el moralista lovainista, muy al corriente de las prácticas bursátiles del gran puerto de Amberes, ha saltado el Rubicón y ha demostrado el papel verdaderamente ético del dinero y del préstamo a intereses. Esos antiguos debates toman nueva actualidad en el mundo de hoy, en el que con demasiada frecuencia las finanzas, en lugar de ayudar a la productividad económica, se convierten en una fuerza económica autónoma y se aprovechan de la actitud económica para fines no productivos, para el solo enriquecimiento de una clase privilegiada, con todas las consecuencias que ya conocemos. Demasiadas ciudades de los países del Tercer Mundo tienen más bancos que empresas... Verdaderamente, no pueden separarse la ética de los negocios y la ética bancaria. Aquí tenemos un aspecto en ocasiones escandaloso de la inmoralidad de nuestro mundo. Basta mencionar el problema de las deudas de varios países del Tercer Mundo (y el déficit de las finanzas públicas de ciertos Estados llamados

desarrollados), los paraísos fiscales y quizá más que nada el lavado de dinero «negro» confiado por traficantes de armas y de drogas y por grupos terroristas a bancos del mundo occidental y desgraciadamente también a bancos de Europa central, como Bulgaria y Hungría. Recientemente el mismo *Economist* se alarmó del hecho de que varios grandes bancos de Budapest esperan beneficiarse ampliamente de la fuga de capitales de América latina y de Africa, sin preocuparse por su origen, atrayéndolos con un secreto bancario particularmente draconiano (re-forzado por el hecho de que Hungría no ha firmado ningún acuerdo de asistencia mutua en materia financiera (*The Economist*, 6-I-1990)). Puede hablarse de una verdadera polución del movimiento de capitales internacionales. Frente a estas prácticas, la declaración de principios de los gobernadores del «Grupo de los Diez» (los países más ricos, incluyendo Suiza), tomada en enero de 1989, se inquieta por ver pronto libres de impuestos de hecho si no de derecho, los ingresos del capital, con la consecuencia entre otras de una pauperización y una creciente impotencia del Estado frente a los poderes económicos que largamente se le escapan o lo empujan a prácticas de compromiso que lo entregan al engranaje de la corrupción.

Es evidente que el fenómeno de la inflación, causada en primer lugar por los errores y la negligencia de las autoridades políticas favorece los abusos y desórdenes en el mundo de las finanzas. Establecer un sistema sano y una moneda estable se convierte en exigencia moral prioritaria en todas partes del mundo.

Notemos de paso que varias encíclicas, entre otras *Quadragesimo anno* y la Constitución *Gaudium et Spes* (n.70), han señalado el divorcio entre la propiedad de una empresa y la dirección de ella, afectando asimismo a la

comunidad de los hombres que la componen, cosa que regularmente tiene como consecuencia que el dinero anónimo abusa del poder, desestabiliza la autoridad de la dirección y da prueba de desprecio hacia el personal.

3. Un llamado a una solidaridad respetuosa de la tierra y de su futuro

Las empresas son menos que nunca islas aisladas y autárquicas. Por sus productos y por sus procesos de producción afectan a todo el medio ambiente. Afortunadamente, un buen número de dirigentes de empresa, de hombres de ciencia, de grupos de presión, de gobiernos y gran cantidad de tomas de posición de las Iglesias han despertado la conciencia colectiva. Rápidamente se extiende la convicción de que todos somos corresponsables del mundo natural en el que vivimos, de la conservación de la calidad de bienes tan vitales como el agua, el aire y la tierra. Se trata del futuro de nuestros nietos.

El famoso Informe Brundtland, que lleva el nombre de la antigua primer ministro de Noruega, lo ha puesto en evidencia: hay que actuar y actuar muy rápido. El «limpiar» la tierra tiene además un valor económico. Personalmente, quedé impresionado por la toma de posición inesperada del presidente Gorbachov, hecha a fines del mes de enero pasado. Implícitamente se hacía eco de la carta de Juan Pablo II de 1 de enero de 1990 sobre la necesidad de proteger el medio ambiente. Gorbachov tomó la palabra en Moscú, en el Kremlin, con ocasión de una gran conferencia de líderes políticos y religiosos del mundo entero, el Global Forum on Environment and Development for Survival, en el cual pude participar. En medio de las sublevaciones de Azerbaiyán y de Armenia, nos informó calmadamente invitando a su auditorio a una colaboración paneuropea para salvar la tierra. Citó un ejemplo impresionante, describiendo la polución de la cuenca del Danubio, el

río más grande de Europa, que muy rápido reducirá al mar Negro, al mar de Mármara y al Mediterráneo también en inmensos mares muertos.

Este es sólo un ejemplo entre muchos otros. La ética exige que los dirigentes de empresas tomen ellos mismos las decisiones que se imponen. El principio escuchado con frecuencia de que lo que no está prohibido por la ley está permitido es radicalmente inmoral. Sería reducir la moral a la legalidad. Sabemos, por otra parte, que las leyes llegan siempre demasiado tarde y no pueden dominar y controlar al mundo tecnológico que siempre se desarrolla más rápido. La única respuesta es la autorregulación honesta y un apoyo sincero de la empresa en favor del establecimiento de una legislación moderna sobre la protección del medio ambiente a nivel nacional y europeo, y aun mundial. En efecto, el respeto de la creación, de la calidad de vida de las generaciones futuras, exige que los dirigentes cristianos colaboren francamente con los responsables políticos, tomen la delantera y se involucren en una espiral de iniciativas ejemplares para todos.

II. LLAMADO EN FAVOR DE UNA ETICA EFICAZ

El llamado en favor de nuestra corresponsabilidad por la supervivencia del planeta sirve de introducción a esta segunda parte de mi exposición, que será más breve y orientada hacia la práctica de la ética.

En efecto, los moralistas modernos subrayan con más fuerza que sus predecesores que en materia de ética la ortodoxia y su aplicación en la práctica están íntimamente ligadas. La práctica matiza, precisa y completa la teoría, así como la teoría interroga a la práctica y le abre una perspectiva de significación, de orientación y de esperanza. Principios éticos se

quedan estériles mientras que no existe una estrategia para su realización.

La experiencia cotidiana prueba que sólo una minoría entre los responsables de la vida económica acepta verdaderamente los desafíos cuando realmente se trata de concretizar los principios. Esta experiencia está demostrada en un estudio científico hecho con una muestra representativa de industriales de Baviera en Alemania (F. X. Kaufmann, W. Kerber, P. M. Zilehner, *Ethos und Religion bei Führungskräften*, Peter Kindt Verlag, München, 1986).

Entre los grupos minoritarios de responsables convencidos, un número elevado de dirigentes reconoce que el mundo financiero y económico ya ha aceptado como cosa natural muchos comportamientos muy dudosos desde el punto de vista ético, y que les parece muy difícil si no imposible oponerse directamente a estas prácticas si quieren permanecer en el mercado o seguir dirigiendo su filial de banco. Para muchos, cierta dosis de trampas llega a ser una condición de supervivencia. Esto implica que el fraude fiscal, la aceptación de un trabajo «negro» y mercados paralelos o informales se convierten en prácticas corrientes. Aquel que no quiere aceptar todo aquello rápidamente es considerado ingenuo o hasta no confiable. Muchos dirigentes, idealistas en un principio, se han vuelto escépticos si no cínicos. Terminan por centrar su vida moral en su familia, aceptando al mismo tiempo en su vida profesional las leyes de cierta selva. Hay que reconocer que un dirigente solo o una empresa aislada son frecuentemente condenados a la impotencia frente a las presiones de la «conciencia colectiva» ejercida por aquellos que disponen del verdadero poder económico y/o político.

De esto resulta —aun desde el punto de vista moral— que una ética del compromiso se vuelve inevitable y que lo que se llama «el mínimo ético» se imponga. Esto es además cierto para cada área de la vida en grupo en el que reina un plura-

lismo ético. La vida económica no conoce santos, ermitas o abadías bien protegidas. Pero —y esto es muy importante— si no se hacen esfuerzos para elevar constantemente este «mínimo ético», el nivel moral de la cultura y de las decisiones de la vida económica bajará continuamente. Por lo tanto, estrategias eficaces para elevar este nivel deben exigirse. Los miembros de las asociaciones de UNIAPAC pueden constituir laboratorios de promoción o de «conspiración» ética. Me parece útil ilustrar lo que acabamos de decir con algunos ejemplos.

1. Una ética que implicaría que todos fueran santos desespera y se vuelve impracticable. Así como una ética de lo político, una ética de los negocios se sitúa siempre en el cruce de una responsabilidad personal y de una responsabilidad institucional. Aquí tocamos uno de los asuntos más cruciales de la ética de los negocios, que es el saber cómo promover el comportamiento moral de las instituciones. En efecto, para reaccionar contra una opinión pública pasablemente laxista como la de —probablemente— la mayoría de los que disponen en forma colectiva de poder económico y financiero, hace falta el contrapeso de un movimiento colectivo de todo un equipo dirigente o de un grupo de empresas. Eso supone en primer lugar un *cambio de mentalidades*, capaz de poner en marcha una especie de espiral a la inversa.

Cierto número de grandes empresas se han comprometido en este camino, como Shell, Unilever, Johnson & Johnson, así como también grupos de dirigentes de empresa, como el CABE en Inglaterra, que ha creado el Institute of Business Ethics, y muchas asociaciones nacionales de UNIAPAC. Ellos están promoviendo con su personal o con sus miembros códigos de ética empresarial. Mi Universidad de Lovaina está preparando una colección de dichos códigos. Estos proponen límites no rebasables u objetivos por alcanzar. Al mismo tiempo,

ayudan a motivar a los miembros del personal que se realizarán mejor observándolos y evitando convertirse en cómplices de actividades poco morales. Algunos estudios han mostrado que estos códigos también aumentan el nivel de confianza otorgado a una empresa. Extendiendo la práctica de dichos códigos aun a empresas medianas, evaluándolos y ajustándolos periódicamente, es posible contribuir a un cambio de clima de toda una región o de un país entero. Asimismo, será más fácil protegerse mejor contra prácticas de corrupción frente a hombres políticos o sugeridas por ellos, defenderse mejor colectivamente contra abusos que afectan al medio ambiente, concertarse con miras a una mejor protección de los derechos de las familias, del personal, reaccionar contra prácticas poco honestas en el área de la publicidad, oponiéndose conjuntamente a los desaguiados de la famosa «economía subterránea», que ya no debería tener razón de ser en los países ricos (la cual implica, por ejemplo, sólo en Francia 250.000 millones de francos anuales).

2. Al lado de este cambio de mentalidades existe el inmenso campo de los *modelos positivos* capaces de estimular a los demás. Cada uno de ustedes puede elaborar toda una lista al respecto. Deteniéndome en esto, sobrepasaría el tema que me ha sido confiado.
3. En fin, tal como en otros países, dirigentes de la vida económica pueden contribuir a la creación de un instituto de ética en economía, afiliado o no a una universidad.

III. CONCLUSION

En materia de ética nadie actúa solo. Pero también es cierto que sin conciencia personal, con toda la soledad que ello

implicaba, no hay ética. Contra el desaliento de los mejores, contra el síndrome del «quemado», sabemos defendernos: por la inspiración recíproca que procura la pertenencia a ASE y a UNIAPAC, por el apoyo de buenos amigos realistas e idealistas a la vez, por el fiel cariño de nuestras esposas y familiares, por nuestra fe en Jesucristo, que debemos continuamente profundizar. Quiero terminar con las palabras de aliento de una alocución de Pablo VI dirigida a la UCID en Roma en febrero de 1966:

«La Iglesia está también cerca de vosotros, jefes de empresa, no para usar como un escudo de vuestro poder y de vuestras riquezas (sabéis muy bien que ella no ha cambiado su actitud respecto a este punto). Pero para reconocer que, en su conjunto, éstas son buenas... Se desprenden, en efecto, de un designio de Dios, al cual podéis referiros: la civilización del trabajo que se desarrolla y se perfecciona también por vuestro aporte. La Iglesia quiere alentar, sin halagos, la indispensable función —y, bajo ciertos aspectos, incomparable— que os atañe en esta civilización. Sois vosotros, en efecto, quienes suscitáis la continua renovación de la que ella se alimenta, quienes desarrolláis las fuerzas económicas, quienes organizáis los complejos industriales... Vosotros sois los testigos de lo que puede realizar la libertad de iniciativa, de riesgo y de administración, equilibrada y completada por la actividad del Estado, guiada por los principios superiores de un cristianismo viviente.»

La ética en la gestión de recursos humanos

José Chaparro Azanza

Director de Recursos Humanos de CEPSA

I. NECESIDAD E IMPORTANCIA DE LA ETICA

En una sociedad como la nuestra, marcadamente materialista, donde el TENER sustituye al SER, donde se diviniza el DINERO, el PODER, el EXITO y el BENEFICIO, se busca a cualquier precio hablar de ETICA en la conducta y mucho más en los negocios, parece un tema pasado o, si se quiere, no demasiado popular.

Concretamente en los momentos actuales, donde «todo» parece que está corrompido, creo que es bueno reflexionar acerca de ella, y sobre todo aplicarla.

Sin embargo, este estado de cosas está incidiendo negativamente en los ciudadanos y en la cohesión social: desmoralización, individualismo, sálvese quien pueda; tanto es así que puede llegar a perjudicar gravemente la estabilidad y el éxito social.

Si esto ocurre a nivel general, en la empresa, reflejo o reducción a escala de la sociedad, también impera esa jerarquía de valores: maximizar beneficios, se valora poder e influencia, mis objetivos, insolidaridad, obsesión por correr más, utilizar el cargo.

Si estas actitudes y valores son los que se ven en la empresa, si los principales responsables, sus directivos, no nos plan-

teamos con seriedad comunicar y transmitir con nuestra conducta unos valores éticos que se contrapongan a los que rigen en la actualidad, se provocarán efectos negativos tales como:

- Desmotivación, desafiliación, frustración.
- Sentimiento de sentirse manipulados, cuando se dice lo que no se hace.
- Bajos rendimientos.
- Imitar las mismas prácticas poco éticas que ven en la empresa y, por tanto, actuar a la contra:
 - Robos y deshonestidades varias.
 - Bajas médicas injustificadas.
 - Poco cuidado con el material de la empresa.
 - Menor lealtad.
 - Etc.

Por otro lado, ciertas prácticas deshonestas de cara al personal (discriminación, abuso de poder, etc.) pueden deteriorar, si se hacen públicas, gravemente la imagen de la empresa en su entorno (mercado, sociedad donde se encuentra, etc.).

Si la gestión de los recursos humanos busca integrarlos para la consecución de los objetivos de la empresa, no es posible esa integración e identificación si el personal no se siente tratado con rectitud y honestidad en la solución de sus problemas; su reacción será siempre negativa ante cualquier programa (desarrollo, retribución, formación, seguridad, etc.) que trate de implantarse.

II. LA ACTIVIDAD LABORAL DESDE UN PUNTO DE VISTA ETICO

La actividad laboral varía con las características de ésta, que la diferencia a su vez de actividades de animales e incluso

de otras que desarrolla el mismo hombre, aparentemente iguales, pero que no pueden considerarse trabajo.

- El trabajo es **NECESARIO**, ya que por medio de él el hombre se asegura los medios necesarios para su subsistencia. Los bienes que el hombre requiere no se dan ni cuándo, ni dónde, ni cómo éste los necesita para el consumo; por eso tiene que proceder a la recogida, conservación y transformación, más o menos complicada, de los bienes para adaptarlos al gasto y exigencia humana. El trabajo **ES NECESARIO**, porque es el único medio que tiene el hombre para hacer frente a sus propias necesidades y a las de su familia, mediante su adecuada retribución.
- El trabajo del hombre debe ser **HUMANO**. Esto quiere decir que el trabajo ha de concienciar al hombre de su propia dignidad. Debe producir perfeccionamiento y desarrollo en el propio hombre. La experiencia demuestra que el hombre, al mismo tiempo, actúa modificando con su trabajo la Naturaleza, la sociedad y a él, desarrollando sus propias facultades: aprende, progresa y trasciende.

Esto es una característica que merece destacarse, que pone de manifiesto que el fundamento del valor del trabajo no es, en primer lugar, el tipo de trabajo realizado, sino el hecho de que quien lo realiza es una persona.

Si los directivos de las empresas asumiéramos este principio se enfocarían muchos problemas (conflictos sociales, negociaciones colectivas, políticas de personal, etc.) de distinta manera.

- El trabajo tiene un marcado carácter social. El hombre trabaja **EN** y **PARA** la sociedad. El trabajo tiene el carácter de servicio a la comunidad respectiva. Se ejerce en beneficio de otros y de la sociedad correspondiente.

Junto a estas características positivas de la actividad laboral tenemos que destacar rasgos como el esfuerzo costoso, la dependencia, la obligatoriedad forzada, la deshumanización, etcétera, que muchas veces el trabajo supone para los trabajadores.

Para un adecuado análisis y valoración ética vamos a subdividir estos contravalores del trabajo, atendiendo a su procedencia:

- Derivados del SISTEMA; es decir, del carácter antisocial que tiene en muchos aspectos el sistema socioeconómico en que estamos inmersos:
 - Injusta distribución de la renta producida, al margen de criterios sociales.
 - El trabajo es un factor de producción en concurrencia con el capital. El empleo alternativo de uno u otro se decide por el criterio del beneficio.
 - Los beneficios se obtienen en notable proporción, en muchos casos, a costa del deterioro del entorno e incidiendo en la sociedad civil (contaminación, erosión del medio ambiente, desocupación tecnológica, etc.).
 - El incremento de la producción y el consumo se subordinan a las exigencias del beneficio, sin tener en cuenta la satisfacción de las verdaderas necesidades humanas y el mantenimiento de un nivel aceptable de ocupación.
- Derivadas del TRABAJO DIARIO. La existencia de trabajos sucios, desagradables, incómodos e insufribles, que lleguen, e incluso traspasan, a los límites de la dignidad del hombre y hasta de su integridad física: trabajos en canchales, minas calcáreas, carboníferas..., etc., y en general todos los capaces de provocar enfermedades profesionales con secuelas de incapacidad permanente y muerte.

Las necesidades de muchos de estos trabajos para la sociedad implica que alguien los tiene que realizar. Pero tal necesidad no puede servir de pretexto para orillar las exigencias éticas laborales, sino la de emplear los medios necesarios que contrarresten estos problemas: jornadas reducidas de trabajo, medidas de seguridad e higiene, largos espacios de descanso y de ocio entre jornadas, extensión vacaciones anuales, estudio de retribuciones más altas, etcétera.

- Derivados de la ACTITUD ante el trabajo. También la actitud del trabajador en la realización de su trabajo puede originar contravalores éticos en el mundo laboral. En este capítulo podemos resaltar el agotamiento extremado por la actividad laboral debido al pluriempleo, prolongaciones indebidas de la jornada laboral, profundas responsabilidades o preocupaciones desmesuradas, habituales o coyunturales. El estrés, por desgracia, se extiende socialmente más de lo debido, con repercusiones en las respectivas familias y en las propias empresas.

III. CONSIDERACIONES ETICAS EN LA GESTION DE LOS RECURSOS HUMANOS

En muchos medios y circunstancias vemos escrito o escuchamos formular a empresarios o directivos la frase de que: **LOS HOMBRES SON EL PRINCIPAL ACTIVO DE LA EMPRESA.**

No dudo que se diga en algunas ocasiones con convicción, pero la realidad posterior en la empresa, el día a día, y las relaciones entre los miembros de la misma se encargan de desmentirlo.

El trabajador, por lo que comentamos al principio, tiene una especial sensibilidad para apreciar el lugar que ocupa

dentro del ranking de interés de la empresa, y si la empresa, en realidad, sabe diferenciar los Recursos Humanos de otros recursos que se necesitan en el proceso productivo.

Es en la gestión diaria de los Recursos Humanos donde la empresa, y específicamente sus directivos, pueden demostrar que: **LOS HOMBRES SON EL PRINCIPAL ACTIVO DE LA EMPRESA.**

Veamos algunos ejemplos:

1. Selección

El trabajo es un bien escaso. Objetividad en el proceso selectivo.

Igualdad de oportunidades. Los puestos de trabajo pueden ser para los que cuentan con más influencias o para los más preparados.

Discriminación por alguna razón: sexo, política..., etc.

Indefensión del que busca trabajo: no abusar de esta situación.

Reserva-confidencialidad.

2. Remuneración

El trabajo, por lo dicho anteriormente, debe tener una **RETRIBUCION MATERIAL** suficiente para restablecer el equilibrio de desgaste que sufre el trabajador en su actividad laboral, y permitirle ahorrar y progresar individual y socialmente a él y a los suyos. Y además una **RETRIBUCION ESPIRITUAL**: trato, relaciones dignas, condiciones de trabajo propias de un ser humano..., etc.

A la hora de fijar la retribución no es lícito pararse sólo en el mercado de trabajo, ni tampoco debe quedar al arbitrio de

una parte, IPC, índice coste de la vida, situación económica de la empresa, las exigencias y posibilidades del bien común, etc.

Cuidar la equidad interna dentro de la empresa. El abanico salarial debe cuidar la retribución legal según las diferentes responsabilidades, pero cuidado con los excesos que se amparan en la confidencialidad.

3. Promoción y desarrollo

Las modernas técnicas en la gestión de Recursos Humanos. ¡Cuidado con absolutizarlas! El hombre es inabordable. Cuidado con la manipulación.

¿Quién promociona? ¿El de mayor mérito y mejores capacidades? ¿Se busca con objetividad el más adecuado?

¿Dejamos a nuestros colaboradores promocionar aunque los perdamos, o los gratificamos para nuestro propio beneficio?

¿El desarrollo profesional, la formación, se destina sólo a los que me interesan, o a toda la plantilla?

4. Seguridad e higiene

¿Interesa de verdad la salud de nuestros trabajadores?

¿Nos limitamos a cumplir la normativa legal? Sabemos que hay campos donde la normativa está retrasada y obsoleta.

¿Qué está primero: la producción o la seguridad y salud de los trabajadores? No nos podemos extrañar del interés de los sindicatos por estos temas.

¿Informamos de estos temas con honradez? El tema, aunque es espinoso y entraña riesgos, hay que abordarlo.

Mejorar la seguridad de mis trabajadores quizá disminuirá los beneficios.

5. El estilo de Dirección

No voy a explicar cómo debe ser. Mi intervención no es exponer las técnicas de *management*, pero sí señalar la incidencia del estilo de Dirección en el clima laboral.

Sí quisiera indicar que el tipo de Dirección adoptado tiene que ver con la visión que se tiene del colaborador, del hombre en definitiva.

Se hace necesario un estilo donde:

Dirección no sea medio para aprovecharme;

sí sea un servicio para los demás;

sí sea compartir los trabajos y la autoridad;

sí sea compartir opiniones, puntos de vista, responsabilidades, etc.;

sí sea disminuir diferencias; pedir opinión; trabajar en equipo;

sí sea toma de decisiones en los niveles más bajos posibles;

sí sea compartir información.

La autoridad no se adquiere por decreto, con organigrama, sino por dedicación, servicio e interés sincero.

Fomentar creatividad en «todos». Pedir nuevas y distintas formas de hacer las tareas.

Solicitar ayuda para resolver los problemas.

6. Comunicación

Factor de integración y consideración.

Los trabajadores tienen derecho a saber lo importante que ocurre o va a ocurrir en la empresa.

Misión y objetivos de su área de responsabilidad. No comunicar cuando interesa.

Transparencia de dirección frente a la manipulación o utilización interesada sólo para momentos difíciles.

7. Representación de los trabajadores

Debería cambiarse la visión negativa. No es cierto que aporte aspectos negativos; su fin es purificar de injusticias el mundo laboral, defender los derechos de los trabajadores.

Inconveniente: la politización que les impregna. Antepone filosofías políticas a los propios intereses de los trabajadores.

Postura diálogo, reconocimiento verdades, honestidad, veracidad (acuerdos que no se van a cumplir).

Corrupción de líderes sindicales.

8. Grupo de plantilla no brillante

Los trabajadores normales, obsoletos, torpes, poco creativos, mayores, lentos (no mal intencionados) frente al «brillante».

¿Cuál es nuestra actitud? ¿Los tratamos como se debe?

Es un «mal necesario», como en las mejores familias.

¿Por qué no nos esforzamos en asumir sus limitaciones, adecuando las tareas a las personas?

¿Es malo, éticamente hablando, no ser brillante, hacerse viejo, carecer de la suficiente iniciativa?

IV. IDEAS SINTESIS

- * Si los planteamientos de la empresa, su cultura, sus políticas, las conductas y actuación de sus directivos y mandos no están impregnadas de valores éticos, se incidirá negativamente en las actitudes de los trabajadores frente a su actividad laboral.
- * El fundamento del valor del trabajo no es el tipo de trabajo realizado, sino el hecho de que quien lo realiza es un hombre.
- * La Gestión de Recursos Humanos debe tratar de armonizar los objetivos de la empresa con los intereses y derechos de los trabajadores. Esto puede conllevar en muchas ocasiones situaciones de conflicto, que el directivo no debe eludir, si su conducta se basa en planteamientos éticos.

Sentido y funciones del beneficio empresarial

Antonio Argandoña

Profesor Ordinario, IESE, Universidad de Navarra,
y Catedrático de Teoría Económica (excedente)

El beneficio es quizá la institución más criticada del capitalismo: moralistas y hombres de la calle, políticos y pensadores, periodistas y teólogos muestran con frecuencia su profundo desagrado ante la mera existencia del beneficio, probablemente porque resumen en él las críticas al sistema de libre empresa. O porque suponen que todas las inmoralidades en los negocios se llevan a cabo buscando el beneficio —hay, por supuesto, otros vicios, pero parece que en la empresa es la avaricia el que domina—. Por ello parece conveniente prestar atención a los problemas morales que se presentan a su alrededor.

I. LAS CRITICAS AL BENEFICIO

Probablemente todo el mundo estaría de acuerdo en que una remuneración es justa cuando recompensa el esfuerzo de una persona, se obtiene por medios honrados, su cuantía es comparable a la de otras remuneraciones y se utiliza honestamente para el sostenimiento y desarrollo de la familia propia y en bien de la sociedad. Se trata, por supuesto, de un criterio bastante restrictivo, pero puede ayudarnos a entender por qué la gente se opone al beneficio.

- 1) No es la renta del trabajo, sino del capital (o, al menos,

así se supone). Y esto, desde Marx, significa el fruto de la *explotación* de los trabajadores, una renta robada, no ganada. Por tanto, el primer argumento contra el beneficio es ideológico: su misma existencia debe ser un robo¹. Y aunque Marx ha muerto, sus teorías han adquirido vida propia.

2) Se supone que es una renta *no ganada*, porque ¿acaso tiene derecho el accionista, que quizá ni siquiera conoce la empresa en que tiene invertido su capital, y que no hace nada positivo por ella, a cobrar los dividendos que le proporcionan sus acciones? Quizá se podría admitir que el accionista hace algo por la empresa: le proporciona su capital. Pero se trata de una acción puramente pasiva: no hay *mérito*, porque —se supone— el derecho a una renta está en función del sudor de la frente. Y de eso poco hay, en el caso del accionista.

3) Y no sería de extrañar que muchos de esos beneficios se hayan obtenido por medios *ilícitos* o *inmorales*. No me ocuparé de este argumento en lo sucesivo: supondré que los beneficios se obtienen sin robo, extorsión, trata de blancas, tráfico de drogas, maltrato de los trabajadores, publicidad falsa ni ninguno de los cientos de conductas inmorales que pueden tener lugar en las empresas, porque esas conductas desautorizan éticamente al beneficio, sin más.

4) Bien estaría, en última instancia, que el empresario obtuviese un beneficio normal, que se ganase la vida como un trabajador medio. Pero ¿pueden estar moralmente justificados beneficios tan elevados como los que a menudo aparecen en la prensa? Lo inmoral sería, en este caso, la *cuantía* del beneficio.

5) Lo malo no es obtener beneficios, sino la *ambición*, el deseo inmoderado de ganar más, y el no reparar en medios para conseguirlo. Fruto de ello es el tener por tener (incluyendo, probablemente, más poder), o para consumir más (el *despilfarro*).

¹ La tesis de Marx no pertenece al plano ético, aunque tiene una fácil traducción a él.

6) Quizá lo malo no es obtener beneficios —también las empresas públicas o las economías centralizadas los obtienen—, sino que sean beneficios *privados*, para provecho de unos pocos (aunque esta crítica es cada vez menos frecuente).

¿Crítica ideológica? ¿Revanchismo político? ¿O verdadera denuncia ética?² Algo de todo ello hay en los argumentos anteriores. Por eso vale la pena que formulemos nuestras preguntas.

- 1) ¿Se justifica el beneficio por su *origen*?
- 2) ¿Y por su *uso*?
- 3) ¿Remunera el beneficio al *mérito*?
- 4) ¿Está justificada cualquier *cuantía* de beneficio?; y
- 5) ¿Fomenta el beneficio la *avaricia* y, con ella, otras conductas inmorales?

Pero antes convendrá que nos detengamos en una cuestión previa: ¿qué es el beneficio?

II. QUE ES EL BENEFICIO

Por beneficio suele entenderse *la diferencia entre los ingresos y costes de la producción*. Conviene tener en cuenta que la producción incluye no sólo la transformación física de los bienes o la prestación directa de los servicios, sino también todas las adaptaciones que facilitan el uso o consumo del bien o servicio. En este sentido, los bancos producen, como también lo hacen los médicos y los consultores. Y también es producción el transporte, el comercio al detall o al por mayor, la publicidad, etc. Por tanto, todos los costes de producción deben ser tenidos en cuenta a la hora de computar el beneficio.

² La crítica al beneficio es, frecuentemente, una crítica mal enfocada al sistema capitalista o de libre empresa. De la moralidad del sistema de libre empresa nos ocupamos en otro capítulo.

El concepto económico de coste incluye no sólo los desembolsos efectuados, sino también los devengados y no pagados, y aun los no devengados, como las amortizaciones. Incluye también los intereses imputados al capital propio y el salario de la dirección, es decir, los *costes de oportunidad*: todo aquello a lo que se renuncia cuando se utilizan los recursos en la producción. Y parecida es la cobertura de los ingresos (incluyendo los que no tengan reflejo en dinero, como las revalorizaciones de activos). Resulta obvio, por tanto, que el concepto económico de beneficio no coincide con el contable, ni tampoco con el fiscal.

¿Quién recibe los beneficios? Dejando de lado la forma jurídica que se adopte en cada caso, la empresa es una comunidad de personas que se ponen de acuerdo para la realización de un objetivo común y para el reparto de unas tareas en orden a dicho objetivo. Unos aportan medios materiales; otros, trabajo, sea directivo, manual o administrativo; unos mandan y otros ejecutan. La relación entre todos los que cooperan a la producción puede entenderse de muchas maneras complementarias. Para el economista, estamos ante un *contrato* por el que cada parte aporta ciertos medios y desarrolla ciertas tareas, para participar en los resultados. El moralista preferirá ver una *comunidad* de hombres libres y solidarios; pero una cosa no impide la otra, porque el criterio moral deja en pie aquel contrato, con su reparto de funciones y de responsabilidades. Y a partir de aquí es posible entender la función social del beneficio.

Acabado el proceso productivo, cada uno se lleva una parte del producto. Los colaboradores externos (proveedores, prestamistas, etc.) cobran sus precios, sus intereses o sus honorarios, según el contrato —implícito o explícito— que firmaron; los trabajadores reciben sus sueldos y salarios; los que han aportado capitales en préstamo cobran los intereses; el Estado se lleva los impuestos; la dirección recibe también su remune-

ración. *El remanente o residuo que queda —positivo o negativo— es el beneficio*³.

Conviene distinguir entre el beneficio y la remuneración del capital. El que aporta capitales en préstamo tiene derecho a una retribución fija, pactada de antemano⁴, en tanto que el propietario o accionista tiene derecho a la renta residual, variable por definición. El prestamista, además, corre con un cierto riesgo de no recuperar sus fondos, pero es un riesgo limitado, en cuanto que los capitales propios de la empresa prestataria garantizan su cobro —en mayor o menor medida—; el propietario de dicha empresa es el que corre con el mayor riesgo, pues no recuperará su capital —en caso de quiebra o cierre de la empresa— en tanto el último acreedor no haya cobrado su parte⁵.

Por tanto, existen diferencias legales y económicas importantes entre la remuneración del capital (interés) y el beneficio. El concepto económico de beneficio suele descontar como coste no sólo la rentabilidad de los capitales recibidos en préstamo, sino también la rentabilidad que cobrarían los capitales propios (de socios o accionistas) si se hubiesen recibido en préstamo (coste de oportunidad).

³ Recuérdese que se han de deducir *todos* los costes, incluidos los que no se pagan (como las amortizaciones), los no devengados todavía (como las provisiones) y, estrictamente hablando, los costes de oportunidad del empresario.

⁴ Los préstamos a tipo de intereses variable no contradicen esta tesis. El prestamista cobra un interés, que puede establecer en términos nominales, reales o relativos. En el primer caso, el tipo de interés *nominal* es fijo. En el segundo, el tipo de interés nominal se corrige con la inflación, de modo que el interés *real* resulta (aproximadamente) fijo. En el tercero, el tipo de interés se modifica de acuerdo con otro tipo de interés de referencia —el del mercado interbancario, el preferencial de la banca, el de la deuda pública, etc.—, de modo que el interés *relativo* es fijo.

⁵ Fiscalmente, el coste del capital ajeno tiene la consideración de gasto deducible, en tanto que la remuneración del capital propio y el beneficio son gasto.

Esto nos lleva a la conclusión de que *el beneficio no es la renta de una clase social*, la de los capitalistas, sino que es una renta al alcance de personas de todas las clases. Y esta es una conclusión importante, porque nos permite desligar el beneficio de las críticas basadas en el conflicto de clases *à la Marx* ⁶. La renta diferencial que llamamos beneficio la pueden percibir, por ejemplo, los trabajadores (en una compañía laboral), los socios (en una cooperativa), los accionistas (en una sociedad anónima) o los contribuyentes (en una empresa pública).

Por las mismas razones, *el beneficio se distingue del sueldo del director*, aunque sea el propietario de la empresa. La razón es la misma: el director propietario exigirá una remuneración al menos igual a la que obtendría en otra empresa en una posición comparable, y la empresa tendría que pagar un sueldo de mercado al director contratado para sustituirle.

Todo lo anterior no quiere decir que resulte fácil identificar lo que económicamente es el beneficio de una empresa, ni mucho menos. Pero lo importante aquí es la distinción conceptual: si intentamos encontrar una justificación al beneficio empresarial, lo primero que hemos de hacer es separarlo de todas las demás rentas con las que se puede confundir. El beneficio es la *renta residual* que queda cuando se ha pagado la *renta contractual* a todos los que han contribuido a la producción. Ahora bien, ¿cuál es la justificación de ese beneficio? ¿Qué función remunera en la producción?

El beneficio es, a menudo, *un flujo de renta*, y como tal puede identificarse. Pero a veces es más bien *una ganancia de capital*, un aumento en el valor de un activo (quizá inmaterial). En tal caso, es muy difícil identificar si se ha producido o no un beneficio y, en su caso, quién lo ha percibido (porque, además, el flujo de renta y/o la ganancia de capital pueden ser

⁶ Sobre la crítica a la teoría de la explotación, cfr. A. Argandoña, «La economía de Marx y el marxismo», en *Enciclopedia Práctica de Economía*. Editorial Orbis, Barcelona, 1985, cap. 119.

negativos). Por ejemplo, el que descubre una mina de oro en sus tierras experimenta un aumento en el valor de sus propiedades, no un flujo de renta; pero, claramente, éste es el origen de una cuasi-renta. Y lo mismo ocurre con la empresa que ha obtenido un beneficio extraordinario por una innovación y no ha repartido dividendos. O si la causa del beneficio extraordinario (esperado) es la obtención de un monopolio legal. En todos esos casos la venta de la propiedad a precios de mercado —es decir, según el valor actual descontado de los beneficios futuros esperados— *reduce a cero el flujo de beneficios extraordinarios para el comprador* —el flujo de beneficios obtenido es el mismo, pero por unidad de capital se ha reducido a niveles competitivos—; *el beneficio se refleja ahora en la ganancia de capital realizada*. Pero si otros sujetos —los trabajadores, por ejemplo, o el Estado, en forma de impuestos extraordinarios— se llevan parte de los beneficios, el flujo de ingresos se ve compensado por un flujo de gastos mayor; no hay flujo de beneficios ni ganancia de capital, pero *esos otros sujetos están obteniendo rentas extraordinarias*, que son una muestra de la existencia de beneficios (ahora, una vez más, fuera de la clase social del capitalista).

III. LAS JUSTIFICACIONES DEL BENEFICIO

Los economistas han dado variadas explicaciones o justificaciones a la existencia del beneficio. He aquí las más relevantes para nuestro objeto:

1. Innovación

Joseph A. Schumpeter⁷ justificó el beneficio por la *actividad innovadora del empresario*: la búsqueda de nuevos pro-

⁷ *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press, Nueva York, 1934 (original 1912).

ductos o nuevos procesos, nuevas materias primas, mejores máquinas, sistemas de distribución más adecuados, otra localización, etc., que le confieran una ventaja respecto de sus competidores, ventaja que se reflejará en el beneficio. Este es, pues, el incentivo que la sociedad proporciona al que esté dispuesto a innovar. Nótese que esta justificación del beneficio no es simplemente pasiva —un premio al acierto casual del innovador—, sino *activa*: el innovador *busca* la ventaja comparativa de su empresa y el beneficio que de ella resultará.

Pero será un beneficio *transitorio* si existe competencia suficiente en el mercado, porque pronto otros empresarios entenderán la causa de ese beneficio extraordinario e intentarán imitarlo, aumentando con ello la oferta o reduciendo el precio de venta y, por tanto, el beneficio del innovador.

Desde el punto de vista ético, *la función social de la innovación parece justificar el beneficio*. Se trata de una función importante para el progreso económico y para la satisfacción de las necesidades de los consumidores, y el beneficio es el mecanismo mediante el cual se incentiva al innovador a llevar a cabo su tarea. Quizás alguno prefiera otras motivaciones, como el amor a la patria o a los semejantes, o el sentido filantrópico: mala suerte, porque no hemos encontrado otros mecanismos suficientemente eficaces y duraderos que desbanquen al beneficio en esa función⁸. Por supuesto, el innovador puede tener también otras motivaciones, desde el orgullo o la envidia hasta el altruismo o el amor al prójimo: aquí no estamos dando cuenta de lo que mueve al innovador, sino, simplemente, explicando que su función social justifica el beneficio⁹.

⁸ Además, como el riesgo es también superior en este caso, es lógico que haya una compensación por este concepto (al que nos referiremos más adelante).

⁹ Téngase en cuenta que el innovador espera obtener unos beneficios elevados, pero su esperanza no siempre se cumple, sea porque su proyecto fracasa, sea porque los imitadores eliminan pronto su ventaja comparativa. Por

Hemos justificado la función, pero ¿quién es su titular? *Cualquier persona que tenga la intuición o el conocimiento en que se basa la innovación.* Puede ser el directivo, o un propietario; puede ser también un trabajador, que venda la idea a la empresa en que trabaja (o a otra), o que monte su propia empresa (con o sin capital propio); puede ser también el funcionario director de una empresa pública, o un político, etc. Es verdad que pocas innovaciones importantes podrán llevarse a cabo sin capital; pero también lo es que el innovador no tiene por qué coincidir con el capitalista. Y esto es importante porque la función social del beneficio queda así desconectada de la clase social y de la figura del capitalista.

2. Capacidad emprendedora

La teoría del emprendedor (*entrepreneurship*) de L. von Mises e I. Kirzner¹⁰ y otros guarda cierto parecido con la tesis de Schumpeter, pero presenta también algunas diferencias. De nuevo es la actividad del empresario como innovador o emprendedor la que justifica el beneficio, pero ahora poniendo énfasis en la *vigilancia (alertness)*; hay ciertas personas que tienen una especial capacidad o facilidad para descubrir oportunidades de beneficio donde los demás no ven nada; al aprovechar esas oportunidades ponen en marcha el proceso innovador, y prestan un servicio a la sociedad, al satisfacer necesidades antes no atendidas, o al hacerlo de modo más eficiente y barato¹¹. Esa función social es la que justifica económica y tanto, al valorar moralmente la adecuación de los beneficios a la función social desempeñada debe tenerse en cuenta esta probabilidad (subjettiva) de fracaso.

¹⁰ Ludwig von Mises, *Human Action*. Contemporary Books, Chicago, 3.^a ed., 966 (original, 1949); Israel M. Kirzner, *Competitions and Entrepreneurship*. University of Chicago Press, Chicago, 1973; *Perception, Opportunity and Profit*. University of Chicago Press, Chicago, 1979; *Discovery and the Capitalist Proces*. University of Chicago Press, Chicago, 1985.

¹¹ Todos somos emprendedores, de un modo u otro, a lo largo de nuestra

éticamente el beneficio, aunque frecuentemente se subvalore argumentando, por ejemplo, que no es tan necesaria, o que si no la lleva a cabo un emprendedor, otro la hará¹².

3. Incertidumbre

Se debe a Frank H. Knight¹³ la primera exposición precisa de esta explicación. La actividad productiva implica *incertidumbre*, y corresponde al empresario soportarla. El beneficio es, precisamente, la remuneración por esa tarea.

Knight distingue entre *riesgo* e *incertidumbre*. El primero puede cubrirse mediante seguros, porque es previsible —por esta razón las primas de seguro forman parte de los costes de las empresas—. Pero la incertidumbre no admite cobertura, porque es totalmente imprevisible: es la situación ante lo nuevo, ante los nuevos competidores, o ante un cambio de las regulaciones estatales, o de los gustos de los consumidores, etc.

La función social de soportar la incertidumbre es clara cuando tenemos en cuenta el carácter fijo de la retribución de los factores contratados. El que aporta trabajo espera recibir una remuneración estable durante el tiempo pactado —quizá toda la vida—, porque le resulta muy gravoso soportar la incertidumbre en sus ingresos (sea porque el puesto de trabajo es incierto, sea porque el salario es muy variable). Y lo mismo puede decirse del que aporta capitales en préstamo, o prime-

vida, cuando vemos una oportunidad —de comprar un piso barato, de emprender unos estudios, de obtener unos ingresos extraordinarios, etc.— y la aprovechamos. No obstante, hay hombres cuya capacidad como emprendedores de actividades socioeconómicas es particularmente relevante: a ellos se aplica propiamente el nombre.

¹² Cfr. K. J. Arrow, «Why profits are challenged», en B. Friedman (Ed.), *New Challenger to the Role of Profits*. Lexington Books, Lexington, 1978, cap. 3.

¹³ *Risk, uncertainty and profit*. Houghton Mifflin, Boston, 1933 (original, 1921).

ras materias, maquinaria, asesoramiento, etc. Alguien debe soportar la incertidumbre, si todos los demás no desean hacerlo. Y la remuneración de ese sujeto será, precisamente, la renta residual que llamamos beneficio.

Otra cosa es que el empresario incumpla su parte en la asunción del riesgo. Por ejemplo, la moderna teoría de los *contratos implícitos* de trabajo supone que el empleador y el empleado se ponen de acuerdo en repartir el riesgo, de modo que el primero se compromete a mantener el empleo aun en condiciones de recesión o crisis (si no es extraordinaria), a cambio de unos salarios que en la época de auge no crecen como podrían hacerlo, en tanto que el trabajador se compromete a no exigir aumentos de salarios excesivos en las épocas de bonanza de la empresa, a cambio de conservar el puesto de trabajo en momentos de recesión¹⁴. La función de reparto de la incertidumbre actúa aquí permitiendo beneficios elevados a la empresa en épocas de auge, como parte de un contrato a largo plazo que lleva consigo pérdidas —o menores beneficios— en épocas de recesión. Pues bien, puede ocurrir que, llegada la época de crisis, el empresario no mantenga la palabra —aunque la crisis sea suave— y despida a los trabajadores redundantes.

Pero el problema puede ser más general. Una empresa poco capitalizada, por ejemplo, puede tener altos beneficios en épocas buenas (precisamente por tener un alto apalancamiento del capital), pero no ser capaz de mantener la actividad en las épocas malas, provocando una suspensión de pagos o cesando en la actividad. En tal caso, tampoco cumple su parte en la asunción de la incertidumbre empresarial. Pero *el problema no radica en la justificación de sus beneficios, sino en los comportamientos que le llevaron a la situación de insolvencia.*

¹⁴ Cfr. A. Argandoña, «Ethics and labour contracts. An economist's point of view», en G. Enderle, B. Almond y A. Argandoña (Eds.), *People in Corporations. Ethical Responsibilities and Corporate Effectiveness*. Kluwer, Dordrecht, 1990.

El que soporta la incertidumbre es, habitualmente, el propietario de capital riesgo, pero puede ser transferida. En una empresa por tiempo limitado, por ejemplo, todos los factores soportan una parte de la incertidumbre, y en una empresa pública es el contribuyente el que, finalmente, carga con ella.

4. Monopolio

La teoría económica neoclásica explica que, si hay competencia perfecta en un sector, las empresas no obtendrán beneficios extraordinarios (es decir, por encima de la remuneración competitiva del capital y del salario del directivo), debido a la acción real o potencial de los competidores. Por tanto, la existencia de beneficios extraordinarios se puede deber a la *ausencia o imperfección de la competencia*. Su origen puede estar en la explotación de un recurso único, como, por ejemplo, una mina (monopolio natural), o en la obtención de un privilegio por parte del Estado (monopolio fiscal, barreras aduaneras, licencias, patentes, etc.), o en otras causas, buscadas o no (diferenciación del producto, creación de barreras artificiales de entrada, existencia de economías de escala, elevadas inversiones iniciales, publicidad, etc.).

No es éste el lugar para desarrollar la ética de la competencia. Con todo, podemos apuntar algunos criterios básicos. 1) La búsqueda de un poder de monopolio mediante *lobbies*, presiones políticas u otros medios directos es habitualmente una conducta no ética. 2) El disfrute de beneficios extraordinarios en situación de falta de competencia no provocada no tiene por qué ser inmoral. Tal es el caso del que disfruta de una patente (que tiene derecho a unos beneficios extraordinarios, por su trabajo de investigación o desarrollo), del que es, sin buscarlo, el único oferente en un mercado, o del que entra en un sector protegido mediante barreras arancelarias. 3) Pero una situación de falta de competencia puede suponer un perjuicio para la sociedad —consumidores, proveedores, trabaja-

dores, etc.—, que exige alguna forma de corrección, mediante precios inferiores a los que se podrían cobrar, o mediante la difusión en la sociedad de los beneficios conseguidos.

5. Renta de un recurso escaso

La remuneración extraordinaria de un recurso escaso se llama renta. Tal es, por ejemplo, la remuneración de un futbolista o de un cantante de excepcional calidad, por encima de sus competidores; o el ingreso extra del propietario de tierras particularmente fértiles o bien localizadas; o el beneficio que obtiene una empresa que trabaja en condiciones óptimas de localización, etc.

Es obvio que una empresa que disfrute de un recurso comparativamente escaso —un gerente excepcional, unas materias primas de calidad superior, una marca acreditada, una localización privilegiada, etc.— podrá tener beneficios extraordinarios. Pero *esos beneficios no se atribuyen a la empresa, sino al propietario del factor*: el gerente puede marcharse a otra empresa, si no se le paga un salario suficientemente alto; el proveedor de materias primas de excepcional calidad puede venderlas a otro cliente, si no se le paga un precio equivalente; el propietario del terreno puede venderlo o alquilarlo a otro, si no se le ofrece el precio o la renta que desea, etc. (y si es la empresa la misma propietaria del terreno, puede resultarle más provechoso venderlo o alquilarlo y dedicarse a otra actividad en otro sitio).

Esto quiere decir que *las rentas derivadas de un factor escaso no son beneficios de la empresa, sino rentas de la propiedad del factor*, y que probablemente éste se apropiará de dichas rentas. En todo caso, habrá que explicar la moralidad de la renta por un recurso escaso y caro; pero éste es otro problema.

6. Beneficios casuales

En ocasiones se explica la existencia de un beneficio a corto plazo como resultante de la misma *evolución de la actividad económica*. Por ejemplo, ante un aumento transitorio de la demanda las empresas pueden pedir precios más altos y obtener mayores beneficios. O ante una caída del precio de las primeras materias pueden obtener mayores beneficios de carácter inesperado (*windfall profits*).

De todos modos, esos beneficios no parecen exigir una explicación diferente de las indicadas antes. Si la demanda puede variar, es la empresa la que carga con la incertidumbre; estamos ante la explicación de Knight. Si cambió la tecnología de producción hacia una modalidad que esperaba fuese más barata, y lo fue, actuó como innovadora. Si contrató a un gerente pensando que era un director corriente, y resultó ser excepcional, podrá tener beneficios extraordinarios —pero cuando él se dé cuenta de sus cualidades y pida un aumento de sueldo desaparecerá ese beneficio; y si lo contrató sabiendo o sospechando ya que era excepcional, entonces actuó como un emprendedor.

Por otro lado, la justificación de estos beneficios transitorios debe contemplarse *en el largo plazo*. Puede llamar la atención que una empresa obtenga beneficios excepcionalmente altos en ciertos períodos, pero no hay que olvidar que, como actividad permanente que es, podrá sufrir pérdidas (o bajos beneficios) en otros momentos, y lo relevante es el resultado medio a largo plazo, no el beneficio «excesivo» de un período corto.

7. Resumen

Como resumen de todo lo anterior, el beneficio *puede* ser correcto, desde el punto de vista ético, por su *origen*. Al menos

hay algunas explicaciones del beneficio que se basan en su función social, dentro de una economía de mercado (e incluso en otros sistemas de organización económica). Pero insisto en que esto no quiere decir que no pueda haber beneficios inmorales. La teoría ética distingue tres componentes en la moralidad de una acción: su *objeto*, su *fin* y sus *circunstancias*. El primero puede ser moral, como acabamos de ver; pero el fin y las circunstancias habrá que juzgarlos en cada caso.

La función social ligada al beneficio corre a cargo, frecuentemente, del *propietario del capital*. Pero esto no ocurre siempre. El innovador o el emprendedor, e incluso el que soporta el riesgo, puede ser *otro sujeto económico, interno a la empresa* (los trabajadores o el gerente, por ejemplo) o *ajeno a ella* (el Estado, los consumidores, etc.). Por ello, como ya he señalado, la identificación del beneficio con la renta de la *clase capitalista* es simplemente un error¹⁵.

IV. FUNCION SOCIAL Y USO DEL BENEFICIO

Un sistema económico como el nuestro se basa en un reparto de funciones. Los sujetos se especializan y dividen el trabajo entre ellos, lo que justifique el intercambio de bienes, servicios y factores productivos en el mercado. Este cumple una doble *función social*: difundir información (sobre escaseces, oportunidades, riesgos, etc.) y proporcionar incentivos (para producir, trabajar, ahorrar, invertir, innovar, satisfacer demandas, etc.). Por tanto, los incentivos económicos —y el beneficio es uno de ellos— responden a esa doble función social del mercado.

Esto significa que los beneficios se justifican por la misma *función social de la empresa* —que no es una, sino múltiple,

¹⁵ Cfr. H. G. Johnson, *The Theory of Income Distribution*. Gray-Mills, Londres, 1973, cap. 4.

como corresponde a una entidad que se desarrolla en el tiempo, en situaciones muy distintas—; poner bienes y servicios a disposición de los consumidores, organizar la producción, combinar e integrar los factores productivos, ejercer la autoridad, soportar el riesgo, permitir la generación de unas rentas y distribuir las, introducir innovaciones... No puede existir economía de mercado sin libre empresa, como no puede existir empresa sin función social¹⁶. Y el beneficio es su contrapartida.

Contemplando el conjunto de una economía de mercado, el beneficio cumple otra función: ser el lugar de referencia de los resultados de las empresas, *una guía para su actuación y un motor para su coordinación*. Las empresas, en efecto, procuran ser eficientes para conseguir un beneficio, y gracias a ello buscan y explotan adecuadamente la información disponible, son eficientes en el uso de los recursos y en la introducción de nuevas tecnologías, procesos y productos, etc. En definitiva, nuestra sociedad atribuye al beneficio el papel de *indicador de eficiencia*, y esto le da también un significado ético.

Hay otro aspecto en que la función del beneficio resulta clave: *la función de ahorro y acumulación de capital*. Aunque también se atribuye esa tarea a las personas individuales, a las familias y al Estado —esto es, a todos los detentadores de riqueza—, el hecho es que en una economía avanzada la mayor parte del ahorro la llevan a cabo las empresas, mediante la retención de los beneficios no repartidos y de los fondos de depreciación y provisiones. Y esos ahorros empresariales generan luego inversión —máquinas, fábricas, instalaciones, material de transporte, stocks, actividades de investigación y desarrollo...—, de la que depende el desarrollo futuro de la propia empresa y el crecimiento de la economía nacional.

¹⁶ No es sólo una *función privada* o personal, porque implica la acción de un grupo de personas. Pero incluso si se tratase de una empresa unipersonal, seguiría teniendo una *función social* o pública, en cuanto que compra y vende a otras unidades o empresas, crea productos o servicios que coloca en ellas, contribuye al progreso del país, etc.

Porque a través de la inversión se elimina el capital obsoleto, se introducen nuevas tecnologías, se genera la demanda de nuevo trabajo, se provoca la capacitación de la mano de obra, y otras muchas funciones sociales. Y, en el otro extremo, la retención de beneficios puede servir para cubrir pérdidas anteriores, formar reservas para contingencias y, en definitiva, garantizar la nada despreciable función social de la empresa que es garantizar su continuidad.

¿Por qué se atribuye esa función a la empresa, y no directamente a las familias, que son las propietarias de su capital? Es un hecho que la acumulación se hace, sobre todo, en la empresa, probablemente por la existencia de *economías de escala o de alcance* en el proceso que va del beneficio al ahorro y a la inversión. Las empresas descubren oportunidades de inversión que se escapan a las familias, de modo que seguramente sería más lento y más caro movilizar el ahorro de las familias que actuar por la vía directa de la retención de beneficios¹⁷.

El conflicto entre dividendos y apreciación para el accionista muestra la naturaleza de esta función social. Si el pequeño accionista busca una rentabilidad monetaria y a corto plazo, preferirá los dividendos, aunque estén penalizados por la legislación fiscal. Por el contrario, es probable que el propietario de paquetes importantes prefiera la capitalización en forma de retención de beneficios. Y esto corresponde, de algún modo, con esa función social de acumulación a que aquí nos referimos (sin que esto desmerezca en lo más mínimo la legi-

¹⁷ Alternativamente, se puede atribuir esa función al Estado: las empresas obtienen los beneficios, el Estado se los incauta y él lleva a cabo la acumulación de capital. Así han funcionado los países de economía planificada en el pasado, con resultados que saltan a la vista. De todos modos, esto nos indica que la función social de acumulación es necesaria en toda economía, como lo es la de asignación: por tanto, siempre hay un papel para el beneficio. Otra cosa es a quién se atribuye: y, de nuevo, la evidencia concluye que la atribución privada es más eficiente y, a la larga, más justa.

timidad del deseo de obtener dividendos altos, en muchos casos).

Nótese que esta función puede dar sentido ético incluso a los beneficios resultantes del monopolio —pero no, obviamente, a los obtenidos por medios directamente ilícitos—. En efecto, para una empresa que domine el mercado puede ser muy difícil comportarse como si fuese competitiva, esto es, fijando precios menores y producciones mayores, que las que podría conseguir. Porque ¿cuál es el límite de esos precios y producciones? ¿No está practicando una competencia desleal, cerrando la entrada de competidores potenciales, al fijar precios bajos? ¿Sería preferible fijar precios mayores y hacer revertir a la sociedad los beneficios obtenidos, por otra vía? A eso apunta, precisamente, esta última función social del beneficio.

Pero ¿no sería más lógico *repartir esos beneficios extraordinarios entre los trabajadores*? Lo sería si se hubiesen obtenido a costa de ellos, pero no en otro caso. Si se fijaron precios superiores a los competitivos, son los consumidores —los clientes, en general— los que tienen derecho a esa compensación. Repartir los beneficios de dudosa justicia entre los trabajadores, cuando éstos no fueron los perjudicados, no resuelve el problema, e incluso puede agravarlo. Otra cosa es que, de hecho, los trabajadores participen casi siempre: las empresas que obtienen beneficios monopolísticos suelen trasladar una parte de ellos a sus trabajadores, en forma de mayores salarios o de menor productividad. Pero esto no responde a ningún criterio moral, e incluso puede ser positivamente desaconsejable si, por ejemplo, va a generar demandas de salarios mayores en otros sectores, o crear agravios comparativos, etcétera. Hay, es verdad, otras razones para defender un sistema de participación de los trabajadores en los beneficios, pero no

¹⁸ Cfr. B. M. Friedman, «Profits and Challenges to Profits: An Introduction», en B. M. Friedman (Ed.), *New Challenges to the Role of Profits*. Lexington Books, Lexington (Mass.), 1978, cap. 1.

porque éstos sean inmorales, o porque no haya función social que los justifique.

Tampoco hay motivos para sostener la deseabilidad de unos beneficios reducidos —el *síndrome de las empresas de servicios públicos*¹⁸—, ni para recelar de los beneficios elevados, ni para confiscarlos mediante impuestos. Los efectos de esto suelen ser negativos: un freno a la formación de capital, una pérdida de potencia del sector privado de la economía, un retraso del crecimiento económico, una menor eficiencia, un cambio en el sistema de incentivos y, en definitiva, una desvirtuación de la economía de mercado.

V. BENEFICIO Y MERITO

El beneficio *no remunera el mérito*, es verdad. Pero tampoco las demás rentas lo remuneran. El salario de un trabajador depende de su cualificación, de su edad, de su experiencia, de sus habilidades naturales, de la demanda del producto, de la oferta de mano de obra, de los impuestos, de la dotación de capital de la empresa, del poder de su sindicato, y de otros muchos factores. Y sólo unos pocos de ellos tienen que ver con el mérito.

El mérito es una categoría ética, en tanto que el beneficio es un criterio económico. El mérito depende de factores personales, como el esfuerzo, las intenciones o el grado de virtud adquirida. Pero el beneficio no puede estar de acuerdo con el mérito.

El problema es que nuestra sociedad materialista ha acabado por reducir las categorías morales, sociales, éticas, estéticas, etc., a lo económico. Valoramos las personas sólo por su posición económica, y por eso, cuando queremos reconocer el mérito, nos parece que éste debería manifestarse en la remuneración. Y esto no es correcto.

VI. LA CUANTIA DEL BENEFICIO

A menudo se critica el nivel de beneficios de algunas empresas, atendiendo a la *cuantía* del mismo. Pero si se trata de beneficios legítimos y morales por su origen, la cuantía no añade, a mi juicio, nuevos argumentos de moralidad o inmoralidad.

El beneficio elevado puede ser —y a menudo es— *cíclico* o estacional. En tal caso lo que hay que juzgar es el beneficio a largo plazo, es decir, el promedio entre el beneficio elevado en las fases de auge y el reducido en las de recesión (del mismo modo que es admisible que un cantante obtenga elevados ingresos el día en que actúa, que compensen tanto la falta de los mismos los días de ensayo, como el carácter temporalmente limitado de su carrera profesional).

Las empresas no tienen sólo beneficios, sino *también pérdidas*, y esto entra en su horizonte con una probabilidad elevada. En tal caso, lo que hay que juzgar es el beneficio esperado —que será un promedio de los altos beneficios si hay éxito, y las pérdidas si las hay—. O, visto de otra manera, cuando uno inicia una empresa tiene a la vista unos resultados medios, que pueden ser muy bajos, si fracasa, o muy altos, si triunfa. Pero, en todo caso, lo relevante es aquel beneficio medio.

Se dice también, finalmente, que lo inmoral es *buscar* el elevado beneficio, por encima de lo que basta para llevar una vida digna. Y esto nos introduce en nuestro último tema.

VII. BENEFICIO Y AVARICIA

Esta cuestión merece varias consideraciones. En primer lugar, si es moral o no *moverse por el beneficio máximo*¹⁹. La respuesta es negativa: buscar sólo el beneficio máximo es inmoral, pero esto vale para todas las personas en toda su actuación. Pero aunque los empresarios actuasen siempre sólo con ese criterio, el beneficio no quedaría invalidado —del mismo modo que la institución del matrimonio no debe desaparecer porque algunos sólo busquen en él el placer o el poder.

Por otro lado, dudo mucho que las empresas —los empresarios o directivos— se muevan sólo por el beneficio máximo, porque todo el mundo tiene un complejo abanico de motivaciones para cada una de sus acciones, motivaciones que, además, suelen cambiar a menudo. No obstante, sospecho que en nuestra sociedad moderna, donde los valores dominantes parecen ser el tener y el consumir, esa motivación economicista debe ser importante en muchos casos. Pero eso es *un defecto de los valores* de la sociedad, no de la institución del beneficio.

Otro extremo a debatir es *la conocida cuestión de si las empresas maximizan o no sus beneficios*. La respuesta es que no lo sabemos. Pero *es probable que no lo hagan*, porque ello supondría una actuación incoherente por su parte (salvo que definamos los beneficios en un plazo muy largo y en un sentido muy amplio, que sea compatible con otras motivaciones).

Cuando un economista afirma que las empresas tienen como objetivo la maximización del beneficio, está utilizando una expresión sencilla para resumir un conjunto complejo de

¹⁹ Buscar el beneficio máximo no es lo mismo que procurar obtener el mayor rendimiento de los recursos empleados: éste es el *principio de eficiencia* en la conducta humana, algo no sólo tolerable, sino muy deseable, exigido por el carácter racional del hombre —aunque no debe convertirse nunca en un principio absoluto.

objetivos en uno solo, fácilmente programable. Es lógico suponer que todos los sujetos económicos, también las empresas, actúan procurando obtener el mejor resultado de todos sus esfuerzos. Y resulta más fácil expresar esto *suponiendo* que las empresas actúan *como si* lo que hiciesen fuese maximizar la diferencia entre sus resultados y sus esfuerzos, convertidos ambos en dinero: y eso es el beneficio. Nada más que eso.

Finalmente, *¿fomenta el beneficio la avaricia, el egoísmo?* Por sí mismo, no —como tampoco lo hace el salario, el interés o cualquier otra renta económica—. Pero si, como he sugerido antes, los valores vigentes en la sociedad nos llevan hacia actitudes materialistas, acabaremos en la avaricia y el egoísmo, con beneficio o sin él. El problema, pues, está en otro orden de cosas.

Junto a lo anterior, conviene tener en cuenta que el deseo de obtener beneficios no es en modo alguno inmoral —como no lo es el deseo de obtener otras rentas—. La gente, ya lo he dicho, se mueve por motivaciones muy variadas: tener cosas, ganar dinero, realizarse, mejorar, aprender, servir a los demás, amar a Dios... Es la riqueza y calidad de nuestras motivaciones lo que va a determinar, en buena medida, nuestro talante ético. El hecho de que la empresa resuma sus logros en un resultado económico, y de que los economistas concentremos nuestra atención en ese resultado no quiere decir que la gente, de hecho, se mueva con los mismos criterios.

VIII. CONCLUSION

Nuestra sociedad no es precisamente un ejemplo de moralidad. Valora el tener, el triunfar, el poder, el beneficio. Debe haber, indudablemente, una relación entre ambos juegos de fenómenos. Pero me parece que no podemos atribuir al se-

gundo, y concretamente al beneficio, la causalidad del primero.

La ética es una ciencia exigente, porque apunta al fin del hombre y, por tanto, a lo necesario para que sea feliz. Pero la ética no derrocha censuras innecesarias. Por eso no tiene sentido criticar alegremente una institución que, no lo olvidemos, está sustentando buena parte de la mejora del nivel de vida de nuestra sociedad.

En todo caso, cada uno debe acabar haciendo una reflexión personal. Beneficios, sí —son algo bueno—, pero ¿para qué? ¿Para mi egoísmo, o al servicio de los demás? ¿Para esclavizarme o para liberarme de ese servicio? Porque, en definitiva, en esas preguntas —y en sus respuestas personales y comprometedoras— se resume el problema central de la vida del hombre.

La ética en los mercados de libre competencia

Rafael Termes

Profesor del IESE. Universidad de Navarra

En esta Jornada sobre «Ética de los negocios», organizada por Acción Social Empresarial, se me ha adjudicado una ponencia que, bajo el título «La ética en los mercados de libre competencia», considero que es la más fácil de desarrollar, favor que agradezco sinceramente a los organizadores, ya que, en mi opinión, si el negocio tiene lugar en un mercado verdaderamente libre y competitivo, la dimensión ética de tal negocio viene dada por sí mismo; fluye con la misma naturalidad que el caudal mana de la fuente.

Tal vez esta afirmación tan rotunda y de entrada pueda extrañar a alguien que tenga en mente, en estos momentos, actuaciones altamente criticables desde el punto de vista moral que, al parecer, se producen en el mercado. Pero estos hechos, sin duda censurables, no son imputables al mercado en sí, sino a adulteraciones del mismo o a otros aspectos que no tienen, en principio, nada que ver con el mercado. En efecto, en toda actividad empresarial hay que distinguir la naturaleza moral de la propia actividad, la intencionalidad del empresario y el beneficio que la actividad genera. La doctrina tradicional católica afirma que el beneficio es el legítimo objetivo inmediato de los negociantes, pero esto no le impide condenar a los que persiguen el beneficio como su único fin. Los escolásticos tardíos, que pagaron su tributo a la casuística y en cuyos laberintos algunas veces se perdieron, en el afán de ejemplarizar la distinción entre calificación moral de la actividad y justifica-

ción del beneficio que reporta, escogieron el pintoresco caso de la profesión más antigua del mundo, afirmando que, si bien tal actividad es en sí pecaminosa, las personas que la ejercen no pecan percibiendo el beneficio que de ella se deriva; no solamente no están obligadas a restituir, sino que justamente pueden reclamar el precio libremente convenido. Y extienden esta doctrina a cualquier otra actividad provechosa, con tal que el provecho haya sido obtenido sin fraude, engaño o extorsión. Quizá sea Pedro de Aragón quien, en 1596, en *De Iustitia et Iure*, citando a San Agustín, mejor expresa esta distinción cuando dice: «Vitia sunt negotiantis non negotii. Negotium, inquit Agustinus, non facit me malum, sed mea iniquitatis.» El beneficio, si ha sido obtenido sin fraude o coacción, es decir, en un mercado libre, no es, en sí mismo, malo, sino totalmente legítimo. La maldad puede estar en la materia del negocio o en la intención del negociante.

El Papa Juan Pablo II, con ocasión de un encuentro con el mundo del trabajo y de los empresarios, que tuvo lugar en Verona, en abril de 1988, comentando su propia Encíclica *Sollicitudo Rei Socialis*, reconoce que una empresa no podría renunciar a la busca del beneficio, ya que, dice el Papa, la busca razonable del beneficio está en relación con el derecho de «iniciativa económica» que en la Encíclica citada él mismo defiende. Lo que, en línea con la doctrina perenne, el Papa critica, en el párrafo 37 de la Encíclica, es el «afán de ganancia exclusiva a cualquier precio». En este añadido «a cualquier precio» cabe ver contenidas las dos clases de desviaciones morales —en cuanto a la materia y en cuanto a la intención— que pueden pervertir el negocio del que procede el beneficio, aun siendo éste en sí mismo justo. Esto es lo que quisiera saber glosar esta tarde, empezando, puesto que éste es el cometido que se me ha señalado, por la demostración de que, en un mercado verdaderamente libre, los negocios y los beneficios que de ellos proceden son, en sí mismos, moralmente buenos, con independencia de su cuantía y del destino que los benefi-

ciarios den a los fondos ganados. Posteriormente añadiré las matizaciones pertinentes en razón a la materia del negocio y a la intencionalidad del negociante.

I. EL NEGOCIO A LA LUZ DEL PRECIO JUSTO

Los negocios se emprenden con vistas al beneficio. Sin embargo, el beneficio es sólo una magnitud residual; es lo que, después de haber sido satisfechos los derechos prioritarios de todos los que, de una forma u otra, han intervenido en el proceso, revierte a los titulares del capital de riesgo. Pero la verdadera aportación de la actividad empresarial a la sociedad es muy superior al mero beneficio. Veamos cómo. Si del importe de las ventas netas deducimos el coste de las primeras materias más los costes incurridos en su transformación, prescindiendo de los gastos de personal, de las amortizaciones y provisiones, que son gastos sin desembolso, y de los intereses de las deudas y otros costes financieros, habremos obtenido lo que, *grosso modo*, podemos llamar valor económico añadido por la actividad empresarial. Esta riqueza creada por la empresa es la que se reparte entre todos los que han contribuido al proceso productivo. Es la renta generada por y para los que aportaron capital, de riesgo o de deuda, y trabajo, directivo u operativo; al tiempo que, a título de impuesto sobre el beneficio, se detrae la parte que se atribuye el Estado.

Ahora bien, en mi opinión, esta actividad y su fruto podrá calificarse como de moralmente buena si los precios de compra y venta que han intervenido en todas las fases del proceso pueden considerarse como precios justos. Y ¿qué hay que entender por precio justo? Intentemos verlo a la luz de las más prestigiosas fuentes de filosofía moral.

Tomás de Aquino, que vivió en el siglo XIII y que, como es bien sabido, elaboró, apoyándose, en Platón, Aristóteles y San

Agustín, un esquema universal filosófico-teológico, demostró saber bastante de economía, basada para él en la propiedad privada y el intercambio, y, al tratar de la justicia, dedicó un lugar destacado a los asuntos económicos, como puede comprobarse con sólo leer el índice de su famosa *Summa Theologica*. Pues bien, tanto él como su maestro Alberto Magno dejan claro que el precio justo es el precio de mercado. El maestro, en sus comentarios a las Sentencias de Pedro Lombardo, define el precio justo diciendo que «es el valor de los productos según la estimación del mercado (*secundum aestimationem fori*) en el momento de la venta».

El Aquinatense, en la cuestión 77 de la Sección Segunda de la Segunda Parte de la *Summa*, que es donde más trata de estos temas, reconoce que «*el precio justo no siempre está exactamente determinado, sino que más bien se fija por medio de cierta estimación aproximada, de suerte que un ligero aumento o disminución del mismo no parece destruir la igualdad de la justicia*». Parece claro que está describiendo el mecanismo del mercado. Así lo entiende Thomas de Vio, el cardenal Cayetano, considerado como el más autorizado intérprete de la *Summa*, quien, al comentar esta cuestión, concluye que para Aquino el precio justo es «el que en un determinado momento se puede obtener de los compradores, asumiendo un conocimiento común y en ausencia de cualquier fraude y coerción». Diríase que estamos oyendo una definición moderna de mercado, constituido por suficiente número de compradores y vendedores, correctamente informados y en ausencia de cualquier práctica monopolística. De hecho, para los escolásticos el monopolio era una ofensa en contra de la libertad y tenía un carácter criminal debido a la confabulación en que se basa.

En esta línea, es importante la aportación de Bernardino de Siena, que vivió entre 1380 y 1444 y está considerado como el más notable economista de la Edad Media, el cual considera que las fuentes de valor de los bienes son la utilidad, la escasez y la aportación de placer. Para él, el precio justo se determina

por «la estimación que se hace, en común, por los ciudadanos a la comunidad». Como es evidente que esta estimación no la harán votando, queda claro que se está hablando del precio de mercado. Esta era la doctrina común entre los escolásticos medievales, ya que derivaba de la ley romana, en cuyo *Digesto* se lee: «Res tantum valet quantum vendi potest, sed communiter». Lo que hoy traducimos diciendo que «una cosa vale lo que dan por ella».

II. LA ESCUELA DE SALAMANCA

Esta misma concepción del precio justo fue defendida por la Escuela de Salamanca, fundada a partir del magisterio del gran jurista Francisco de Vitoria, quien, en 1526, empezó a enseñar en aquella Universidad. Esta Escuela tuvo su época de oro, que duró hasta la desaparición de Domingo Báñez, en 1604, pero continuó, sobre todo por lo que se refiere al Derecho de gentes, hasta la muerte de Francisco Suárez de Toledo, en 1617. Contra la tesis de John Duns Scoto, fallecido en los albores del siglo XIV, y de sus seguidores, que defendían en solitario una teoría del precio justo desvinculada del mercado y basada en el precio de coste, Vitoria y sus discípulos sin excepción insisten en que debe ponerse atención solamente a la oferta y a la demanda, sin considerar los costes laborales, gastos o riesgos incurridos; los productores ineficientes o los especuladores infortunados deberían simplemente sufrir las consecuencias de su incompetencia, mala suerte o cálculos erróneos. Domingo de Soto, segundo sucesor de Vitoria en su cátedra de Salamanca, defiende el precio de mercado diciendo que «una cosa vale aquello por lo que puede ser vendida, excluida la violencia, el fraude y el dolo»; es decir, el precio libremente debatido en un mercado en «competencia», palabra que concretamente usa a fines del siglo XVI Luis de Molina, quien ocupó por más de veinte años una cátedra en la

Universidad de Evora, cuando dice que la competencia —*concurrentium*— entre muchos compradores, más unas veces que otras, y su mayor avidez hará subir los precios; en cambio, la rareza de compradores los hará descender.

Es cierto que la mayoría de los doctores escolásticos en el siglo XVI aceptaban que, al lado del precio al que por estimación comúnmente llega el mercado, al que también llaman precio natural, estaba el precio establecido por la autoridad en atención al bien común, al que llaman precio legal, coincidiendo todos en que el precio justo lo fijaba la ley o lo determinaba la estimación común. No podría ser otra la postura, dado el respeto a la ley y a su cumplimiento que alentaba en estos tratadistas. Pero no es menos cierto que los maestros salmantinos miraban la regulación del precio por parte del Estado con la mayor desaprobación. A este respecto es incluso llamativa la postura de Martín de Azpilcueta, más conocido por el Dr. Navarro, compañero de Francisco de Vitoria, quien tajantemente se opuso a la regulación del precio «porque era innecesaria cuando había abundancia e inefectiva o dañina cuando había escasez».

Es más, Juan de Medina, de la misma Escuela de Salamanca, ferviente defensor de la tesis según la cual los que se meten en negocios han de asumir las pérdidas de la misma manera que tienen derecho a los beneficios, dice que el único caso en que el negociante debe estar protegido de pérdidas, mediante subsidio estatal, es cuando tiene que vender a precio fijado por los gobernantes. Con lo cual aporta un nuevo argumento contra el precio legal, ya que, dice, los subsidios a las empresas perjudican a la sociedad por entero. Y el famoso Juan de Mariana (1537-1624) coincide con esta opinión, precisando que aquellos que, temiendo por la quiebra de sus negocios, recurren a la autoridad, como un naufrago a la roca, intentando aliviar así sus dificultades a costa de la sociedad, son los más perniciosos de los hombres. Todos ellos, concluye, deben ser rechazados y evitados con el mayor cuidado.

En resumen, para el pensamiento escolástico, coincidente en gran parte con la doctrina liberal clásica, no hay más que un precio moralmente justo: el precio de mercado. Por lo tanto, el beneficio —y la actividad empresarial de la que el beneficio procede— se justifica siempre que haya sido obtenido a partir del precio de venta logrado en un mercado de libre competencia. Y se justifica con independencia del tamaño alcanzado.

III. DISGRESION SOBRE LOS SINDICATOS

Idénticas consideraciones podrían hacerse desde el punto de vista de los factores de la producción y, en especial, de los salarios, ya que para los escolásticos esta es una cuestión de justicia esencialmente no distributiva, sino conmutativa, y, por lo tanto, su teoría de los salarios discurre en los mismos términos que en su teoría al cuadro actual, modificado, en unos aspectos para bien y en otros para mal, con la presencia de los sindicatos de trabajadores. Diré tan sólo que, en mi opinión, los intereses de los trabajadores no siempre coinciden con los objetivos, más políticos que sociales, de los líderes sindicales. En mi opinión, y en la de prestigiosos estudiosos de la materia, los sindicatos se equivocan, en perjuicio de la clase que dicen defender, cuando abogan por excesivos salarios nominales, que, al desatar tensiones inflacionistas, reducen los salarios reales, amén de producir más desempleo. Lo mismo sucede cuando piden la reducción de la jornada semanal de trabajo, sin reducción equivalente del salario semanal, con lo cual no se logra, como declaran pretender, el reparto del trabajo disponible, sino la elevación de los costes laborales unitarios, con el consiguiente desánimo a la creación de puestos de trabajo.

Ejemplos también de esta discrepancia entre los objetivos sindicales y el bienestar de los trabajadores podrían ser el sa-

lario mínimo legal, que evidentemente frena la contratación; y la oposición al contrato de aprendizaje, al preferir tener jóvenes subsidiados por falta de primer empleo a tenerlos trabajando como aprendices o meritorios con salario por debajo del de convenio; así como la oposición, bajo pretexto de la que llaman «precariedad» del empleo, a los contratos temporales. Para mí es evidente que, por lo menos ahora y en Europa, los sindicatos de clase se dirigen solamente a la captación de afiliados entre los obreros con trabajo, desinteresándose totalmente de los que no lo tienen.

IV. EL TAMAÑO DEL BENEFICIO

Decía hace un momento que el beneficio obtenido en un mercado de libre competencia se justifica por sí mismo con independencia de su tamaño. Algunos, sin embargo, amparándose, según dicen, en la Doctrina Social de la Iglesia, quieren poner límites al beneficio y pretenden señalar los porcentajes —14 por 100, 12 por 100 o cualquier otro listón— por encima de los cuales el beneficio sería inmoral, cosa que no aparece en ninguna de las encíclicas que, desde la *Rerum novarum* (1891) hasta la *Sollicitudo Rei Socialis* (1987), cubren un siglo de Doctrina Social de la Iglesia. Este propósito de juzgar la moralidad del beneficio mirando a su tamaño me parece completamente desacertado. No, no es el tamaño lo que hace justo o injusto el beneficio: es la manera como ha sido alcanzado. Si el beneficio, en cualquier clase de empresa, se obtuviera a partir de un precio, de compra o de venta, fruto de la coacción, el abuso o el fraude, el beneficio sería injusto, por muy pequeño que fuera el porcentaje logrado. Por contra, si el beneficio ha sido limpiamente obtenido, en noble competencia, el beneficio es moralmente justo, por grande que sea, siendo fácil demostrar que cuanto más alto sea el beneficio de la empresa mejor habrá sido para todos, empezando por re-

cordar que cuanto mayor sea el beneficio tanto mayor será la capacidad del Estado, vía impositiva, para cubrir aquellas necesidades que en aplicación del principio de subsidiariedad debe atender.

Por otra parte, operando en régimen de mercado libre, que es el supuesto en que se mueven estas reflexiones, la verdad es que la preocupación de limitar por razones éticas el beneficio no debe presentarse, ya que el beneficio, en ausencia de prácticas contrarias a la competencia, nunca puede ser excesivo, porque cuando fuera superior a la rentabilidad que el mercado de capitales exige, en función del riesgo inherente a cada actividad, la competencia actuaría en el sentido de la reducción de los márgenes, llevando finalmente el beneficio a la situación de equilibrio.

V. EL USO DEL BENEFICIO

Decía también que la bondad moral del beneficio, obtenido en un mercado de libre competencia, no depende del uso que los destinatarios del beneficio hagan del mismo, como a veces se oye decir. La verdad es que no entiendo muy bien a qué se refieren los que esgrimen esta restricción. Hemos visto cómo se reparte la renta generada por la actividad empresarial, la última parte de la cual es el beneficio. Pienso que a nadie se le ocurriría preguntar qué han hecho los trabajadores con su salario o los prestamistas con sus rentas para calificar los salarios y los intereses de justos o no, según el buen o mal uso, moralmente hablando, que sus perceptores hagan con el dinero recibido. El mismo trato habrá que dar, por tanto, a la parte de la renta, el beneficio propiamente dicho, atribuido a los titulares del capital de riesgo, en el bien entendido que éstos serían los que, en este curioso planteamiento, menos explicaciones tendrían que dar, ya que en una buena porción de lo

que les ha tocado, tal vez más de la mitad no han tenido ni la oportunidad de usarla ni para el bien ni para el mal, ya que les ha sido retenida y, de hecho, ha sido empleada en algo tan bueno como es asegurar el mantenimiento y la expansión de la actividad empresarial.

VI. LAS PRACTICAS CONTRA EL MERCADO

En resumen —para acabar esta parte de mi exposición—, que la preocupación ética en los mercados de libre competencia, como hemos visto al repasar la doctrina, desemboca esencialmente en no ir contra el mercado. En este sentido, son reprobables, moralmente hablando, en primer lugar, las confabulaciones de carácter monopolístico, oligopolístico o tendentes a distorsionar la libertad de competencia; y, en segundo lugar, la búsqueda, máxime si es por procedimientos torcidos, de situaciones de privilegio otorgadas, en forma de subsidios o concesiones, por parte de los organismos del Estado.

En estos momentos sacude nuestro país —agitada por las batallas políticas— una ola pestilente de denuncias de corrupción pública. Para defenderse de ello o para quitarle importancia y hasta cohonestarlo, algunos dicen que esto ha existido siempre y que, con mucha frecuencia, los empresarios se han visto obligados a pagar comisiones o sobornos para lograr sus objetivos. Es cierto; siempre han existido, en mayor o menor cuantía, funcionarios cohechadores o prevaricadores que han exigido dádivas para tomar decisiones sea en contra de la justicia, sea simplemente para cumplir o acelerar el cumplimiento de su deber. La doctrina, a este respecto, es clara. El empresario puede lícitamente acceder a estas demandas —inmorales, desde luego, en quien las formula— si es para asegurar la supervivencia de su empresa o el mantenimiento de la misma en la cuota de mercado que ostenta; se trata de una cooperación al mal involuntaria, o de voluntario indirecto,

para obtener el bien que se busca. En cambio, moralmente hablando, no puede, de propia iniciativa, sobornar o corromper al funcionario al objeto de lograr una situación de privilegio o de rápido enriquecimiento.

Yo no sé si, en una u otra forma, esta corrupción se da hoy más o menos que en otros tiempos. Lo que sí sé es que bajo gobiernos socialistas o en cualquier otra forma de intervencionismo gubernamental en la economía la corrupción tiene que ser, por definición, mayor; y tanto mayor cuanto mayor sea el nivel de intervencionismo. Esto es claro; cuando las posibilidades de actuación del sector privado dependen de decisiones administrativas, sean discrecionales sean regladas, el germen de la corrupción está sembrado: habrá funcionarios —al lado de otros muy respetables— que intentarán venderse y agentes económicos que intentarán comprarlos. Por contra, cuanto más libre sea la economía, más puro será el aire que se respire.

VII. LA MATERIA DEL NEGOCIO Y LA INTENCION DEL NEGOCIANTE

Me queda sólo decir dos palabras sobre la calificación moral del negocio basada en la materia del mismo y en la intencionalidad del empresario. En cuanto a lo primero, es evidente que hay actividades que, aun generando puestos de trabajo y riqueza para otros, son inaceptables, por razón de la materia, resultando claro también que una persona cristiana, o simplemente éticamente motivada, no debe inmiscuirse en ellas. Me refiero, por ejemplo, al negocio de la droga, al tráfico de armas para el terrorismo, a la industria de productos abortivos, a la de la pornografía y a otras actividades por el estilo que, por más que se desarrollen en un mercado totalmente competitivo, no pueden ser morales, ya que no sólo no prestan

servicio a la sociedad, sino que su actividad, dañina física y espiritualmente para las personas, es contraria al bien común.

Por lo que respecta a la intención del sujeto agente, ya he señalado cómo la busca exclusiva del beneficio «a cualquier precio» como fin último del obrar es moralmente censurable. Ahora me gustaría acabar en clave positiva, añadiendo que la actuación del negociante, que si se ejerce en condiciones de libre mercado, sin fraude, coacción o dolo, y tratando materia en sí misma buena, goza ya de una calificación moral buena, puede aumentar su valor ético si se realiza, utilizando palabras del Sumo Pontífice reinante, en conexión con el principio de solidaridad. Y ¿cómo puede vivir el empresario la solidaridad? El propio Juan Pablo II, al final del discurso de Verona a que me referí al comienzo, lo dice en dos palabras: «la solidaridad se realiza en el servicio».

Explorar las distintas maneras como el empresario, sin merma del esencial requisito de crear riqueza, puede servir a las demás personas, dentro y fuera de su empresa, cubriendo la gama que va desde procurar la realización de sus colaboradores, atendiendo a la vertiente subjetiva del trabajo, hasta la dispensación del mecenazgo para la educación y la cultura, pasando por la preservación del ambiente ecológico y social de su propio entorno, es tarea altamente estimulante que ahora yo no puedo abordar y dejo aquí, simplemente apuntada.

Reflexiones éticas sobre la actividad económica empresarial

Mons. Agustín García-Gasco y Vicente

Secretario General de la Conferencia Episcopal Española

I. ALGUNAS REFLEXIONES SOBRE LA ETICA EMPRESARIAL

1. La Conferencia Episcopal Española dice en el Documento *Los católicos en la vida pública*: «Los profesionales católicos necesitan de asociaciones que les faciliten formación cristiana específica, exigida por la complejidad de su actividad profesional, y les permitan manifestar públicamente sus posturas ante cuestiones de gran trascendencia ético-moral y, llegado el caso, les posibiliten la defensa eficaz de los derechos de la propia conciencia y de los valores éticos comprometidos en el ejercicio de su profesión.»

Otro tanto se puede decir de las asociaciones entre aquellos profesionales que tienen una especial relación con la vida económica; pensamos en los economistas, empresarios, agricultores, trabajadores, sin excluir la existencia de verdaderas asociaciones sindicales enriquecidas interiormente por la manera de considerar estos problemas y orientar moralmente sus soluciones (CVP, n.165 y 166).

Sin duda alguna, Acción Social Empresarial se encuadra en ese marco de asociaciones que alienta y promueve la Conferencia Episcopal y de las que espera frutos abundantes en su tarea de impregnar de una visión ética y moral el complejo mundo de los negocios.

2. Quisiera adelantar algunas precisiones. Me siento un cristiano con vosotros, y un Obispo para vosotros, es decir, un Pastor, cuya misión fundamental es evangelizar.

Por eso mis palabras son, ante todo, o al menos intentarán serlo, eco del Magisterio de la Iglesia en su Doctrina Social. Pues como ha dicho justamente Juan Pablo II: «La Doctrina Social católica es parte del 'ejercicio del ministerio de la evangelización en el campo social'» (cfr. SRS, n.41).

Desde esta perspectiva he redactado estas notas; no pretendo que sean una disertación profesoral, aunque tengan en cuenta las investigaciones en este campo, ni —como es obvio— una mera exhortación a cristianos que buscan realizar la visión evangélica de la vida en la noble profesión de empresarios.

3. Como Pastor de la Iglesia Católica, quisiera situaros ante uno de los desafíos más graves que el dinamismo vigente en la economía plantea a la visión humana y cristiana de la empresa, y de los negocios en general.

Me refiero a aquella visión del mundo de la economía según la cual el *dinamismo de los procesos económicos está regido por fines y leyes propias, de tal modo que en sí mismas no incluyan de alguna manera una dimensión ética y moral*. Se produce así una disociación entre «ética y economía», más aún, se abre un foso entre ambas dimensiones y se cae en el llamado «economicismo» (cfr. Juan Pablo II, *Laborem exercens*), o lo que es peor, en el denominado «darwinismo económico».

Sinceramente creo que en el contexto económico y social en el que está situada España, después de su integración en el Mercado Común Europeo, esta tendencia «economicista» es una corriente que penetra en el mundo de los negocios, y ante la cual el «empresario humano y cristiano» y las asociaciones católicas para empresarios deben reaccionar y tratar de influir

para que se logre una vertebración adecuada en el binomio «Ética-Economía».

En esta perspectiva se comprende la «recuperación y vigencia», en el debate sobre la economía actual, de su dimensión ética, no sólo en los foros específicamente cristianos, sino también, al menos de algún modo, en el seno de los círculos económicos como tales.

Sin tratar de hacer historia, ¿cómo no recordar la pregunta sobre «el crecimiento cero», de hace algunos años, en el Mercado Común Europeo? Sin duda subyacía la preocupación ética y moral ante un desarrollo económico, de corte prácticamente «estructural», sumergido en lo que la *Sollicitudo Rei Socialis* llama «el proceso indefinido» (cfr. SRS, n.31).

4. Los acontecimientos políticos, económicos y sociales a que asistimos hoy en Europa, con el desmoronamiento del bloque del Este europeo, y la apertura de las naciones de la Europa central y oriental, hacen más urgente la necesidad de que el mundo de la economía y los negocios recobren, con fuerza, su dimensión ética y moral.

No son unos pocos los que se preguntan si la respuesta del bloque del Oeste, encarnado por las potencias económicas de Occidente, y en concreto por el Mercado Común Europeo, no va a ser otra que la de poder disponer de nuevos espacios para extender sus negocios e imponer su propio sistema.

Uno de los grandes protagonistas de estos cambios históricos, el Papa Juan Pablo II, ha llamado la atención de Europa y del mundo sobre los peligros que acechan a las nuevas naciones libres de Europa de dejarse atrapar, entre otras cosas, por el materialismo y el consumismo transportado por Occidente. Así lo ha expresado públicamente en su reciente viaje a Checoslovaquia.

5. Este clima que rodea al mundo de la economía y de los negocios en Occidente afecta, sin duda, al entorno español.

No voy a entrar a hacer un análisis estructural de la economía española, ni voy a hacer una radiografía del movimiento de los negocios.

Sí quiero recordar que, según recientes estudios, «no es sólo preocupante el hecho de que, en estos años, hayan aparecido en el *ranking* social los ‘nuevos ricos’ de nuestro tiempo, convertidos en centro de atención y como modelos a los que hay que imitar».

Se han convertido en el «modelo ético» más importante, en el objeto que capta las miradas de todos y atrae los deseos de la mayoría.

Se busca y desea el «dinero fácil» fruto de la pura especulación de dudosa procedencia en cuanto a los medios. Lo único importante es el fin deseado: *TENER MAS*.

Los mismos responsables de la economía española no dudaron en su día en afirmar que España es uno de los pocos países en los que uno se puede hacer rico rápidamente (cfr. *Misión Abierta: La riqueza en un mundo insolidario*, n.3, 1988-1989, p.9-12).

¿No podemos sospechar con razón que los *procesos económicos de nuestro país están, en buena parte, movidos por el exclusivo afán de ganancia y por «la sed de poder»?* (cfr. SRS, n.37).

Por supuesto, justo es decirlo, ni todos los economistas y empresarios están afectados por esta sospecha, ni faltan entre nosotros entidades y asociaciones que se esfuerzan por «sanear este ambiente». ASE es una de ellas.

II. EL SERVICIO AL HOMBRE INTEGRAL

6. He querido hacer las precisiones precedentes con el fin de situar convenientemente el planteamiento del tema que nos ocupa en este encuentro: *la ética y el mundo de los negocios*.

No cabe duda, por todo lo dicho, de que es necesario y urgente introducir en el entramado de la economía y de los negocios la dimensión moral.

El Concilio Vaticano II afirma con claridad y precisión, después de exponer las inquietudes que suscita la economía mundial, tanto en las naciones de economía colectivizada como en las otras... (GS, n.63), que «la finalidad fundamental de la producción no es *el mero crecimiento de los productos, ni el beneficio, ni el poder, sino el servicio del hombre, del hombre integral*. Teniendo en cuenta sus necesidades materiales y sus exigencias intelectuales, morales, espirituales y religiosas, de todo hombre, decimos, de todo grupo de hombres, sin distinción de raza o continente. De esta forma *la actividad económica debe ejercerse, siguiendo sus métodos y leyes propias, dentro del ámbito del orden moral*, para que se cumplan así los designios de Dios sobre el hombre» (n.64).

Las reflexiones anteriores justifican sobradamente la necesidad de afirmar este «*humanismo*» de la economía. En esta hora en la que la humanidad avanza hacia nuevas conquistas y hacia una vida mejor, en lugar de «*mitigar las desigualdades sociales*», con demasiada frecuencia, prosigue el Concilio, trae consigo un endurecimiento de ellas y, a veces, hasta un retroceso en las condiciones de vida de los más débiles y un desprecio por los pobres.

Mientras muchedumbres inmensas carecen de lo estrictamente necesario, algunos, aun en los países menos desarrollados, viven en la opulencia o malgastan sin consideración. El lujo *pulula* junto a la miseria. Y *mientras unos pocos disponen*

de un poder amplísimo de decisión, muchos carecen de toda iniciativa y de toda responsabilidad, viviendo con frecuencia en condiciones de vida y de trabajo indignas de la persona humana (GS, n.63).

El diagnóstico es textual del Concilio Vaticano II, seguido, completado y profundizado por el Magisterio de la Iglesia en las Encíclicas sociales de los últimos tiempos: *Populorum progressio* (Pablo VI), *Laborem exercens* y *Sollicitudo Rei Socialis*, de Juan Pablo II.

He tenido interés en inspirarme directamente en el Vaticano II. No debemos olvidar que, en ciertos círculos, incluso católicos, se ha criticado y se desconfía de los análisis y orientaciones de estas Encíclicas sociales. Y no es que yo no esté de acuerdo con el Magisterio Pontificio. Lo estoy no sólo como Pastor, sino como observador de la situación y del dinamismo de la economía y sus relaciones con el hombre.

Lo que intento poner de relieve *es que*, en buena parte, *aunque parezca paradójico, aún está inédito el mensaje del Concilio Vaticano II en la Iglesia.*

Ya no es este o aquel Papa, este o aquel Obispo, quien afirma la precariedad, por decirlo de una forma suave, de la dimensión ética y humana de la economía; es el Concilio Vaticano II, en el que se reflejaron todas las inquietudes y las esperanzas de la humanidad, como en ningún otro de la historia de la Iglesia.

En el corazón de todo hombre, y muy especialmente en los empresarios católicos, debe resonar con acento interpelador este mensaje del Concilio: «El hombre es el autor, el centro y el fin de toda la vida económica y social» (GS, n.63).

7. Por todo ello, *podemos y debemos preguntarnos*, en este foro de empresarios católicos, si, con demasiada frecuencia, no restringimos el problema ético de los negocios a «una mo-

ralización individual», cayendo a menudo en lo que el mismo Concilio llama «ética individualista» (GS, n.301).

Podemos y debemos preguntarnos si el beneficio «no es también con demasiada frecuencia el móvil dominante, y no el servicio al hombre integral, de los procesos económicos».

Podemos y debemos preguntarnos si en el ejercicio de los negocios económicos un empresario católico no solamente tiene que tener en cuenta la Doctrina Social de la Iglesia, sino que, sobre todo si forma parte de los círculos llamados «poderes fácticos» de la economía, se pregunta de qué manera va a influir en la transformación de unos mecanismos económicos que, de hecho, como dicen las mismas Encíclicas, a menudo se convierten en «estructuras de pecado» y en «mecanismos perversos».

Como afirma Juan Pablo II en la *Sollicitudo Rei Socialis*, son fruto de muchos pecados personales, que introducen en el mundo «condicionamientos y obstáculos que van más allá de las acciones y de la breve vida de los individuos» (SRS, n.36).

8. Creo que ha llegado la hora de elevar a este nivel de reflexión ética «*la moral de los negocios*». De lo contrario no abordaremos el problema en sus raíces, y mientras el dinamismo económico ha creado y acumulado más riqueza, *el hombre se nos escapa de las manos*.

Es verdad que *el hombre de negocios humano, y por lo mismo cristiano, se mueve en un entorno viciado por el «economicismo» al uso*.

Es cierto. Pero deslindemos los planos. Un nivel es el de la identidad y la orientación de la actividad económica al servicio del hombre, y otro el de las circunstancias en las que ha de moverse el hombre o mujer de negocios cristiano.

Es fundamental y prioritario hoy incorporar a los hábitos empresariales la «dimensión antropológica», y trabajar gra-

dualmente, como ya decía la *Laborem exercens*, por introducir las reformas necesarias en función del bien común y del servicio al hombre. Y, a la vez, considerar «la inflexión» necesaria ante el hombre concreto y la coyuntura económica y social que le condiciona para que obre «con una conciencia moralmente recta».

De esta forma no se cae en brazos de un «*pragmatismo*» carente de referentes éticos fundamentales. ¿No es, acaso, «la gran tentación» de hoy en casi todos los campos de las relaciones humanas y de la vida social en general?

A propósito, *aunque sería correcto hacerlo, he eludido entrar en la lógica de los sistemas económicos*. Es conocida la Doctrina Social de la Iglesia al respecto. También aquí suscitó «recelos» la *Laborem exercens* en algunos sectores, para los cuales parece que equipararía el sistema liberal y colectivista. ¿No ha dado la razón a los críticos de la Encíclica la caída y fracaso del sistema colectivista en los países del Este europeo?

Sin entrar de lleno en el problema, la valoración de Juan Pablo II en la *Laborem exercens* se orienta a la necesidad de introducir transformaciones serias en ambos sistemas. La fuerza de la libertad humana se ha impuesto frente al totalitarismo en la Europa central y oriental, *aunque todavía hay que esperar el desarrollo de los acontecimientos*, no exentos de inquietudes e incógnitas de todo orden.

En cuanto al sistema liberal, siguiendo un discurso ya clásico y vigente en la Doctrina Social de la Iglesia, ¿se ha desprendido el sistema liberal de la tentación de girar en torno a la «palanca del beneficio individual» como motor determinante y fin prácticamente único de la Empresa? ¿Se ha liberado de la «tentación» de «darwinismo económico»?

Para no pocos analistas cristianos «la dinámica económica» española se mueve en las coordenadas del «capitalismo neoliberal», hijo, según ellos, del liberalismo económico y la «mera eficacia».

No es mi propósito entrar en estas cuestiones. Solamente recuerdo estas afirmaciones del Vaticano II:

- 1) «Dios ha destinado la tierra y cuanto ella contiene para uso de todos los hombres y pueblos. En consecuencia, los bienes creados deben llegar a todos en forma equitativa bajo la égida de la justicia y con la compañía de la caridad» (GS, 69).
- 2) «Sean las que sean las formas de la propiedad adaptadas a las instituciones legítimas de los pueblos, según las circunstancias diversas y variables, *jamás debe perderse de vista el destino universal de los bienes*» (GS, 69).

Juan Pablo II, en México, añadía que «sobre la propiedad privada *gravita una hipoteca social*» (cfr. Discurso a la III Conferencia del CELAM, 28-I-1979), y lo repite en SRS, n.42.

Todo ello lleva a la conclusión de que más allá de los sistemas hay una referencia ineludible y esencial: *la persona humana y los derechos humanos fundamentales*. En la medida en que cualquier sistema o modelo económico viole esos derechos inalienables «*amenaza al hombre*» y debe ser, cuando menos, reformado radicalmente.

No es a la Iglesia, ni a la Doctrina Social de la Iglesia —porque no es una «*tercera vía*»—, a la que corresponde arbitrar las medidas técnicas para que la economía y los negocios procedan éticamente y sirvan de verdad al hombre.

Como dice el mismo Concilio, «*compete a los laicos propiamente, aunque no exclusivamente, las tareas y el dinamismo seculares...*» (GS, 43).

III. VALOR ETICO Y CRISTIANO DE LA «PROFESION EMPRESARIAL»

9. Si en las consideraciones precedentes he tratado de analizar la dimensión antropológica o humana de la economía y los negocios, quisiera ahora centrarme, en esta segunda parte, en la aplicación a la profesión empresarial de aquel principio fundamental de la Doctrina Social de la Iglesia acerca de la identidad de la economía: *El hombre es el autor, el centro y el fin de la vida económica y social* (cfr. GS, 63).

Es decir, la palanca y el motor de todo el dinamismo de la economía y los negocios es *el hombre*. Ni el «maquinismo» de la informática a la que hoy asistimos pueden sustituir al hombre en su esfuerzo por dominar la naturaleza. La «tecnología punta» de nuestros días es maravillosa y nos está llevando a grandes avances científicos y cotas de progreso. Pero —como dijo el Papa Pablo VI en la Encíclica *Populorum progressio*, «no basta promover la técnica para que la tierra sea humanamente más habitable. Los errores de los que han ido por delante deben advertir a los que están en vías de desarrollo acerca de cuáles son los peligros que hay que evitar. *La tecnocracia del mañana puede engendrar males no menos temibles que los del liberalismo de ayer. Economía y técnica no tienen sentido si no es por el hombre, a quien deben servir*» (cfr. PP, 34).

10. Sin duda alguna aquí aparece como sujeto activo y fundamental el hombre emprendedor y empresario que promueve y crea nuevas fuentes de riqueza y de progreso. No es necesario advertir que, como ha señalado Juan Pablo II, en el dinamismo económico *el trabajo* es la clave de todo el proceso, y el hombre, ya sea empresario u obrero, son los sujetos activos a cuyo servicio, según su propia misión, está el capital, el trabajo mismo y la técnica (cfr. LE, *passim*).

Me detengo ahora en la figura del empresario *como promotor del mundo de los negocios*. Hablo a una asociación católica de empresarios, y a ellos quiero dirigirles algunas reflexiones.

11. En primer lugar recordaros que Juan Pablo II, en su Exhortación Apostólica *Christi Fideles Laici*, afirma categóricamente: «*El servicio a la sociedad por parte de los fieles laicos encuentra su momento esencial en la cuestión económico-social, que tiene por clave la organización del trabajo*» (cfr. CFL, 43). «*Todo este campo —prosigue el Papa— viene a formar parte de la misión de los fieles laicos.*»

En esta perspectiva adquiere todo su valor y significado ético y evangélico la profesión empresarial: es parte propia de su misión en la participación de la única misión evangelizadora de la Iglesia a la que pertenece y es la aportación, como creyentes, y como miembros de la sociedad, al progreso humano.

Desearía hacer hincapié en esta dimensión cristiana y humana de vuestra vocación empresarial.

Entregados con mirada evangélica y competencia profesional a promover el mundo de los negocios con responsabilidad ética, humana, *construís la Iglesia y la Sociedad*.

La tarea empresarial es algo más, mucho más que un medio de vida o una manera de alcanzar un puesto o nivel en la vida social, o una manera de ganar dinero. Es «una vocación». Como dice Juan Pablo II en su primera Encíclica, «cada cristiano participa de la 'realeza' de Cristo y, por lo mismo, su existencia concreta 'es un don de Dios' con el que participa en la misión salvadora de la Iglesia, sirve a los demás y construye la Iglesia y las Comunidades fraternas en las varias esferas de la existencia humana sobre la tierra» [cfr. *Redemptor Hominis*, 20(91)].

Amigos empresarios, hoy más que nunca es necesaria la vocación empresarial cristiana. Cuando la corrupción enrarece y envilece el desafío de la creación, que nos ha sido confiada por el Creador para que la desarrollemos, siendo de algún modo cocreadores con El; cuando los sistemas económicos y sociales, carentes de la dimensión ética necesaria, explotan al hombre; cuando «la ambición de ganancia» excesiva y la «ambición de poder» se apoderan del mundo de los negocios, *la figura del empresario cristiano* cobra un significado relevante en la sociedad en que vivimos. Se ha dicho que en la construcción de la nueva Europa se corre el riesgo de fabricar «un gigante *sin alma*», cuya imagen sería un mundo de mercaderes y nada más. Los empresarios cristianos, junto con todos aquellos que, aunque no compartan la misma fe, sin embargo sí comparten las mismas preocupaciones e inquietudes éticas y humanas, están llamados a dar a la actividad económica «*ese suplemento de alma*» de que hablaba Henri Bergson...

12. Empresarios, no especuladores.

Estudios serios de la economía española y del mundo de los negocios indican que una buena parte del crecimiento económico español se ha llevado a cabo por iniciativa de «pseudoempresarios» que han sabido mover los resortes de la especulación.

Podéis y debéis preguntaros, en tanto que empresarios cristianos, ¿en qué medida han servido a la causa del hombre, a la solidaridad como agentes de la actividad económica? ¿Cuántos puestos de trabajo ha creado este «modelo» de nuevos «empresarios triunfadores»?

Recientemente, la Comisión Episcopal de Pastoral Social escribía en su comunicado para el Día del Amor Fraternal: «Una sociedad para la que el valor dominante es el éxito y el dinero, en la que la corrupción es admitida o tolerada, no puede ofrecer espacios solidarios y fraternos. Se configura en-

tre nosotros un modelo de sociedad permisiva, carente de valores éticos fundamentales para el hombre.»

«¿Cómo justificar el afincamiento de una *sociedad dual* en la que aumentan las desigualdades y crece el número de los pobres y marginados, a la vez que se enriquecen cada vez más unos pocos?»

En este ambiente, el testimonio y compromiso de los empresarios cristianos, artífices y motores de una actividad económica justa y solidaria, representan la aportación «de una *pedra ética*» de primera calidad para la construcción de una *sociedad más humana, justa y solidaria*.

13. Empresarios dotados de creatividad para promover nuevas iniciativas, nuevas empresas creadoras de empleo y de riqueza, al servicio del hombre, de todos los hombres.

Hoy tiene valor especial esta dimensión ética del empresario. En 1984, el Magisterio a través de la Comisión Episcopal de Pastoral Social, afirmaba: «ni la creación de puestos de trabajo ni la superación de la crisis económica serán posibles *sin empresas prósperas*, o simplemente viables, sin una paz social más duradera, sin un incremento importante de las inversiones...; lo que nosotros pedimos es una política redistributiva más justa del trabajo, pero *dentro de una concepción dinámica* de la economía, es decir, de *una economía capaz de crear nuevos puestos de trabajo* en áreas nuevas, con espíritu nuevo» (cfr. *Crisis económica y responsabilidad moral*. Declaración de la Comisión Episcopal de Pastoral Social, Edice, 1984, n.3 y 3.3).

A la altura de 1990, cuando España está ya integrada en la Comunidad Económica Europea y nos acercamos a 1992, los empresarios cristianos españoles —me dirijo ahora a éstos— tienen el deber moral de afrontar el desafío que la nueva situación nos plantea. Simplemente quiero subrayar esta di-

mención moral, sin entrar en los complejos problemas que todo ello plantea.

Antes me refería al fenómeno generalizado de la especulación. Como consecuencia, no ha crecido sensiblemente el *empresariado emprendedor de nuevas iniciativas* para poner en marcha una *economía dinámica, creadora de empleo*.

La tentación «de la huida» hacia «la especulación» acecha constantemente. El empresariado cristiano está ante una oportunidad de mostrar «la eficacia de la Doctrina Social Católica».

No debemos olvidar que una de las debilidades del catolicismo español es «su déficit de compromiso social». Así lo hizo público el Presidente de la Conferencia Episcopal Española, Cardenal Suquía, en su discurso de presentación a la Asamblea Plenaria del Episcopado de la Encíclica *Sollicitudo Rei Socialis*.

14. También como «empresarios indirectos».

Los aspectos éticos que he señalado hasta ahora, más bien son aplicables al «empresario directo», es decir, normalmente a aquel empresario que, personal y responsablemente, se arriesga y crea una empresa. Ha sido Juan Pablo II quien en la *Laborem exercens* ha introducido en la Doctrina Social Católica esta distinción.

Sin duda en un «espectro económico» en el que el Estado y las nuevas estructuras económicas, como el Mercado Común o las conexiones internacionales de la economía, *de hecho*, están marcando el rumbo de la economía nacional y mundial, hay *muchos problemas* que superan la responsabilidad personal del empresario directo y que inciden *en la del indirecto*.

Juan Pablo II apunta en concreto a la incidencia de este fenómeno en la *distancia creciente entre los países ricos y los más pobres* (LE, 17).

No trato de abordar todos los problemas éticos que plantea en general «el empresariado indirecto». Ahora llamo la atención de los empresarios cristianos acerca de la obligación moral *de influir a todos los niveles, económicos, políticos, sociales*, para que estas «estructuras económicas que forman el empresariado indirecto» no sean «estructuras y mecanismos de pecado», las cuales, en lugar de servir al hombre y a la sociedad equitativamente, constituyen «verdaderos centros de poder» que *manipulan a las personas y a la sociedad*.

Juan Pablo II se ha referido expresamente a la necesidad de «denunciar la existencia de unos mecanismos económicos, financieros y sociales, los cuales, aunque manejados por la libertad de los hombres, *funcionan de modo casi automático*, haciendo más rígidas las situaciones de riqueza de los unos y la pobreza de los otros. Estos mecanismos maniobrados por los países más desarrollados, de modo directo o indirecto, *favorecen*, a causa de su mismo funcionamiento, *los intereses de los que los maniobran*, aunque terminen por sofocar o condicionar las economías de los países menos desarrollados. Es necesario *someter en el futuro estos mecanismos* a un análisis atento bajo el aspecto ético-moral» (SRS, 16).

Es evidente que *podéis y debéis preguntaros*, en tanto que empresarios y agentes del dinamismo económico, en qué medida el empresario cristiano puede contribuir a consolidar esos «mecanismos manipuladores» de los procesos económicos.

Más aún: podemos y debemos preguntarnos en qué medida las organizaciones empresariales cristianas «trabajan eficazmente por sanear y orientar éticamente el empresariado indirecto».

15. Para terminar estas pinceladas éticas de la figura del empresario cristiano, quisiera habláramos de *la profesión empresarial como cauce de realización personal y camino de santidad cristiana*.

En efecto, en la línea ya indicada, la profesión es «una vocación, un don de Dios». El Concilio afirma: «Los cristianos que tienen parte activa en el movimiento económico y social de nuestro tiempo y luchan por la justicia y la caridad, convézanse de que pueden contribuir mucho al bienestar de la humanidad y a la paz del mundo. *Individual y colectivamente* den ejemplo en este campo.

Adquirida la competencia profesional y la experiencia que son absolutamente necesarias, respeten en la acción temporal la *justa jerarquía de valores*, la fidelidad a Cristo y al Evangelio, a fin de que toda su vida, así individual como social, quede saturada con el *espíritu de las bienaventuranzas y particularmente con el espíritu* de la pobreza.

Quien, con obediencia a Cristo, busca ante todo el Reino de Dios, encuentra en éste un amor más y más puro para ayudar a todos sus hermanos y para realizar la obra de la justicia, bajo la inspiración de la caridad» (GS, 72).

El Sínodo de los Laicos insistió en la misma línea. La formación y el compromiso social mediante la aplicación de la Doctrina Social de la Iglesia es parte integrante de la santidad cristiana, principalmente del laicado.

16. Formación social.

Animo en su labor a Acción Social Empresarial. Espero que crezcáis y hagáis de los nuevos Estatutos que habéis propuesto a la Jerarquía para su aprobación una fuente de iniciativas sociales eficaces, que contribuyan a transformar la sociedad cristianamente.

Os recuerdo aquellas orientaciones de la *Christi Fideles Laici* en relación con la formación social: «Es absolutamente indispensable —sobre todo para los fieles laicos comprometidos de diversos modos en el campo social— un conocimiento más exacto de la *Doctrina Social de la Iglesia*» (CFL, 60).

Haced creíble vuestra fe ante el complejo mundo de la economía y en los entresijos de los negocios.

Mostrad con obras que la Doctrina Social de la Iglesia es eficaz para dar respuesta a los problemas sociales de nuestro tiempo.

17. Final.

Os dije al comienzo de esta intervención que me dirigía a vosotros ante todo como Pastor, como evangelizador.

Pues bien, quisiera terminar recordándoos que la Iglesia española está empeñada en llevar a cabo una «Nueva Evangelización» que dé vigor cristiano y presencia salvadora seria a nuestra condición de creyentes en Cristo y miembros de la Iglesia católica.

Contamos con los empresarios católicos para llevar a cabo este empeño. Os ayudarán a realizar el compromiso las palabras alentadoras de Juan Pablo II a los empresarios españoles, en Barcelona, durante la Visita Apostólica a nuestro país en 1982: «El mundo económico —lo sabéis bien— está sufriendo desde hace tiempo una gran crisis. La cuestión social, de un problema 'de clases', se ha transformado en un 'problema mundial'... Ante las dificultades, no vaciléis, no dudéis de vosotros mismos, *no caigáis en la tentación de abandonar la empresa*, para dedicaros a actividades profesionales egoísticamente más tranquilas, menos comprometedoras. Superad estas tentaciones de evasión y seguid valientemente en vuestro puesto. esforzándoos por dar cada vez *un rostro más humanos* a la empresa, pensando en la gran aportación que ofrecéis al bien común cuando abris nuevas posibilidades de trabajo.

En el desarrollo de la Revolución Industrial se cometieron en el pasado, también por parte de los empresarios, errores no pequeños. No por ello hay que dejar de *reconocer y alabar* públicamente, queridos industriales, *vuestro dinamismo, espíritu*

de iniciativa, férrea voluntad, capacidad de creatividad y de riesgo, que han hecho de vosotros una figura clave en la historia económica y frente al futuro» (cfr. Barcelona, 7-XI-1982, n.8).

Anexo I

Principios generales de la ética de los negocios

Javier Gorosquieta

Asesor Religioso de ASE y Profesor del ICADE

I. EQUILIBRIO

En la vida de las empresas se suele presentar a menudo un conflicto o dilema entre su rendimiento o resultados económicos y lo que podríamos denominar su rendimiento social. Las empresas, por un lado, tienen que ser rentables. De lo contrario no podrán sobrevivir a largo plazo. Este es su rendimiento económico. Pero, por otra parte, las empresas han de reconocer sus obligaciones para con sus propios trabajadores, sus clientes, sus proveedores, sus distribuidores, sus accionistas y para con el público en general. Esto es su rendimiento social. Pero el problema —y la esencia del dilema ético en los negocios— es que en ocasiones las mejoras en el rendimiento económico —v.gr.: aumento de las ventas o disminución de los costes— solamente se pueden lograr a expensas de uno o más de esos grupos con los que la empresa tiene alguna forma de obligación.

Pongamos algunos ejemplos. Las economías de escala que siguen a una fusión pueden ser logradas únicamente si se eliminan los excedentes laborales sobrevenidos. Los beneficios de la distribución directa de la fábrica al detallista sólo se pueden realizar si son desplazados, marginados, los habituales mayoristas. Las ventajas de una central hidroeléctrica sólo se pueden obtener si se inunda el valle por el que corre el río y son desplazados los residentes del mismo.

¿Cómo decidir cuando nos vemos enfrentados con tales conflictos? ¿Cómo alcanzar el equilibrio entre los rendimientos económico y social, un equilibrio que sea «correcto», «adecuado», «justo»?

Parece que sólo existen tres formas de análisis en el intento de llegar al citado equilibrio.

Primero: el análisis económico.

La Teoría económica ha estudiado el comportamiento de los mercados reales y ha construido modelos teóricos, científicos, sobre el funcionamiento de los mismos. Ha elaborado, en particular, el modelo teórico de los mercados de competencia perfecta. [Son aquellos mercados que: *a*) lucen la transparencia informativa; *b*) se caracterizan por la concurrencia de un gran número de empresas vendedoras que compiten entre sí, por un lado, y de compradores atomizados, aislados, por otro; *c*) no son un coto cerrado, sino que están abiertos a la entrada de nuevas empresas y a la salida de las empresas que ya operan en él; *d*) intercambian un producto o servicio bien identificado comercialmente, tanto por sus propiedades esenciales como accidentales y externas; *e*) tratan un producto o servicio con demanda independiente, autónoma, no vinculada a la demanda de otros productos o servicios.]

Pues bien: algunos consideran como ideal ético el que los mercados reales se aproximen lo más posible a las condiciones de los mercados teóricos de la competencia perfecta. Piensan que someter la política económica al logro de mercados reales de gran competencia es todo lo que se puede y conviene hacer, en el campo de la macroeconomía, para alcanzar aquel equilibrio ético entre rendimientos económicos y rendimientos sociales de las empresas. Piensan asimismo que el empresario puede tener la conciencia tranquila de obrar éticamente bien si actúa en mercados reales de gran competencia y se somete a las exigencias de esta última en toda la política de empresa.

Ante esta postura creemos conveniente, en primer lugar, reconocer los grandes méritos éticos de la competencia perfecta, es decir, las considerables ventajas que ofrece a los consumidores y usuarios en general, destinatarios últimos de la macroeconomía y de la empresa. Enumeremos algunas:

- a) No puede haber abusos en materia de precios, ya que en ese mercado el precio de venta es, para cada empresa que actúa en él, un dato, una constante con lo que tiene que contar, no una variable que pueda modificar. Ello se produce en virtud del número elevado de empresas que intervienen y del hecho de que cada una de ellas ofrezca en el mercado una parte porcentual muy reducida de la oferta global.
- b) Hay un gran aliciente a la introducción del progreso tecnológico, ya que los empresarios pioneros, de vanguardia, en este sentido, pueden obtener temporalmente beneficios extraordinarios en relación con las empresas de los más rezagados. Y téngase en cuenta que ese progreso tecnológico suele beneficiar a los compradores y usuarios, ya que posibilita bien la caída de los costes unitarios de producción —y, por lo tanto, de los precios—, bien la mejora de la calidad.
- c) Tiende a asegurarse el normal suministro de los mercados. Porque, si se produjera un fenómeno de escasez, de momento subirían los precios; en una segunda fase aparecerían beneficios extraordinarios en las empresas actuantes en el mercado; en una tercera, esos beneficios extraordinarios atraerían a nuevas empresas competidoras; finalmente, y en consecuencia, se incrementaría la oferta y tendería a normalizarse de nuevo el grado de abastecimiento del mercado.

No hay duda de que estas ventajas son reales y que pueden contribuir a la calidad ética de la macroeconomía y de la em-

presa. Pero también es verdad que este criterio, tomado del análisis económico, tiene sus grandes fallas y limitaciones.

En primer lugar, no es suficientemente operativo en nuestro mundo real, ya que los mercados reales suelen estar frecuentemente muy lejanos de las condiciones de la competencia perfecta. Como hace ya tiempo puso de relieve Galbraith, vivimos en un mundo en que predominan las grandes corporaciones, un mundo que camina hacia situaciones cada vez más agudas de monopolio. Serias proyecciones anuncian que para el año 2025 la economía mundial estará controlada por sólo unas trescientas empresas multinacionales. Por lo tanto, el criterio de la competencia perfecta no es operativamente aplicable a la economía real. Queda en pie, sin embargo, el principio de que éticamente conviene favorecer y propugnar los mercados de gran competencia, por las ventajas arriba señaladas.

En segundo término, la distribución *funcional* de la renta, de los ingresos, que resulta según el papel que cada uno juega en la macroeconomía y en la empresa, puede no dar lugar a la distribución *personal* de los ingresos deseable y congruente desde el punto de vista ético, es decir, a una distribución *personal* que dé lugar a una sociedad relativamente igualitaria en los niveles de vida de la población. Por eso el denominado equilibrio de la industria o del mercado, de que nos habla el análisis económico, debe ser corregido y compensado por el intervencionismo del Estado, a través de la política fiscal, de la política de rentas, de la implantación del Estado del Bienestar, de las pensiones no contributivas, del salario social y ciudadano, etc. Alguna forma, por lo tanto, de economía mixta es una pura exigencia ética.

Finalmente, hay bienes y servicios socialmente útiles, cuya producción en cuantía suficiente no está garantizada por la iniciativa privada, por la simple libertad de empresa. Grandes obras de infraestructura, política medioambiental, adminis-

tración de justicia para todos, podrían ser otros tantos ejemplos de actividades generalmente no rentables y, por lo mismo, no apetecidas ni garantizadas por la iniciativa privada. Deben intervenir los poderes públicos. También en este punto, pues, el análisis económico de los mercados de gran competencia muestra sus limitaciones como criterio ético base para una ética de los negocios.

Segundo: el análisis legal.

Algunos creen encontrar en la ley positiva un sólido criterio o reconocimiento para una Ética de los Negocios. Piensan que todo lo que debe hacer un empresario o directivo de empresa es cumplir las leyes en vigor que le afectan o afectan a su establecimiento. Identifican moralidad con legalidad. Creen que, en efecto, las leyes positivas suelen reflejar los patrones o cánones morales, éticos, de la sociedad en que viven, y que es papel del Estado y de los poderes públicos legislar para el logro del bien común y, en concreto, del equilibrio en la resolución de los conflictos morales.

Mas a esta postura se le pueden oponer decisivas objeciones:

- 1.^a No todo puede quedar ordenado, regulado, por la ley. La ley no puede prever y proveer para todos los problemas éticos que se pueden presentar en una empresa. Es absolutamente imposible, por más casuística que quiera ser. Más bien la ley suele quedarse en los supuestos generales aun en los casos en que trata de descender a lo concreto. Por este motivo la ley positiva, que se supone justa desde la ética mientras no se demuestre lo contrario, puede considerarse, en principio, como norma válida, pero mínima, parcial, limitada de comportamiento. Aun en el mejor de los casos debe ser complementada por otros criterios.
- 2.^a ¿Desde dónde se elaboran las leyes? No precisamente

desde las propias leyes, sino desde otros principios más profundos. Los legisladores deben tener previamente otros criterios para discernir acertadamente lo que es justo, razonable, correcto para la realización y promoción del bien común de la colectividad. De acuerdo con ellos elaboran las leyes. Hay algo, pues, anterior y más hondo que la ley como principio básico, en concreto, de una Ética de los Negocios.

- 3.^a Dentro de la dinámica del Derecho, que debe ir paralela a la propia evolución histórica de la sociedad que aquél trata de normar o regular, algunas leyes pueden quedar obsoletas en un momento determinado, pueden pasar a la categoría de letra muerta. Sería absurdo sostener, aun en estos casos, a la ley positiva como criterio último de moralidad.
- 4.^a También las leyes positivas, obra humana al fin y al cabo, pueden cometer injusticias. En España tenemos el caso reciente de la regulación fiscal de las rentas familiares; el Tribunal Constitucional obligó a rectificar la legislación vigente en esta materia. No tendría sentido considerar a una norma con este riesgo como criterio último de moralidad.

Tercero: el análisis filosófico.

Filosofía es la ciencia que estudia la realidad por sus últimas causas, por sus últimos «porqués». Vamos preguntando el «porqué» de los fenómenos, iterativamente. No nos contentamos con la primera respuesta; seguimos preguntando: «y esto, ¿porqué?» Y así sucesivamente hasta que sentimos que tocamos fondo, que hemos llegado al fundamento de nuestra verdad. ¿Cuándo sucede esto? Cuando topamos ya con la evidencia, con la verdad que se nos impone por su misma deslumbrante claridad. Entonces ya no seguimos preguntando más porque lo vemos todo, convencidos, con absoluta claridad.

Ahora bien, hay dos clases de Filosofía: la Filosofía positiva y la Filosofía normativa. La positiva estudia cómo es la realidad. Es el caso de la Cosmología, la Teodicea, la Metafísica. La normativa investiga cómo debería ser la realidad. Es el caso de la Ética.

Nos interesa aquí, por lo tanto, la Filosofía normativa. Y así como puede haber una evidencia objetiva de lo que es, con una evidencia propia del mundo de los valores, con una evidencia axiológica. Estaríamos, entonces, ante el fundamento filosófico de la Ética, en general, y de la Ética de los Negocios en concreto. El nos podría conducir con seguridad en la búsqueda de lo que es justo, correcto, adecuado al intentar resolver los conflictos entre el rendimiento económico y el rendimiento social de la empresa.

Estimamos este camino válido, el único plenamente válido. Pero en nuestro mundo de hoy tropezamos con un pluralismo filosófico y, por lo tanto, ético, importante. Hay evidencias universalmente admitidas, por ejemplo, «no matarás al inocente», pero difieren considerablemente las escuelas a la hora de explicitar los fundamentos, el «porqué» de tales normativas.

II. LAS ESCUELAS FILOSÓFICAS

El camino del análisis filosófico proporciona la correcta búsqueda de los fundamentos de una Ética de los Negocios. El pluralismo de escuelas filosóficas implica, sin embargo, cierta dificultad. Evaluemos cuatro de estas escuelas.

1. El utilitarismo

El nombre se lo dio a esta escuela Jeremy Bentham (1748-1832). Fue también seguida por su contemporáneo John Stuart Mill.

Es una teoría teleológica, ya que juzga la «bondad» o «maldad» de una acción por sus resultados para la sociedad, para la colectividad. Así, un acto o decisión es «recto» si resulta en beneficio de las gentes y es «malo», por el contrario, si les daña o perjudica. El objetivo y la meta obvia del utilitarismo es crear el mayor grado de beneficios para el mayor número de gente, incurriendo para ello en la menor cantidad posible de perjuicios o de daños.

No se consideran sólo los beneficios materiales. También entran otros más elevados, como la amistad, la cultura, la salud y las demás satisfacciones que se pueden encontrar en la vida. No se trata, pues, de un enfoque puramente hedonista. Deben ser tenidos en cuenta, por otra parte, las satisfacciones o beneficios para cada uno dentro de la sociedad.

En la búsqueda de estos beneficios o satisfacciones se incurre necesariamente en costes (dolor, enfermedad, muerte, ignorancia, soledad e infelicidad). Tales costes han de ser considerados. Lo que importa es el resultado neto o utilidad neta lograda. Su maximización es el objetivo. Y la ética consiste en asumirlo personalmente, de tal manera que sometamos a su logro todo nuestro comportamiento. «El mayor bien para el mayor número» sería la consigna.

No hay duda de que hay un consenso muy universal en el sentido de que es algo bueno procurar el bien de los demás, de la colectividad. Pero, a pesar de todo, el utilitarismo, como filosofía de vocación universalista, presenta su flanco débil ante algunas y definitivas objeciones:

- 1.^a El sentido común universal nos dice que hay cosas que no se pueden hacer por más útiles que fueran. Podríamos aportar como ejemplo el que nos ofrece Dostoievski en su gran novela *Los hermanos Karamazov*. Allí él se pregunta qué habría que hacer si la felicidad eterna de toda la raza humana dependiera del sacrificio de una sola persona, del sacrificio de un niño com-

pletamente inocente que habría de ser torturado hasta la muerte. Todos pensamos que nadie debería aceptar como ético este tremendo intercambio. Y, sin embargo, su utilidad sería máxima. Algo falla, pues, en el utilitarismo como fundamento o criterio ético general.

Podríamos poner otros ejemplos menos límites y más realistas. Supongamos, v.gr., al dueño de una planta química peligrosa. En ella mueren trabajadores por insalubridad. El propietario, que está enfermo, desahuciado, no quiere hacer nada para remediar la situación. Si usted fuera el heredero no le puede matar, a pesar de la utilidad que se podría derivar de ahí, porque en el sentido general eso sería una violación del derecho más importante del individuo, como es el derecho a la vida.

Otro ejemplo. Imaginemos que mediante la explotación de un relativamente pequeño número de trabajadores agrícolas se derivara una gran utilidad en precios de los alimentos para la mayoría de los consumidores. Según el utilitarismo, habría entonces una mayor utilidad neta que si se les pagaran buenos salarios. Pero a pesar de todo, algunas formas de distribuir los beneficios y las cargas en la sociedad (como la distribución extremadamente desigual del ejemplo) son injustas (en la opinión de la mayoría de las personas), por grande que sea el montante de beneficios que tal distribución produzca.

- 2.^a ¿Cómo medir la utilidad? Los economistas decimos que la utilidad es una magnitud «intensiva» que se puede comparar con otra, mayor o menor, pero que no se puede propiamente medir. Siendo esto así, el utilitarismo pierde gran parte de su utilidad como filosofía normativa.

2. Los derechos morales o del hombre

En general, un derecho es un título individual a algo. Una persona tiene un derecho cuando está legitimada o tiene un título a comportarse de determinada manera o a exigir de los demás que se comporten respecto de ella de determinada manera.

Hay derechos *legales* cuando el derecho deriva de la ley. Y hay derechos *morales* cuando existen independientemente de la ley. A estos últimos se les llama también *derechos humanos* o del hombre. Están basados en normas y principios morales que especifican que toda persona humana puede hacer algo o tiene un título para que se haga algo por ella. Estos derechos humanos suelen ser universales, v.gr., el derecho a la no tortura.

Características de los derechos morales:

- Están estrechamente vinculados a los deberes correlativos. El derecho moral de una persona puede, generalmente, ser definido en términos de los deberes correlativos de los demás para con esa persona, v.gr., el derecho a un razonable nivel de vida puede ser definido en términos del deber que tienen los gobiernos (u otros agentes de la sociedad) de garantizar un conveniente nivel de vida a sus ciudadanos.
- Exigen autonomía e igualdad para los individuos en la libre prosecución de sus intereses, v.gr., en la búsqueda de aquel conveniente nivel de vida.

En contraste con el utilitarismo, los derechos humanos expresan las exigencias morales desde el punto de vista del *individuo*, mientras que el utilitarismo lo hace desde el punto de vista de la *sociedad en su conjunto*.

Manuel Kant (1724-1804) intentó una satisfactoria fundamentación filosófica de los derechos morales. A esta funda-

mentación la llamó «imperativo categórico», que requiere que cada uno sea tratado como persona libre igual a cualquier otra.

Kant elaboró dos formulaciones del imperativo categórico. La primera fue ésta: «Nunca he de actuar excepto de tal manera que yo pueda también querer que mi criterio pueda convertirse en ley universal.»

Expresándolo de una manera tal vez más inteligible diríamos: una acción personal es moralmente recta en una situación determinada si, y sólo si, el motivo de la persona para ejecutar la acción es un motivo tal que esa persona querría que tuviera todo individuo actuante en una situación similar.

La segunda y definitiva formulación del imperativo categórico fue la siguiente: «Una acción personal es moralmente recta si, y solamente si, al ejecutar la acción esa persona no utiliza a los demás meramente como medios para promover sus propios intereses, sino que respeta y favorece su capacidad de decidir libremente por sí mismos.»

Se piensa entonces que el imperativo categórico kantiano puede ser fundamento de los derechos humanos, porque los derechos morales comprenden y enumeran las materias o tópicos principales en los que las personas deben tratarse mutuamente como libres e iguales. El imperativo categórico de Kant implica precisamente que las personas deben ser tratadas de esa manera.

A pesar de todo, a la filosofía del imperativo categórico de Kant se le pueden oponer algunas limitaciones y objeciones:

- 1.^a El imperativo categórico de Kant es un principio genérico, pero no nos puede señalar por sí mismo qué derechos morales particulares tienen los seres humanos. Habrá que determinarlos con otros criterios. El imperativo categórico se muestra particularmente inoperante cuando, como sucede frecuentemente, los dife-

rentes derechos entran en conflicto: v.gr., el derecho a la libertad de expresión, por un lado, y el derecho a no ser difamado o agredido en el buen gusto o en los sentimientos personales, por otro. Prácticamente nada nos ayuda el imperativo de Kant en la resolución de estos conflictos.

- 2.^a La teoría de Kant no es universal ni se la puede aplicar a todos los casos, v.gr., el principio «el delincuente debe ser castigado» es un principio moralmente positivo en la opinión universal; pero este principio no sería moral en la propia conciencia del delincuente, ya que él no querría que se le aplicara a él mismo como delincuente, no querría que se convirtiera en norma o ley general, sin excepciones.
- 3.^a No siempre es fácil conocer si uno utiliza a los demás «meramente como medios», v.gr., un empresario que sólo pagara salarios mínimos, insuficientes, pero que dijera, a la vez, que «respeto la capacidad de sus empleados de escoger por sí mismos», porque está dispuesto a que se vayan a trabajar a otro sitio si así lo desean. ¿Los utilizaría meramente como medios? Parece que no, y, sin embargo, en la opinión general estaría vulnerando verdaderos derechos humanos.
- 4.^a Como ya lo indicamos más arriba, de alguna manera el imperativo categórico no es suficiente para fijar los límites de los derechos humanos y para equilibrar los diferentes derechos que pueden entrar en conflicto. La realidad social, en efecto, nos enseña que sobre estos dos puntos no hay dictámenes universales del imperativo categórico, sino gran diversidad de opiniones. La teoría de Kant no ayuda para resolver estos desacuerdos. Por ejemplo, un grupo musical que ensaya por la noche en una casa de vecinos podría alegar el derecho de asociación, pero, a su vez, los vecinos el derecho al

descanso y a no ser agredidos ni siquiera por el ruido armónico; o una empresa contaminante podría también apoyarse en el derecho a la asociación de personas, pero la comunidad del entorno podría oponer su derecho a una atmósfera y a unas corrientes de aguas limpias.

- 5.^a Se pueden aportar ejemplos en los que la teoría de Kant es equivocada, v.gr., el caso de un empresario tan racista que no solamente paga mal a sus trabajadores negros o gitanos, sino que piensa que si él fuera negro o gitano estaría bien que le trataran de la misma manera. A pesar de la universalización subjetiva de su criterio, no cabe duda de que tal empresario, en la opinión general, estaría totalmente equivocado.

3. La filosofía libertaria de Nozick

Nozick y su escuela sostienen que «la libertad sin restricciones es necesariamente buena y que todas las restricciones impuestas por los demás son necesariamente malas, excepto cuando son inevitables para prevenir la imposición de mayores restricciones».

Según Nozick, el único derecho básico que posee todo individuo es el derecho negativo a ser libre de toda coacción por parte de otros seres humanos. Según él, este derecho ha de ser reconocido si se quiere que los individuos sean tratados como personas distintas, con vidas separadas, cada una de las cuales tiene una importancia y peso moral iguales, que no puede ser sacrificado en aras de los demás.

También a esta filosofía libertaria se le pueden oponer fundamentales objeciones:

- 1.^a No ofrece ningún fundamento a los derechos morales *positivos* ni a los programas sociales que ellos pueden requerir.

- 2.^a La libertad de una persona necesariamente impone restricciones sobre la libertad de otras personas. Tales restricciones son insoslayables, ya que para que a una persona se le pueda garantizar la libertad es preciso obligar a las demás a no interferir con ella. Por ejemplo, si soy libre para disponer de mi propiedad se debe prohibir a los demás que me la arrebaten. O si una empresa tiene libertad física para contaminar la atmósfera conviene que la misma sea restringida por la libertad de los demás a respirar aire puro.

4. La ley natural

Siguiendo a Santo Tomás de Aquino podemos definir la ley natural como la participación en la criatura racional de la ley eterna en la mente de Dios. Dios gobierna el universo con eterna y majestuosa sabiduría y con providencia amorosa. Ahora bien, ese gobierno se expresa y realiza de manera diferente en los seres irracionales, incapaces de autogobernarse por sí mismos, y en el hombre. A los primeros Dios los ha dotado de tendencias perfectamente controladas e insertas en su misma naturaleza para que puedan cumplir, de manera instintiva, con las tareas y funciones de cada uno.

El hombre, por el contrario, como criatura racional, dotada de libertad responsable, no actúa, por naturaleza, de una manera mecánica y predeterminada. «La Providencia quiere ciertamente dirigirlo, pues ninguna criatura puede escaparse a esta ley eterna, que vincula también a todos los hombres, pero la forma de llevarlos a su destino tiene una característica muy singular y llamativa. Por tratarse de seres racionales ha querido convertir a cada uno de ellos en una providencia pequeña para sí y para los demás. Esta capacidad que el hombre tiene, como una participación de aquella ley eterna y universal, para descubrir cómo debe comportarse y orientar su existencia ha-

cia el bien es lo que constituye propiamente la ley natural en su más auténtico significado.»

Pensamos que el criterio de la ley natural nos ofrece el cimiento válido y el fundamento sólido para la ética en general y para la ética de los negocios en concreto.

Unicamente observamos que ella nos ofrece principios y criterios a otro más próximo y cercano a las circunstancias concretas de cada cuestión o conflicto ético que resolver. En el área de la ética de los negocios son precisamente las ideas de la justicia y la equidad y su mayor y mejor cumplimiento las que ayudan a aproximar los principios generales de la ley natural a los problemas concretos.

III. PRINCIPIOS ETICOS

En el área de la Etica de los Negocios son precisamente las ideas de la justicia y la equidad y su mayor y mejor cumplimiento las que ayudan a aproximar los principios generales de la ley natural a los problemas concretos. Detengámonos en ello y en sus diferentes interpretaciones.

1. La justicia y la equidad

Ya hemos dado a entender que no se trata de una teoría distinta de la de la ley natural, sino de una parcela de ella; de una parcela muy adecuada para encuadrar en ella las cuestiones propias de una Etica de los Negocios.

La justicia y la equidad son esencialmente comparativas. Se refieren al trato relativo dado a los miembros de un grupo cuando hay que distribuir beneficios y cargas, cuando hay que administrar normas y reglas, cuando los miembros de un grupo cooperan o compiten entre sí, cuando los individuos son

castigados por el mal que han hecho o compensados por los daños que han sufrido.

En cierta medida los derechos morales individuales están basados en la justicia; por ejemplo, el derecho a ser tratado como una persona libre e igual es parte de la idea de que los beneficios y las cargas deben ser distribuidos igualmente, con justicia. Por eso la corrección de grandes injusticias puede justificar la restricción de algunos derechos individuales, v.gr., el derecho de propiedad mediante el cumplimiento de una función o hipoteca social por parte de la misma. Todo esto nos indica que el principio de justicia es más importante que el de los derechos humanos.

Se suelen distinguir tres principales especies de justicia: la conmutativa, la distributiva y la social. La conmutativa consiste en una cierta igualdad entre prestaciones y contraprestaciones en los intercambios. La distributiva se refiere a las relaciones entre los poderes públicos y los particulares; trata del reparto equitativo de los beneficios y cargas de la sociedad. La justicia social la podemos definir, con J. Y. Calvez y J. Perrin, como aquella que tiene como objeto «la determinación de la relación entre los diversos títulos o derechos al reparto de la riqueza».

En Ética de los Negocios, el más relevante de estos tres tipos de justicia es, sin duda, el de justicia distributiva. Su principio fundamental es que los iguales han de ser tratados igualmente, y los desiguales, desigualmente. Con mayor precisión: los individuos que son iguales en todos los aspectos relevantes en relación con el tema de que se trate han de percibir similares beneficios y soportar similares cargas, aun cuando no sean semejantes en otros aspectos irrelevantes; y los individuos que son desemejantes en un aspecto relevante deben ser tratados de manera diferente, en proporción a su desemejanza. Tenemos, por ejemplo, el criterio «a trabajo igual, salario igual». Los aspectos relevantes para aplicarlo son el tiempo de

trabajo y la productividad; aspectos irrelevantes serían, v.gr., el sexo o el color de la piel.

Pero ¿cómo determinar los aspectos relevantes que configuran la igualdad? Ofrecemos las siguientes perspectivas para dar contenido *material* al enunciado *formal* de la igualdad:

1.1. *El igualitarismo. La justicia como igualdad*

Sostiene el igualitarismo que entre las personas no hay diferencias relevantes que puedan justificar un trato desigual. De aquí que la fórmula de distribución de beneficios y de cargas sea ésta: a cada persona se le ha de proporcionar porciones exactamente iguales de los beneficios y de las cargas de la sociedad.

Pero se pueden oponer al igualitarismo fundamentales objeciones:

Primera: no hay cualidad humana que todos los seres humanos posean en el mismo grado: destreza, inteligencia, virtudes, necesidades, deseos, etc. En realidad, los seres humanos son desiguales en todas sus cualidades y características comunes.

Segunda: el igualitarismo ignora algunas características que generalmente se sostiene conviene tener en cuenta en la distribución de los bienes de la sociedad, a saber, la necesidad, la capacidad, el rendimiento y el esfuerzo. No se puede dar lo mismo, por ejemplo, al perezoso que al trabajador (desaparecerían entonces los estímulos), al enfermo que al sano.

1.2. *La justicia capitalista*

Es una justicia que pretende basar la distribución exclusivamente en la aportación de cada uno. Según ella, los beneficios deben ser distribuidos de acuerdo con la aportación que

cada individuo hace para el logro de los objetivos de su grupo (empresa, sociedad nacional, sociedad internacional, etc.).

¿Cómo medir ese rendimiento o aportación? Una larga tradición afirma que *por el esfuerzo de trabajo*. Tal sostenía la ética protestante puritana. Se apoyaba en una Teología según la cual Dios premia con la riqueza y el éxito el duro esfuerzo en el trabajo, mientras que castiga la pereza con la pobreza y el fracaso.

Desde otras Teologías hay una objeción básica a la moral puritana: no basta ni convence premiar el esfuerzo si el esfuerzo no produce nada de valor.

Otra larga tradición quiere medir la aportación *por la productividad*. Pero este criterio es insuficiente porque no tiene en cuenta las necesidades de la gente. Y hay en la sociedad enfermos, impedidos, ancianos que atender, aun cuando su rendimiento en términos estrictamente económicos sea nulo.

1.3. *La justicia socialista*

La llamada justicia socialista se quiere fundamentar en la capacidad y en las necesidades de cada uno. El adagio propuesto por primera vez por el socialista utópico Louis Blanch (1811-1882) es tomado tradicionalmente como representativo del punto de vista socialista sobre la distribución de cargas y de beneficios: «de cada uno según su capacidad, a cada uno según sus necesidades».

Objeciones:

Primera: es ése un hermoso ideal, pero un ideal utópico, en el sentido de no suficientemente realista. Porque, si se intenta aplicarlo, faltará motivación y estímulo al trabajo, iniciativa y creatividad, al no haber relación directa entre el rendimiento y la retribución.

Segunda: vulnera la libertad de elección de actividad, precisamente al tratar de imponer un rendimiento económico perfectamente acorde con la capacidad de cada uno. Es preciso, por el contrario, dejar el paso libre a actividades formalmente culturales que no siempre tienen su expresión en términos estrictamente económicos o monetarios.

1.4. *La justicia como equidad*

Nos vamos a referir ahora a la teoría del filósofo norteamericano John Rawls en la obra del mismo título.

Según Rawls, la distribución de beneficios y de cargas en una sociedad es justa si y sólo si:

1. Toda persona tiene igual derecho a las más amplias libertades básicas, compatibles con similares libertades para todos; y
2. Las desigualdades económicas y sociales se organizan de tal manera que sean, al mismo tiempo:
 - 2.1. Para el mayor beneficio de los más pobres de la sociedad; y
 - 2.2. Vinculadas a ocupaciones y puestos abiertos a todos bajo condiciones de una leal igualdad de oportunidades.

Al principio 1 lo denomina Rawls «principio de igual libertad»; al 2.1, «principio de diferencia»; al 2.2, «principio de una leal igualdad de oportunidades».

En caso de conflicto, Rawls considera que hay que dar prioridad al principio 1 sobre el 2, y al 2.2 sobre el 2.1.

¿De dónde obtiene Rawls estos criterios? El imagina un grupo humano situado en la que llama «posición original» y cubierto con el «velo de la ignorancia». Un grupo humano que,

por un lado, está situado como fuera y por encima del mundo y que tiene como objetivo organizar la sociedad y la convivencia humana con justicia. Un grupo humano, por otra parte, cuyos individuos desconocen (velo de la ignorancia) cuál será su suerte y situación en la sociedad que tratan de ordenar y organizar.

Dentro de la ciencia-ficción podríamos imaginar la Tierra amenazada, la necesidad para los humanos de emigrar a otro planeta y la designación de un grupo de «hombres buenos», dotados con el velo de la ignorancia, encargados de planificar allí la convivencia humana con justicia.

Rawls supone que en esas circunstancias de «posición original» y «velo de la ignorancia» el grupo programador elegiría sus principios, los que hemos enumerado. Los toma, por lo tanto, como criterios básicos de justicia y de equidad.

A esta teoría se le suelen oponer tres básicas objeciones:

Primera: El hecho de que esta panoplia de principios fuera escogida por el hipotético grupo en la «posición original» imaginada, no nos dice nada sobre si tales principios están moralmente justificados.

Segunda: Otros, por ejemplo, los utilitaristas dicen que el grupo en la «posición original» no escogería en absoluto los principios de Rawls.

Tercera: Otros afirman que los principios mismos de Rawls están equivocados.

A pesar de estas cruciales objeciones los defensores de Rawls contraatacan. Reconocen algunos defectos en la teoría, pero afirman que las ventajas son superiores:

Primera: Preserva valores morales básicos, como la libertad, la igualdad de oportunidades y la preocupación por los más pobres y marginados.

Segunda: Encaja fácilmente en las instituciones económicas básicas de Occidente; no rechaza la economía de mercado, ni los incentivos al trabajo, ni las desigualdades que son efecto de la división del trabajo. Por otro lado, busca justa compensación a las desigualdades, cuando pide que las mismas favorezcan a los más pobres y cuando demanda igualdad de oportunidades.

Tercera: Incorpora las tendencias tanto comunitarias (solidarias con los pobres, igualdad de oportunidades) como individualistas (libertades básicas para todos) de la cultura occidental.

Cuarta: Toma simultáneamente en consideración los criterios de necesidad, destreza o habilidad, esfuerzo y rendimiento. El «principio de diferencia» (el 2.1) distribuye los beneficios según el grado de necesidad, mientras que el «principio de una leal igualdad de oportunidades» (el 2.2) reparte los beneficios y las cargas de acuerdo con la habilidad o destreza y la aportación o rendimiento.

Quinta. La «posición original» se define de tal manera que quienes forman el grupo escojan principios imparciales que tengan en cuenta los iguales intereses de todos, y esto, dicen, es de la esencia de la moralidad.

1.5. *La Doctrina Social de la Iglesia católica*

Las perspectivas abiertas por una opción exclusiva por el principio «a cada uno según sus necesidades» no son más estimulantes que la opción exclusiva en favor del principio «a cada uno según las prestaciones».

La conclusión de este análisis es que se impone tener en cuenta los dos principios simultáneamente, aunque no se pueda obtener sino una aplicación incompleta de cada uno de ellos. Este es, manifiestamente, el único medio de minimizar las injusticias sociales.

Esta sugerencia de que la justicia debe poner en práctica los dos principios complementarios, aunque parcialmente incompatibles, a cada uno según sus necesidades y a cada uno según sus prestaciones, no descansa en fin de cuentas sino en una explicación de las intuiciones del sentido común. El análisis solamente puede demostrar que el rechazo de uno de los dos principios conduce a consecuencias que el sentido común de la justicia no puede aceptar; puede asimismo ayudar a una reflexión sobre los métodos propios para combinarlos de la mejor manera, es decir, evitando que los esfuerzos por asegurar la justicia social no dañen sin necesidad a la justicia conmutativa (o viceversa).

Pero siempre nos encontraremos, inevitablemente, en la dinámica de un equilibrio inestable.

2. El contenido de la fe

¿Qué añade el calificativo de «cristiana» al simple de «ética» o «moral»? El sociólogo Von Nell-Breuning trae a este propósito la siguiente comparación: una persona puede dominar una serie de lenguas modernas, el español, el inglés, el francés, el italiano, el alemán, etc. Conoce las leyes gramaticales y etimológicas de estos idiomas; cuando las sigue, utiliza correctamente estas lenguas; de lo contrario, las escribe y habla deficientemente. Esa persona se está procurando ahora el conocimiento de esas lenguas clásicas. Nada cambia con eso en las reglas de aquellos idiomas modernos; debe estar sometido a las mismas, exactamente igual que antes de conocer las lenguas clásicas. Sin embargo, ahora está adquiriendo una comprensión mucho más profunda de las leyes y reglas de los idiomas modernos; conoce ahora conexiones, posibilidades de expresión de contenidos mentales en las lenguas modernas que antes se le ofrecían completamente opacos, impenetrables. Antes quizás había llegado a ser un brillante técnico como intérprete o corresponsal en idiomas modernos. Ahora

se ha convertido en un verdadero maestro; ha ascendido a una auténtica y noble cultura del idioma. Nada se ha alterado y, sin embargo, todo es nuevo, todo se ha elevado desde un virtuosismo técnico a una artística maestría. Así es —dice— la relación entre un orden ético racional y un orden ético cristiano de la sociedad. Nada se altera en el deber ser de las leyes que configuran la sociedad; un deber ser que resulta, por un lado, de la naturaleza esencial y permanente del hombre y, por otro, de la inteligente interpretación y gobierno de los datos sociales contingentes, en cambio continuo.

Nada se altera. El Dios Salvador, el Dios de la gracia, no puede contradecir al Dios creador de la naturaleza. Nada se altera, pero todo se ha elevado realmente a un nuevo nivel.

Así, por ejemplo, la revelación cristiana nos ayuda a comprender con profundidad insospechada y progresiva el origen y el fin último del hombre en comunidad. Porque el origen, la causa ejemplar de la comunidad humana, está en la comunidad divina, en un Dios en Tres Personas, en el misterio de la Trinidad, inaccesible a la razón, conocido sólo por la revelación cristiana. Sin el conocimiento revelado de esta comunidad en Dios hubiéramos podido pensar que el individuo humano había sido creado realmente a imagen y semejanza de Dios, pero no hubiéramos sospechado en absoluto hasta qué grado esa dimensión de su sociabilidad pertenecía a la esencia misma de la imagen de Dios en la criatura humana. Ahora, por el contrario, conocemos con absoluta claridad que no solamente el individuo, sino la sociedad en cuanto tal, ha sido efectivamente creada a imagen y semejanza de un solo Dios en comunidad de Tres Personas.

Este mismo misterio nos descubre hasta qué punto se ha de realizar en comunidad la personalización máxima del individuo humano. Ilumina, además, el fin último del hombre. Ya no se puede hablar de la salvación del individuo que en el tiempo se ha encontrado de hecho conviviendo en comunidad.

No; es esa sociedad, que como tal ha sido creada a imagen de Dios, la que ha de ser salvada, la que ha de encontrar su destino en el Dios en comunidad.

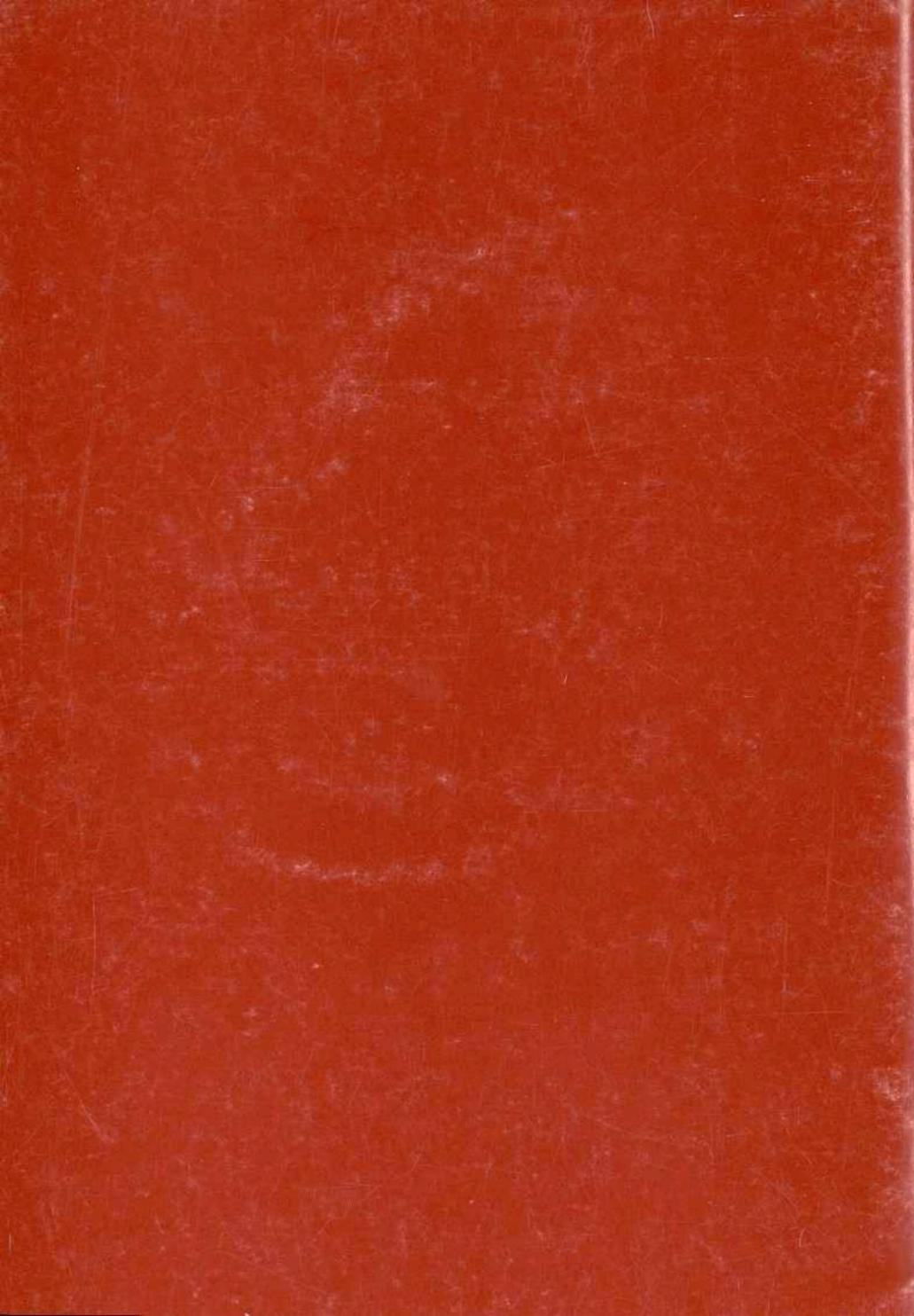
Sobre esas mismas relaciones entre fe y ética observa con acierto E. López Azpitarte: «No sé si habría que adjetivar a la ética cristiana de 'humana' o de 'sobrenatural', como si se tratara de dos fuerzas contrapuestas que buscan apoderarse de ella para convertirla en una ciencia profana o religiosa. Me parece más exacto hablar de dos aspectos complementarios de una misma realidad. Tiene una dimensión humana, en cuanto que el hombre la fundamenta en su propia razón. Y se hace religiosa por su apertura a lo trascendente, cuando se vive como respuesta a un Alguien que está más allá del valor. Está henchida de una fe que no elimina, contradice ni limita el esfuerzo de la razón; y está basada en una racionalidad, pero sin cerrarse en una autonomía absoluta, incompatible con la revelación.

Hasta hace poco se le había dado una primacía a la fe, despertando la confianza en los fieles para la aceptación de la moral por motivos religiosos. No dudo que su revitalización ayudaría mucho al discernimiento ético. Pero hoy habría que insistir con mayor énfasis en la urgencia de su explicación racional. La ética cristiana debería rezumar humanismo y comunicabilidad para hacerla comprensible, sabiendo que cuando se alcanza este objetivo o se trabaja por obtenerlo no sólo facilitamos su aceptación al hombre sin fe, que no admite otras justificaciones. También el creyente lo necesita para superar una conducta infantil, que tanto desprestigio provoca, y alcanzar un nivel de autonomía en el sentido explicado, indispensable para un cristianismo auténtico.»

IV. CONCLUSION

Los principios *utilitarios* consideran solamente el bienestar social global, pero ignoran al individuo y cómo es distribuido tal bienestar global. Los *derechos morales* consideran al individuo, pero prescinden del bienestar agregado y de consideraciones distributivas. El criterio de la *justicia*, como parcela del principio general válido, el de la *ley natural*, considera los temas distributivos, pero no pone de relieve el bienestar social global y al individuo en cuanto tal.

El equilibrio y la complementariedad en la aplicación de esos tres criterios parciales no siempre es fácil de lograr.



EMERALD
FISH
SANDALS