



***Universidad de León
Departamento de Psicología, Sociología y Filosofía
Doctorado en Humanidades y Ciencias Sociales***

Tesis doctoral

***Responsabilidad social empresarial: implicaciones
filosóficas***

***Corporate social responsibility: philosophical
implications***

***Doctorando:
León Sigifredo Ciro Ríos***

***Directora:
Doctora María Isabel Lafuente Guantes***

León, septiembre de 2011



Universidad de León

Informe del director de la tesis

La Doctora María Isabel Lafuente Guantes, como Directora de la Tesis Doctoral titulada "*Responsabilidad social empresarial: implicaciones filosóficas*" realizada por D. León Sigifredo Ciro Ríos, en el programa de doctorado "Humanidades y Ciencias Sociales", informa favorablemente el depósito de la misma, dado que reúne las condiciones necesarias para su defensa.

Lo que firmo, en León a 27 de septiembre de 2011

María Isabel Lafuente Guantes



Universidad de León

Admisión a trámite de la tesis doctoral¹

El órgano responsable del programa de doctorado Humanidades y Ciencias Sociales en su reunión celebrada el día ___ de _____ de _____ ha acordado dar su conformidad a la admisión a trámite de lectura de la Tesis Doctoral titulada "*Responsabilidad social empresarial: implicaciones filosóficas*", dirigida por la Doctora. D. María Isabel Lafuente Guantes, elaborada por D. León Sigifredo Ciro Ríos y cuyo título en inglés es el siguiente "*Corporate social responsibility: philosophical implications*".

Lo que firmo, en León a ____ de _____ de _____.

El Secretario,

Fdo.: _____

Vº Bº

El Director del Departamento/

Presidente de la Comisión Académica,

Fdo.: _____

¹ Solamente para las tesis depositadas en papel.

A la memoria de Emma, de Ramón y de Oscar.

A Tere y Paulina, por su siempre amorosa y paciente solidaridad, la misma que se tornó en aliento durante los años que estuve en la ciudad de León, a unos diez mil kilómetros lejos de casa.

Agradecimientos

Mi proceso de formación doctoral en la Universidad de León, España, fue posible por la beca completa que me otorgaron la Fundación Carolina de España y la Universidad Autónoma de Manizales, Colombia, por decisión de su Comité de Rectoría. Sinceros agradecimientos a los directivos de ambas instituciones; sin su apoyo este proceso no habría podido suceder. La Red Universitaria Mutis de Colombia, a la cual pertenece la Universidad Autónoma de Manizales, también merece mis agradecimientos, pues es esta la entidad que ha celebrado el convenio con la Fundación Carolina para el otorgamiento de becas a profesores de las universidades colombianas que la integran.

La Doctora María Isabel Lafuente Guantes merece mi gratitud por la acertada orientación académica que en su condición de Directora me brindó. Un importante apoyo adicional me ofreció de modo que me fuera posible acreditar ante las autoridades consulares las certificaciones necesarias al otorgamiento de los visados respectivos.

De funcionarios de la Fundación Carolina de Colombia recibí también un diligente apoyo en los trámites ante las autoridades consulares. También mis agradecimientos para ellos.

Agradecimientos para mis colegas y amigos del Departamento de Ciencias Humanas de la Universidad Autónoma de Manizales, con los cuales discutí e intercambié opiniones relativas a mi trabajo de tesis. También me apoyaron supliendo mis ausencias, debido a mi permanencia en España durante el primer semestre de los años 2008, 2009, 2010 y 2011. José Jesús Naranjo y Darío Ángel me hicieron importantes contribuciones en la fase de revisión, depuración y edición del texto definitivo.

John Jairo Loaiza, en su Taller de Artes Visuales, sacrificó sus tiempos de descanso escuchando mis avances en el desarrollo de la tesis; su interlocución aguda me ayudó en la reelaboración de algunas ideas.

Agradecimiento especial a D/ Regina Mancebo Fernández y a su familia, quienes cálida y solidariamente me acogieron en su hogar durante todo el tiempo que residí en la ciudad de León.

Finalmente, mis agradecimientos a Eduardo, Natalia y Camino, con ellos aprendí a liberarme de los estereotipos que se ciernen sobre las nacionalidades.

Tabla de contenido

Introducción	15
1. Normativas y directrices organizacionales sobre responsabilidad social empresarial	27
1.1. La norma guía – ISO 26000	30
1.2. Acuerdos y lineamientos anteriores a ISO 26000	37
1.2.1. Caux Round Table	39
1.2.2. Social Accountability 8000	42
1.2.3. El “Libro Verde” de la Unión Europea 2001	45
1.3. Otros lineamientos conexos con el enfoque RSE	48
1.3.1. El Pacto Mundial de Naciones Unidas	48
1.3.2. Las directrices OCDE para empresas multinacionales	51
2. Contextos en que surge el enfoque RSE	59
2.1. Contexto económico	63
2.2. Contexto ambiental	68
2.3. Tres vías al desarrollo: el mercado, el Estado o ambas	77
2.4. La gestión de la cadena productiva	85
2.5. A manera de síntesis	98
3. Ubicación de la RSE dentro de la ética como área del conocimiento	105
3.1. Consideraciones generales sobre la ética de la ciudadanía	109
3.2. La fundamentación kantiana de la ciudadanía liberal	117
3.3. El legado de J.S. Mill	127
3.4. El neocontractualismo de John Rawls	135
3.4.1. Sobre una teoría general de la Justicia	138
3.4.2. Delimitación de la teoría de la Justicia para una sociedad liberal	144
3.4.3. Observaciones y cuestionamientos a la teoría de la Justicia	152
3.5. Implicaciones para el enfoque RSE	162
4. Aspectos de la teoría de la acción	171
4.1. La perspectiva weberiana de la acción	172
4.2. Consideraciones sobre la acción humana según Von Mises	192
4.3. Perspectiva comunicativa de la acción humana	210
4.3.1. Racionalización y comunicación	212
4.3.2. Sobre el diálogo como criterio de fundamentación de la práctica	227
5. La “RSE” como enfoque integrador de la acción empresarial	239
5.1. Vacíos de las teorías precedentes de la acción	239
5.2. Esbozo de una teoría sistémica de la acción	247
5.3. La acción empresarial	262

5.3.1. La relación de interdependencia macro \leftrightarrow meso en las perspectivas nacional y global	263
5.3.1.1. La relación de determinación macro \Rightarrow meso	263
5.3.1.2. La relación de determinación meso \Rightarrow macro	269
5.3.2. La relación de interdependencia meso \leftrightarrow micro	271
5.3.2.1. La relación de determinación meso \Rightarrow micro	271
5.3.2.2. La relación de determinación micro \Rightarrow meso	280
5.3.3. El nivel meso: los tres objetivos de la acción empresarial	285
5.4. Responsabilidad social	293
Conclusiones	309
Referencias bibliográficas.....	323

Índice de figuras

Figura 1. Dimensiones de la gestión empresarial socialmente responsable	59
Figura 2. Tres momentos en la empresa capitalista	87
Figura 3. Procesos productivos	98
Figura 4. Límites de la ética empresarial.....	107
Figura 5. El universo de las normas.....	112
Figura 6. El universo de las normas. Fuentes de orden	114
Figura 7. Determinantes de los tipos de acción.....	180
Figura 8. Elementos y momentos de la acción racional con arreglo a fines.....	185
Figura 9. Linealidad de la acción individual en Mises	196
Figura 10. Elementos y momentos de la acción teleológica.....	219
Figura 11. Esquema de la teoría habermasiana de la acción.....	227
Figura 12. Concepción integral del desarrollo social	257
Figura 13. Cadena productiva	287
Figura 14. Paralelismo acción empresarial/gestión de la cadena productiva	287

Introducción

Introducción

Las transformaciones experimentadas por las organizaciones empresariales de bienes y servicios, especialmente en el período comprendido entre la segunda postguerra y el naciente Siglo XXI, están fuertemente vinculadas a las problemáticas (también históricas) de los ciudadanos, de las comunidades locales, de la sociedad mundial y de la biosfera.

Las transformaciones se comprenden a partir del papel que el conocimiento cumple en la cadena productiva total y del descentramiento de los anillos de dicha cadena que, en una economía globalizada, se dispersan a lo largo y ancho de la geografía mundial. Con respecto a los problemas, pueden sintetizarse en cuatro: situación de pobreza generalizada en países del hemisferio sur, desigualdad en la distribución de la renta global, excesivas concentraciones de CO₂ en la atmósfera causantes del efecto invernadero (como consecuencia de los insumos empleados por las empresas y de los desechos contaminantes de los bienes y servicios consumidos) y un individualismo a ultranza de espaldas a las preocupaciones por los bienes públicos y por la justicia local y global.

Esos cuatro problemas, por su parte, son susceptibles de tematizarse en tres niveles: micro (referido a los individuos y a sus cotidianas interacciones), macro (referido a las problemáticas ambientales y al sistema político y económico de la sociedad en la doble perspectiva nacional y global) y meso (relativo a las interacciones que pueden establecerse entre las organizaciones empresariales y los niveles macro y micro). La Ética de la Empresa, en cuanto disciplina dedicada a la comprensión y explicación del

componente moral de la acción organizacionalmente mediada, cubre toda el área barrida por las correlaciones de esos tres niveles.

Para el estudio de las aludidas correlaciones, resultan insuficientes los presupuestos teóricos de la ética general con base en la cual se determinan los componentes de la persona y del bien moral. La Ética de la Empresa, además de la Ética General, requiere buscar puntos de apoyo en otras disciplinas (la Economía, la Sociología, la Ciencia Política, la Historia, la Ecología), para hacerse a un *corpus teórico* que atienda la naturaleza inter y transdisciplinar de su objeto de conocimiento. A menudo, en los estudios ético-empresariales será necesario moverse en los límites de las disciplinas aludidas, y andar con cuidado en los momentos en que se cubren sus objetos de conocimiento para no perder de vista el objeto de conocimiento propio. El lector de este trabajo debe servirse de esta advertencia, de modo que no se sienta leyendo un texto de economía o de ciencia política o de sociología o de historia. Si recurrimos a conceptos de esas disciplinas, es en función del establecimiento de las correlaciones macro, meso y micro, con base en las cuales trazamos el área cubierta por la Ética de la Empresa. Como se aprecia, son disciplinas humanas y sociales las convocadas en este proyecto, de modo que la filosofía, como la disciplina socio-humanística por excelencia, será la que nos guíe en la ruta inter y transdisciplinar que emprendemos, evitando cerrar nuestras conceptualizaciones en límites monodisciplinares. Esta aclaración (metodológica) da pistas preliminares sobre la carga significativa inserta en el título de este trabajo: “Responsabilidad social empresarial: ***implicaciones filosóficas***”.

Quisiera hacer, además, otra aclaración metodológica: partimos en este trabajo de un presupuesto conceptual según el cual la empresa es un epítome del proyecto cultural moderno. Los diferentes capítulos y subcapítulos de los cuales se compone

este trabajo progresivamente ofrecen argumentos con base en los cuales se verifica nuestro presupuesto. El tejido argumental que construimos, además, nos permite desarrollar la tesis del entrecruzamiento, por correlación de los niveles macro, meso y micro como los límites de la ética de la empresa, en los cuales ocurren acciones organizacionalmente mediadas (acciones empresariales, acciones coordinadas-deliberadas de naturaleza sistémica) cuya naturaleza moral interesa explicitar.

En el primer capítulo (Normativas y directrices organizacionales sobre Responsabilidad Social Empresarial) y en el segundo (Contextos en que surge el enfoque RSE), ponemos las bases de los elementos objeto de asimilación a los niveles (macro, meso y micro) y ensayamos una primera matriz de correlación. En uno y otro capítulos, procedemos con una “puesta en positivo” de los planteamientos, en este caso, de los autores corporativos o de los autores individuales. La puesta en positivo consiste en un ejercicio de reconstrucción (hermenéutica) de los planteamientos expuestos a lo largo de un documento, de un volumen o de un tratado. Nuestro ejercicio de argumentación (en la línea de “la nueva retórica”) pretende convencer al lector de la validez de nuestra puesta en positivo y de la validez de las relaciones intratextuales e intertextuales que proponemos. Este procedimiento nos permite asimilar la puesta en positivo con “los hechos”, con el “*factum*” objeto de tematización: las acciones empresariales susceptibles de calificarse o valorarse como socialmente responsables. En el primer capítulo, esas acciones (*factum*) son las realizadas por organizaciones empresariales en tres direcciones: la gestión de toda la cadena productiva, estén o no estén localizados sus anillos en la casa matriz, en dirección a la prevención o corrección de las externalidades ambientales (en un contexto global), y en dirección a la sociedad en cuanto contribución a su desarrollo (en perspectiva endógena o en perspectiva exógena). Como puede evidenciarse, los niveles meso (cadena productiva) y macro (impactos sociales y ambientales) están implícitos en lo que los empresarios y

organizaciones públicas conciben como acción empresarial socialmente responsable. La conversión en nichos de mercado de todos los escenarios y procesos de socialización, evidencia el impacto social en el nivel micro.

En el segundo capítulo, nos preguntamos por los contextos (económico, político, ambiental y empresarial) que pueden servir en el propósito de legitimar las acciones empresariales que aspiren a la valoración “socialmente responsables”. Es aquí donde nuestro supuesto (la empresa como epítome de la modernidad) empieza a ganar fuerza evidencial, pues, los contextos colocan, uno y otro, a la empresa en el centro de las preocupaciones de la sociedad que basa su economía en la libertad de empresa, esto es, en la libertad individual para el acceso a los bienes y servicios. Siendo así, resulta justificable invocar las preocupaciones por las externalidades sociales y ambientales de la gestión empresarial (dados los incrementos agregados de la productividad de la empresa después de la segunda guerra mundial, en comparación con el incremento del número de personas en situación de pobreza y, sobre todo, por la distancia cada vez más pronunciada entre ricos y pobres en el mundo, así como por la acumulación progresiva e irreversible de gases de efecto invernadero en la atmósfera), en términos de si debe constreñirse su actividad o si debe autorregularse y en términos del papel que debe jugar el Estado con respecto al mercado. En la pregunta por la empresa, en consecuencia, está implicada la pregunta por la gobernabilidad de la sociedad mundial, lo cual obliga a la actualización del debate ilustrado sobre la naturaleza humana y sobre las condiciones de posibilidad de la integración social, esto es, la solución de la tensión individuo-sociedad.

Siguiendo la dirección trazada por el capítulo segundo, en el tercero nos dedicamos a la búsqueda de respuestas a la tensión mencionada. Allí, se encuentra una puesta en positivo de los planteamientos que al respecto proponen Kant (el filósofo de la

ilustración cuya perspectiva contractualista pretende elucidar las relaciones entre la autonomía moral y la igualdad social), J. S. Mill (cuya ética de la utilidad introduce la noción del cálculo de las consecuencias sociales de la acción y, por tanto, la necesidad de políticas de gobierno coadyuvantes en procesos distributivos) y Rawls (filósofo político cuya teoría de la justicia como equidad es un intento por encontrar los fundamentos y las condiciones de posibilidad en la armonización de las libertades individuales con un marco político que garantice la cooperación y la estabilidad social). En la reconstrucción del pensamiento de los autores mencionados, será posible identificar el nexo necesario entre ética y política, razón por la cual sus planeamientos hacen parte de la ética de la ciudadanía, área de conocimiento en la cual se ubica la ética de la empresa. En esa reconstrucción, también será posible la identificación de argumentos orientados a demostrar que el proyecto cultural moderno (basado en la defensa de la racionalidad, la autonomía, la libertad individual y la defensa de los bienes públicos como condiciones de la integración social) es un proyecto todavía en construcción.

¿Cómo es posible sumergir la ética de la empresa en la ética de la ciudadanía? Esta pregunta guía, aunque de manera implícita, la estructura del cuarto y del quinto capítulos. La búsqueda de respuestas a las características de la dimensión moral de las acciones y sus consecuencias en términos de la cooperación y la convivencia pacífica (objeto de la ética de la ciudadanía), nos conduce a la configuración (en el capítulo cuarto) de la teoría de la acción en general y a la delimitación de sus tipologías. Max Weber (con intencionalidad sociológica), Von Mises (a quien le mueve la intención de justificar la Economía como ciencia circunscrita a la Praxeología) y Jürgen Habermas (quien para su filosófica defensa de la Sociología como la disciplina que mejor explica los procesos de racionalización de la praxis, abre la teoría de la acción a los dominios disciplinares de las Ciencias Humanas y Sociales en general) nos permiten sentar las bases para una teoría de la acción en

general, con base en la cual es posible la caracterización de la acción empresarial en particular. Como en los anteriores, en este capítulo se presentan en positivo los planteamientos de los autores referidos, no sin antes proponer algunos cuestionamientos a sus teorías, a manera de vacíos, que debe resolver la teoría de la acción empresarial o de la acción organizacionalmente mediada. Los planteamientos de Mario Bunge nos han sido de mucha utilidad en ese propósito.

La caracterización de la acción empresarial que acometemos en el quinto capítulo (“acción empresarial y responsabilidad social”) se realiza en atención explícita a la correlación entre los niveles macro-meso, meso-macro, meso-micro, micro meso, y a un ejercicio adicional centrado en el nivel meso, en el que se demuestra que su análisis independiente con respecto a los otros dos niveles conduce a asumir a la empresa sólo desde su perspectiva del objetivo económico de maximización de beneficios (autonomización), ignorando así los otros dos objetivos que, junto con aquél, la hacen legítima: el objetivo ambiental y el objetivo social en un contexto de globalización.

Si la acción empresarial se define por sus nexos de relación con los niveles macro y micro, además de definirse por la gestión de relaciones que establece con la totalidad de los *stakeholders* en referencia a una cadena productiva cuyos anillos se han descentrado a lo largo y ancho del planeta, entonces la responsabilidad por cada uno de los componentes de la acción empresarial adquiere una carga significativa específica. La responsabilidad, así, se torna simétrica en relación con los tres objetivos de las empresas. Y se vuelve, en el contexto de la ética del largo plazo de Jonas, responsabilidad no recíproca, consciencia del futuro, compromiso con la continuidad de la naturaleza humana. Esta manera de concebir la responsabilidad, permite diferenciar dos dimensiones: la Responsabilidad Social como *marketing*, al servicio de los objetivos económicos en términos de inversión con tasas de retorno;

y la Responsabilidad Social Empresarial como pensamiento corporativo vinculante para todos los nexos de relación de la empresa con los niveles macro y micro, lo cual la convierte en un actor social corporativo cuyas obligaciones sociales la ponen en el centro de las preocupaciones ya no sólo por la integración social presente, sino también por las posibilidades de integración social de las generaciones próximas.

De este modo, para dar pistas definitivas sobre la carga significativa implícita en el título de este trabajo, explicitar las relaciones de la acción empresarial con el nivel del sistema político y ambiental, y con el nivel de las interacciones cotidianas (en las cuales el bien moral forma parte de las doctrinas comprensivas y, por lo tanto, de los procesos de socialización) significa descubrir las implicaciones filosóficas habidas en la conceptualización sobre la moralidad de las acciones empresariales y sobre la manera de entender el concepto de responsabilidad que les sea subsecuente.

Capítulo 1

Normativas y directrices organizacionales sobre responsabilidad social empresarial

1. Normativas y directrices organizacionales sobre responsabilidad social empresarial²

La responsabilidad social empresarial, enfoque de gestión o plataforma corporativa, ha sido objeto de preocupación tanto por los gobiernos como por organizaciones empresariales nacionales o internacionales. Siendo un enfoque que ha venido posicionándose en el mundo académico y en el mundo empresarial mediante procedimientos dialógicos, vamos a proceder en este capítulo en línea similar, esto es, entablando un diálogo con lo que en materia de RSE han planteado la Unión Europea, la OCDE³, Naciones Unidas y algunas organizaciones empresariales (de reconocida relevancia internacional: la ISO, SA 8000, *Caux Round Table*) , en diferentes documentos que en los últimos diez años han servido como referente para las acciones empresariales susceptibles de calificarse como “socialmente responsables”⁴.

² En este trabajo se utiliza un doble sistema para las referencias: en el texto, para mejor localización de la obra en la bibliografía, y a pie de página para explicar aquellas cuestiones que, siendo necesarias para la mejor inteligibilidad de lo expuesto, no pueden introducirse en éste, pues romperían el orden de exposición.

³ Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

⁴ Evitaremos un tratamiento sustantivo de la RSE, por cuanto asumimos que se trata de un marco conceptual a partir del cual se puede o calificar la acción empresarial u orientarla. Lo sustantivo, en materia empresarial, es la acción. En este trabajo, entonces, asumiremos la RSE con carácter atributivo.

¿Qué plantean en términos de gestión en RSE la Unión Europea y las mencionadas organizaciones, y en qué concuerdan?, este será el interrogante guía de este primer acercamiento al enfoque RSE. Como podrá apreciarse, de las experiencias revisadas pueden destacarse dos aspectos: i) las normas o lineamientos se proponen como recomendaciones de adopción voluntaria; y ii) los conjuntos de temas sirven a un primer propósito de identificar unas líneas de gestión susceptibles de articularse en una agenda de trabajo en RSE para las empresas, independientemente de su tamaño y lugar de operación.

Un reciente trabajo de Lozano y otros (2007), basado en la búsqueda de los puntos de encuentro, de divergencia o de solapamiento sobre lo que diferentes actores conciben como RSE, permite concluir: que el acuerdo conceptual sobre lo que es la RSE está lejos de alcanzarse, aunque es posible identificar aquello en lo que coinciden los diferentes actores frente a lo que no es la RSE; que es posible identificar los temas acordados más por solapamiento que por concepción; y que los desacuerdos interpretativos sobre RSE ocurren por la diversidad de intereses (encontrados) de cada uno de los actores consultados para el trabajo mencionado: empresarios, organizaciones empresariales, sindicatos, ONG, consumidores, gobierno. El estudio referido insiste en que la RSE constituye un debate en proceso, debate en el que participan diversos actores y en que, el debate mismo, es a la vez parte de la configuración de la RSE:

Hablar de RSE es, para muchas de las personas e instituciones que están trabajando en estos temas, hablar de diálogo. Tanto es así que, para buena parte de las personas e instituciones entrevistadas, el diálogo *multistakeholder* es algo implícito en la aproximación a la RSE. En este sentido, se concibe como una nueva forma de relación de las empresas con la sociedad que se visualiza como compuesta por diversos grupos de interés. (Lozano y otros, 2007: 221).

La intencionalidad en este aparte es, pues, parecida a la de Lozano, en tanto busca comprender, tras los temas de RSE susceptibles de incluirse en una agenda de trabajo, las dimensiones conceptuales y operativas de RSE que pueden someterse a una evaluación. Pero, a diferencia de Lozano, aquí se recurre a documentos suscritos por organizaciones de tercero y de cuarto niveles⁵, tales como las antes mencionadas ISO, *Social Accountability* y *Caux Round Table*. También se hace una referencia a la Directrices de la OCDE para empresas multinacionales y al documento *Global Compact* de Naciones Unidas, documentos en los que ambas organizaciones hacen formulaciones implícitas sobre el (deseable) comportamiento empresarial en el marco del enfoque RSE, a pesar de que no lo hacen de forma explícita, a juzgar por la interpretación de las experiencias normativas consultadas. Importante es destacar, sin embargo, que las diferentes normativas y lineamientos de las organizaciones consultadas reúnen los intereses de los distintos grupos de interés o grupos de afectados (*stakeholders*) en y por la actividad empresarial.

Al cotejar los diferentes documentos normativos, podrá constatarse que desde que en 1997 se promulgó la norma SA 8000, que hacía énfasis en la administración de los procesos internos de las organizaciones empresariales, en las normas posteriores se han ampliado los ámbitos de la RSE hacia factores externos. En efecto, el Libro Verde de la Unión Europea (2001), el *Global Compact* de Naciones Unidas (2001) y la reciente iniciativa de establecer una guía de Responsabilidad Social para las empresas no certificable aunque con el nombre de ISO 26000 (aprobada en septiembre de 2010 por el 93% de los integrantes de la asamblea (Diario Responsable, 2010), presentan un panorama más amplio (con respecto a SA8000) y más exigente de compromisos para las empresas de bienes y servicios.

⁵ El nivel organizacional se deriva de su carácter asociativo. Así, se denomina nivel II al conjunto de organizaciones (de primer nivel) agremiadas local o regionalmente. Las organizaciones de tercer nivel tienen un carácter nacional y las de cuarto nivel tienen un carácter internacional.

1.1. La norma guía - ISO 26000

De acuerdo con la agenda de trabajo acordada en diferentes asambleas, la Norma ISO 26000, dedicada a la Responsabilidad Social —RS—, apenas ha estado disponible en texto definitivo para el último trimestre de 2010⁶. Diferentes versiones preliminares se han dado a conocer como parte de un proceso de elaboración “*multi-stakeholder*” descrito en la parte introductoria de la Norma ISO 26000, subtitulada “Guía de Responsabilidad Social”.

El proceso de elaboración de la Norma (o Guía) es congruente con la visión de Responsabilidad Social que propone. El documento definitivo ha sido el resultado de la concertación de intereses de los siguientes grupos de interés (*stakeholders*): “Consumidores, Gobierno, Industria, Trabajadores, ONG, Consumidores, y Servicios, Apoyo, Investigación, Academia y otros” (ISO, 2010: v). Inicialmente la ISO convocó a un Grupo de Trabajo (*Work Group*) integrado por 270 expertos procedentes de más de 90 países, diez de ellos hispanoamericanos; tal grupo ha sido el encargado de producir documentos borrador que se han discutido en instancias distintas: los “comités espejo” de cada país miembro, las Asambleas (realizadas en Brasil, Suecia, Australia, con asistencia de delegados por cada grupo de interés) y a través de correos electrónicos dirigidos al *Work Group* ISO, o a los Comités Espejo de cada país, con observaciones hechas por parte de ciudadanos organizados o no.

⁶ En varias ocasiones se ha aplazado el momento de la terminación de la norma. Inicialmente se había planeado para que su entrega oficial se hiciera a finales del 2008, pero anualmente se ha venido postergando el plazo, hecho que demuestra la dificultad de poner de acuerdo a todas las partes interesadas y afectadas (*stakeholders*). El acuerdo final sobre el contenido de la Norma-Guía ha sido mayoritario, aunque debía ser unánime. Cinco países votaron negativamente la Norma (Cuba, Estados Unidos, India, Luxemburgo y Turquía) y once se abstuvieron: Argelia, Alemania, Australia, Austria, Bangladesh, Hungría, Islandia, Nueva Zelandia, la República de Irán, La República de Macedonia (antigua Yugoslavia) y Vietnam.

Dos decisiones transitorias fueron adoptadas por la Asamblea, en el marco de este complejo proceso, que son de importancia para los propósitos de este trabajo. La primera, no se trata de una norma “certificable”, como anteriores normas ISO (Resolución 35/2004); y la segunda, no es una norma de sistema de gestión (Resolución 38/2005)⁷. Estas dos decisiones parecerían “eliminar” la paradoja contenida entre el título y el subtítulo, es decir, que en primera instancia se hace referencia a ella como una “norma” (Norma ISO 26000, recuérdese) y luego se aclara que se trata de una “guía” (de “responsabilidad social”, según el subtítulo) y que como tal guía es susceptible de seguirse o no seguirse por parte de los empresarios, con lo cual se consagra el principio de “no obligatoriedad” y con lo cual la “norma-guía” alcanza una dimensión ética y no una dimensión coercitiva externa; dicho en otras palabras, la voluntariedad colocaría a la Norma ISO 26000 en una dimensión postconvencional, no en una dimensión convencional o preconvencional.

A juzgar por los acuerdos iniciales, los *work groups* dedicados a la formulación y discusión del texto implícitamente reconocieron la ausencia de un mecanismo transnacional con potestad para obligar a los empresarios del mundo a cumplir ciertos patrones de comportamiento, así sea en los niveles pre y convencional, o reconocieron que tal mecanismo transnacional no existe porque no es necesario. De este planteamiento, podría sugerirse como consecuencia que los problemas (fallos) sociales, ambientales y económicos generados por la actividad empresarial desde los inicios del sistema capitalista (el mercado), deberían resolverse por vía de la ética y no por vía de la coerción (legal, política o económica). Stiglitz (2002, 2003) argumentaría a favor de que justamente la liberalización de los mercados, es decir, la ausencia de regulación, sea la causa de la crisis de la sociedad capitalista. Así, en materia de RS, a Stiglitz podría ubicársele en la línea de pensamiento según la cual

⁷ Estas decisiones transitorias se ratificaron, en efecto, en el texto definitivo de la Norma.

los problemas de la empresa contemporánea se resuelven por vías de regulación externas, y no por la vía del libre arbitrio, como propone ISO.

Los temas materia del articulado de la ISO 26000 constituyen un acumulado de los temas que venían siendo objeto de intentos normativos anteriores en cuanto a RSE. Pueden sintetizarse en tres bloques: la gestión de la cadena de valor, la contribución a la gestión del desarrollo de las comunidades en el área de influencia, y la gestión de impactos ambientales.

En efecto, los temas ISO 26000 son en su orden: i) gobernanza, ii) derechos humanos, iii) prácticas laborales, iv) medio ambiente, v) prácticas operativas justas, vi) consumidores, vii) participación y desarrollo de la comunidad (ISO (2010: 21).

Los temas i), ii), iii), v) y vi) están referidos a la cadena de valor de la actividad productiva empresarial y, por su peso relativo con respecto al temario total, refleja la mayor preocupación de los *work groups*. Cadena de valor (Ciro: 2009) es un concepto–metáfora que hace relación a los agentes y roles implicados en una actividad productiva. Cada agente se concibe como un anillo interconectado al siguiente, para sugerir que la actividad productiva empresarial es un proceso en el que es susceptible diferenciar roles independientes en su interior pero dependientes de los demás, en cuanto que un bien o un servicio se ponen en el mercado gracias al concurso de todos los agentes. Los anillos de esa cadena reciben los nombres de insumo, proceso, producto, comercialización, distribución, consumo (en *marketing* suele emplearse el concepto “servicio postventa” que bien podría sugerir un nuevo anillo —“pos consumo” — o una ampliación del significado del anillo “consumo”).

Dentro de la lista de temas que aborda la norma, la gobernanza resulta de particular interés porque se presenta como una metodología de gestión (diálogo con las partes interesadas para la definición de planes y objetivos) y como una estrategia de

transparencia en cuanto se aspira a que la dirección de las organizaciones provea, a sus partes interesadas, información sobre su gestión no sólo en el aspecto contable, sino también en términos de los logros de los objetivos sociales de la organización y sobre sus consecuencias⁸. Se concibe, además, como transversal a toda la gestión organizacional con lo que se trasciende conceptualmente la versión tradicional de la administración de las empresas, esto es, la administración piramidal en la cual el poder y la información fluyen de arriba hacia abajo, de rangos de mayor jerarquía a rangos de menor jerarquía.

Esta concepción de “gobernanza” ha de ser considerada clave en ética empresarial, debido a que parece entrar en contradicción con la naturaleza jurídica de las empresas como entidades de derecho privado que se reservan el “secreto” de sus operaciones (como condición de competitividad), y cuya labor de informar es entendida como una obligación del directivo hacia los propietarios, o hacia el Estado específicamente en aspectos tributarios⁹. Tener en cuenta a todas las partes interesadas (proceso de escuchar y retroalimentar) en un ejercicio transparente de gobernanza tendría la consecuencia de reconocer que las empresas son instituciones públicas (dado que en ella confluyen multiplicidad de intereses y dadas las externalidades, negativas o positivas, derivadas de su gestión), aunque de derecho privado.

Medio ambiente y contribución a la gestión del desarrollo social, los otros dos temas de la agenda ISO 26000, son aspectos que han sido planteados en intentos normativos anteriores y han formado parte de la literatura sobre RSE. Sin ignorar los

⁸ La gobernanza es también un tema de mucha importancia dentro de las Directrices de la OCDE para empresas multinacionales. Véase OCDE (2000)

⁹ El secreto empresarial, dice Bunge (1999: 329) “originariamente concebido para proteger los intereses de la organización, termina por perjudicarla, ya que obstruye el avance y la difusión del conocimiento y la crítica precisamente necesarios para detener la declinación”.

debates que se han generado en materia de Economía, de Economía Política (por ejemplo, si el desarrollo es una consecuencia de la productividad empresarial en un contexto de libre competencia, si debe gestionarse por parte del Estado o si las empresa deben invertir un porcentaje de sus utilidades en el mejoramiento de condiciones de vida de las comunidades de influencia, bien como caridad cristiana, bien como filantropía o como responsabilidad social) y en materia de Ética de la Empresa (algunos enfoques plantean que la RSE se circunscribe a la gestión equitativa y justa de la cadena de valor y a la puesta en el mercado de productos con calidad para la satisfacción de los objetivos del consumidor, y no al “reparto” de parte de las utilidades), lo que quiere señalarse por ahora es como ISO es coherente con las constantes conceptuales y temáticas de enfoques e intentos normativos anteriores en RSE.

No obstante, ISO 26000 persiste en el error de separar el tema “medio ambiente” de la cadena de valor cuando debiera vincularlo a ella. Y si bien constituye una postura radical argumentar a favor de la inclusión de mecanismos de descontaminación de residuos en la misma cadena de valor, como condición para poner los productos en el mercado, también está claro que la evidencia del calentamiento global exige medidas de choque porque en el corto plazo ese fenómeno planetario afecta las condiciones de vida incluso de los habitantes de los países en desarrollo, esto es, quienes han generado la menor cantidad de desechos contaminantes. La Declaración de Río y el posterior Protocolo de Kyoto han sido más laxos al convenir reducciones temporales en las emisiones de CO₂ hasta acercarse a las emisiones de 1990 y han legitimado el principio “el que contamina paga” con el efecto (perverso) de que quien más contamina puede “comprar” las cuotas de contaminación no usadas por otros para que, sumadas las cantidades de emisión entre vendedores y compradores, no se exceda el total permitido para los dos.

Y, en cuanto a la gestión del desarrollo, ISO deja la puerta abierta a la ambigüedad fiscal de las empresas que con donaciones se benefician de reducciones tributarias, además de que garantizan la aparición de sus “marcas” en las primeras páginas de los informativos de los medios masivos de comunicación (Werner y Weiss: 2006), al parecer, la forma más eficiente de la publicidad y al menor coste. Tras la gestión del desarrollo a través de donaciones (que se ha diseminado en el imaginario colectivo como RS), existe una problemática que aquí se anuncia sólo a título de interrogación: ¿la RS constituye una plataforma de pensamiento corporativo o una estrategia de conquista o permanencia en el mercado? ¿La gestión “privada” del desarrollo (a través de donaciones) simboliza la aceptación de los fallos inherentes al mercado, pero la negación de que sea el Estado quien deba resolverlos?

Independientemente de las controversias que ISO 26000 pueda suscitar, es evidente que su gran acierto consiste en el reconocimiento de que en materia de RS existe tradición teórica con fundamentación empírica, tradición que ha inspirado las tentativas normativas anteriores. Ese reconocimiento se evidencia tanto en la incorporación dentro de su metodología de trabajo la participación dialógica de las partes interesadas y la concertación de intereses *multi-stakeholders*, como en la inclusión de la búsqueda de acuerdos en la agenda de temas para la elaboración del documento norma-guía. Parte del acierto también tiene que ver con la adopción de siete principios que, en tanto alcanzan fuerza vinculante dentro de la estructura de la norma-guía, sirven sin duda como criterio de evaluación y de exigencia de RS para las organizaciones de bienes y servicios, es decir, para todas sus partes interesadas. Los siete principios son los siguientes:

- Rendición de cuentas.
- Transparencia.
- Comportamiento ético

- Respeto a los intereses de las partes interesadas.
- Respeto al principio de legalidad.
- Respeto a la normativa internacional de comportamiento.
- Respeto a los derechos humanos.

Con respecto a los siete principios, llaman la atención dos aspectos: primero, el desconocimiento de la Ética como disciplina, pues, no se la concibe en el conjunto de los principios, como un todo, sino como una parte, además reducida a la simple condición de adjetivo en el en el tercer principio, el “principio de comportamiento ético”. El segundo aspecto es más bien una omisión y al tiempo una paradoja: la ausencia de un principio relativo a la internacionalización de la RS, omisión cometida por un organismo internacional (ISO, *ad hoc* en este caso) conformado por delegados de países de todos los continentes, y justo en el momento en que la dinámica económico-política mundial reclama la presencia de una instancia de toma de decisiones con capacidad coactiva global.

El aporte de ISO 26000, además de lo señalado, consiste en que plantea un enfoque de RS más sistémico, más integrador que los anteriores. Y, deliberadamente o no, evita la discusión sobre las diferencias inherentes en dos denominaciones anteriores referidas ambas al mismo objeto de análisis, esto es, la actividad empresarial. En efecto, la literatura disponible utiliza, a veces como sinónimos, otras veces intencionalmente, dos denominaciones: Responsabilidad Social Empresarial (RSE) y Responsabilidad Social Corporativa (RSC). La segunda denominación (de mayor extensión) se emplea para reclamar responsabilidad social de organizaciones sin ánimo de lucro o de organizaciones con ánimo de lucro que no hacen parte del sector industrial, otrora el sector más determinante en el crecimiento de la economía; y también para hacer referencia a empresas de gran tamaño, generalmente empresas multinacionales. La primera denominación, RSE (de mayor

comprensión), se ha empleado para reclamar responsabilidad de las empresas industriales o dedicadas a la provisión de insumos industriales, las más comprometidas en términos de contaminación ambiental y, en la cumbre del capitalismo, el escenario por excelencia de la tensión capital-trabajo. ISO 26000 omite esta doble denominación y el debate subsecuente. Propone una guía de Responsabilidad Social (sin adjetivo adicional) que aplica en especial para el sector privado, independientemente de la naturaleza de su actividad productiva.

1.2. Acuerdos y lineamientos anteriores a ISO 26000

En desarrollo del sexto principio ISO 26000, “ respeto a la normativa internacional de comportamiento”, el borrador de la Norma-Guía hacía referencia explícita a acuerdos vigentes promulgados por organismos multilaterales en distintos momentos. El documento final de la norma-guía no se refiere expresamente a ellos, pero vale la pena tenerlos en cuenta:

- Declaración Universal de Derechos Humanos, 1948.
- Convención Internacional sobre Derechos Civiles y Políticos, 1966.
- Convención Internacional sobre Derechos Sociales, Económicos y Culturales, 1966.
- Convención Internacional sobre la Eliminación de todas las formas de Discriminación Racial, 1965.
- Convención Internacional sobre la Eliminación de todas las formas de Discriminación contra las Mujeres, 1979.
- Convención sobre los Derechos de los Niños, 1989.
- Convenciones de Personas Indígenas y Tribales, 1989.
- Convención Internacional sobre la Protección de los Derechos de Todos los Inmigrantes y los Miembros de sus Familias, 2003.

- Convención sobre los Derechos de las Personas con Discapacidades, 2006.

Está claro que los “instrumentos” invocados hacen referencia particularmente a contextos normativos de prácticas laborales de vigencia a nivel internacional, y de obligatorio compromiso por parte de los países que en su momento los suscribieron o que los reconocieron con posterioridad a su expedición. Esos instrumentos provienen de diferentes asambleas de la ONU o de los organismos que la constituyen.

Adicionalmente, en diferentes apartes del texto ISO, y en coherencia con el principio último enunciado, además de normativas laborales la norma-guía invoca tanto el *Global Compact* de Naciones Unidas, la Cumbre de la Tierra de UN (Río de Janeiro 1992), la declaración de Johannesburgo sobre Desarrollo Sostenido y Plan de Implementación de la Cumbre Mundial de Desarrollo Sostenido (2002), las Directrices para Empresas Multinacionales de la OCDE, la Conferencia Internacional de Gestión de Químicos (OCCM), el Libro Verde de la Unión Europea, *Global Reporting Initiative* (2006), normativas ISO anteriores (9001 y 14000) y la Norma SA 8000 (*Social Accountability*). Estos instrumentos, indistintamente, hacen referencia a marcos regulativos de empleo de materias primas, de “internalización” de impactos ambientales, de transparencia legal y moral en las relaciones con proveedores, accionistas y Estado, de procesos productivos saludables para los trabajadores y de productos y servicios que puestos en el mercado aporten a la calidad de vida de los consumidores.

La redacción del texto ISO en relación con el cumplimiento de las normas e instrumentos mencionados, además de su ambigüedad, se caracteriza por su timidez desiderativa: “Una organización —afirma— debería respetar la normativa

internacional de comportamiento, a la vez que acatar el principio de respeto al principio de legalidad”. (ISO, 2010: 14)¹⁰

1.2.1. *Caux Round Table*

El tono “desiderativo” también es característico de acuerdos gremiales aunque impositivo para conservar la membresía. *Caux Round Table* (CRT), una organización de empresarios del Primer Mundo y del Japón (fundada en 1986 por Frederik Philips, expresidente de la *Philips Electronics*, y por Olivier Giscard d'Estaing, vice-presidente del IN SEAD) se propone una actuación empresarial de parte de todos sus agremiados que pueda calificarse de socialmente responsable y que ayude a “reducir las crecientes tensiones en el comercio internacional” (CRT, 1994: 1).

Hacia el año en que la CRT es fundada, la economía mundial es dominada por una corriente de pensamiento económico conocida como Neoliberalismo, impulsada políticamente por Reagan y Thatcher y ejecutada en los países bajo influencia de E.U, y Gran Bretaña como “privatización de las empresas del Estado”, “reducción del déficit fiscal” y “apertura de fronteras” para permitir el movimiento de las multinacionales y del capital financiero. A mediados de los ochentas la Globalización se abre paso. Simultáneamente, la deuda externa de los países del tercer mundo ante el FMI y el Banco Mundial (los grandes motores de la Globalización), asciende a montos de dudoso recaudo¹¹.

¹⁰ El tono desiderativo de ISO concuerda con los puntos de vista de los empresarios consultados por Lozano (2007), los cuales insisten en que ya existen demasiadas restricciones legales (tributarias, laborales, ambientales) a la actividad empresarial por lo cual, la RSE debería ser de adopción voluntaria. Concuerda además el tono desiderativo con el acuerdo de los participantes en la discusión del articulado de la Norma acerca de que no se trata de una norma de gestión y que su adopción es voluntaria.

¹¹ Entre 1970 y 1979 la deuda externa de América Latina ascendió de 29 mil millones de dólares a 159 mil millones de dólares. En el mismo período, el incremento de los intereses hizo que por este concepto la deuda pasara de 16 mil millones de dólares a comienzos del período a 41 mil

En ese contexto, se comprende una de las afirmaciones con las cuales se justifica la creación de la CRT y posterior declaración de principios: “La movilidad del empleo, del capital, de los productos y de la tecnología, hace que los negocios sean cada vez más universales en sus intercambios y efectos, las leyes y las fuerzas de mercado son necesarias, pero insuficientes como directrices para la conducta empresarial” (CRT, 1994: 2, Preámbulo).

Para corregir las “insuficientes leyes y fuerzas del mercado”, la solución que CRT propone no es la regulación impositiva, como diría la teoría económica (Stiglitz, 2002), sino la autorregulación, razón por la que acuerda una declaración de siete principios (sección 2) y una serie de normas (sección 3) a cumplirse en la relación de las empresas con los clientes, los empleados, los propietarios/inversores, los proveedores, los competidores y la comunidad.

Nótese que los agentes objeto de las normas son los agentes implicados en la cadena de valor, lo que quiere decir que desde 1986 el concepto de “*stakeholder*” empieza a dar fundamento al pensamiento corporativo en materia de RS. Así, la RS empieza a verse como inherente a todo el sistema empresarial, al contrario de lo que había planteado Friedman (1970) en términos de que la responsabilidad de las empresas consiste exclusivamente en maximizar los beneficios para sus propietarios, lo cual va a ser tipificado en Ética de la Empresa como el enfoque “*shareholder*”.

Tanto los principios como las normas se apoyan en

millones de dólares al final. Los nuevos empréstitos que los gobiernos especialmente de Argentina, Brasil y México solicitaron, fueron invertidos en amortizar la deuda. Había razones suficientes para que la deuda entrara en crisis en 1982 cuando el gobierno de México declaró que no podía pagar su deuda. Véase Rodríguez (1997) y Hernández (2005).

dos ideales éticos fundamentales: el ‘*kyosei*’ y la dignidad humana. El concepto japonés de ‘*kyosei*’ significa vivir y trabajar juntos para el bien común, permitiendo que la cooperación y la prosperidad mutuas coexistan con una competencia justa y saludable. Por ‘dignidad humana’ entendemos, en este contexto, el supremo valor de la persona como fin, y no como medio para la consecución de los objetivos de otros, incluso los de la mayoría. (CRT, 1994: 1).

El mismo documento reconoce que la inclusión del concepto de *Kyosei* se hizo obedeciendo la solicitud del Presidente de la firma *Canon Inc.* Así, la ética del individuo (de estirpe occidental, kantiana) y la ética del bien común (en este caso, de estirpe oriental) harían simbiosis en una declaración de principios que, entre otras cosas, concibe a la empresa no sólo como una entidad creadora de riqueza material, sino también como “un poderoso agente para el cambio social positivo”.

Los siguientes son los principios de la CRT:

- La responsabilidad de las empresas: más allá de los accionistas, hacia todas las personas involucradas en los negocios.
- El impacto social y económico de las empresas: hacia la innovación, la justicia y una comunidad mundial.
- La conducta de las empresas: más allá de la letra de la ley, hacia un espíritu de confianza.
- Respeto por las reglas.
- Apoyo al comercio multilateral.
- Respeto por el medio ambiente.
- Prevención de operaciones ilícitas.

La CRT, como puede evidenciarse, concibe la actividad empresarial en función de objetivos económicos y de objetivos de desarrollo social, en un marco de comercio progresivamente desregulado a nivel internacional y en conciencia del cuidado del

ambiente. Y aunque se pronuncia a favor de la obediencia a las leyes de los países donde las empresas agremiadas operan, también se pronuncia a favor de la desregulación comercial, esto es, la eliminación de cargas impositivas para el comercio globalizado. Por eso, resulta coherente que la concepción de la empresa como gestora del desarrollo de las comunidades hacia donde extiende sus áreas de operación se justifique como filantropía. Así lo expresa en la última norma de obediencia en la relación de la empresa con la comunidad: “ser un buen ciudadano corporativo por medio de donaciones caritativas, contribuciones culturales y educacionales y el fomento de la participación de los empleados en los asuntos cívicos y de la comunidad” (CRT, 1994: 7).

1.2.2. Social Accountability 8000

A diferencia de las anteriores, *Social Accountability* (SA) 8000 sí es una norma certificable. Decidir por parte de una empresa acogerse a la norma SA es un acto voluntario, pero la obtención de la certificación en la que se consta que la empresa es “socialmente responsable” implica una obligatoriedad del cumplimiento de los preceptos so pena de perder la certificación. Como ocurre con otras normas certificables, la posesión de una certificación SA8000 avala al poseedor a efectuar transacciones comerciales con consumidores nacionales o internacionales, bien se trate del gobierno, bien se trate de empresas importadoras o consumidoras privadas. La certificación les da garantía a los potenciales clientes de que el producto o servicio que compran a la empresa en posesión del certificado ha sido elaborado o prestado, en este caso, bajo parámetros de responsabilidad social.

SA8000 regula, fundamentalmente, las prácticas laborales, o vela porque las normativas legales nacionales o las internacionalmente convenidas se cumplan.

Especialmente, SA8000 certifica el cumplimiento de acuerdos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en los siguientes aspectos:

- Número de horas de la jornada laboral semanal (48).
- No discriminación.
- No permitir trabajos forzados.
- Garantía al trabajador acerca de que la remuneración cumple con todos los preceptos legales y de que su trabajo se realiza en condiciones que no afectan su salud.
- No aceptación del trabajo infantil sino en las condiciones establecidas por la ONU y la OIT.
- Garantía para el ejercicio del derecho a la libre asociación.
- Las condiciones laborales anteriores aplican también para los “trabajadores en el hogar” y para los trabajadores de las empresas proveedoras de insumos.

Adicionalmente, SA8000 establece la implementación de acciones de información y deliberación que incluyen representantes de los trabajadores. Esta labor de informar se establece a través de canales fijos y de acceso fácil tanto para las partes interesadas como para los organismos de certificación.

La norma SA8000 es muy breve, se presenta en un documento de sólo ocho páginas integrado por cuatro secciones. La primera, introductoria (“propósito y ámbito de aplicación”: para empresas de cualquier sector económico ubicadas en cualquier lugar del mundo); la segunda, dedicada a la invocación de normas de la OIT cuyo cumplimiento se certifica a través de esta norma; la tercera, de definiciones; y la cuarta dedicada a la formulación de las normas referidas a los aspectos mencionados en el párrafo anterior.

Los aspectos materia de la norma parecen obvios en un contexto de países desarrollados o en vías de desarrollo. Incluso, podría debatirse si es legítimo permitir el trabajo de menores de 18 años o si la jornada laboral no es demasiado extensa o si tiene que convertirse en objeto de una norma internacional exigirle a una empresa que le pague a sus trabajadores el salario mínimo legal que, sobre todo en países en desarrollo, tiene un poder adquisitivo que no alcanza a satisfacer las necesidades básicas de una familia de tres integrantes, lo que justamente obliga a todos los miembros de un hogar a la realización de algún trabajo formal o informal.

¿Por qué algo tan básico es objeto de norma, doscientos años después de estar en auge el sistema económico capitalista? SA8000 no incluye una justificación que permita responder de manera directa ese interrogante, se precisa un ejercicio de interpretación. La insistencia en la garantía de condiciones legales para los trabajadores, en las restricciones al trabajo infantil, en el trato con los proveedores y en los mecanismo de rendición de cuentas, harían suponer que siendo ese el objeto de la norma, esa sería la realidad laboral que se debe corregir.

Werner y Weiss (2006) aportan evidencia empírica suficiente para concluir que la globalización económica depende de materia prima proveniente en su mayoría de los países en desarrollo, cuya pobreza condena a los niños al trabajo durante jornadas por encima de las diez horas y a los adultos (hombres y mujeres) a trabajar por salarios ilegales. Buena parte de su estudio sobre empresas globales, especialmente las que dependen de materias primas (como el cacao, el banano, la naranja y la carne) para procesar y producir bienes globales (zumos, hamburguesas y golosinas, por ejemplo) describe un círculo (vicioso) que en materia de salud y formas laborales serían contrarias a lo establecido por SA8000 y que, en consecuencia, no le permitiría a por lo menos cincuenta marcas mundiales la obtención de la certificación en RS.

1.2.3. El “Libro Verde” de la Unión Europea 2001

La Comisión de las Comunidades Europeas presentó en julio de 2001 un planteamiento marco para fomentar la RS de las empresas de los países de la Unión. El documento es conocido como “Libro Verde: fomentar un marco europeo para la Responsabilidad Social de las Empresas” y constituye una referencia tanto en la reflexión sobre la RSE en el ámbito académico como una guía para la elaboración y aplicación de códigos de conducta empresariales.

El Libro Verde es el resultado de la aspiración declarada de la Unión Europea reunida en Lisboa en 2000, según la cual la UE debía “convertirse en la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer económicamente de manera sostenible con más y mejores empleos y con mayor cohesión social” (UE, 2001: 3).

El documento Libro Verde es efectivamente un marco para el diálogo, no es propiamente una política ni una guía y menos una norma de RS. En tanto marco, propone una definición de RS en la cual se destacan (como en los anteriores instrumentos presentados) la voluntariedad de la gestión de la RS por parte de las empresas, así como la insistencia en tres tópicos: el respeto por el medio ambiente, el reconocimiento de los Derechos Humanos concretados en términos de contratos laborales (incluso para las empresas proveedoras de insumos) y el aporte al desarrollo de las comunidades tanto en las áreas nacionales de gestión como en las internacionales.

El Libro Verde (UE, 2001: 4) propone una definición de RS en la cual deja por fuera el objetivo empresarial de creación de riqueza económica para sus propietarios: “La responsabilidad social de las empresas es, esencialmente, un concepto con arreglo al cual las empresas deciden voluntariamente contribuir al logro de una sociedad

mejor y en un medio ambiente más limpio”. Para subsanar el vacío de la definición, por fuera de ella se invoca “el mensaje básico de la estrategia de desarrollo sostenible para Europa acordada en el Consejo Europeo de Gotemburgo de junio de 2001, a saber, que a largo plazo, el crecimiento económico, la cohesión social y la protección medioambiental avancen en paralelo” (UE, 2001: 4).

La gobernanza de las organizaciones empresariales, basada en el diálogo con los diferentes grupos de interés y en el “triple” reporte de resultados, son otros aspectos en que el Libro Verde insiste. El triple reporte hace referencia a que los informes de gestión empresariales, además del clásico balance de pérdidas y ganancias operacionales dirigido a propietarios y accionistas, contengan informes de gestión en los aspectos social y ambiental. En este aspecto, es particularmente reiterativo el Libro Verde, es decir, en que no basta con ponerse de acuerdo en el significado y en las prácticas de responsabilidad social, sino que además es necesario difundir y comunicar lo que se hace, con la participación de los diferentes grupos de interés a fin de evitar el maquillaje con que la gestión empresarial en ocasiones se presenta en informes oficiales.

En ese sentido, el Libro Verde deja la puerta abierta a la investigación orientada a la definición de instrumentos de medición de la gestión empresarial, para lo cual será preciso ponerse de acuerdo acerca de los aspectos constitutivos de los tres informes de resultados, a manera de indicadores con base en los cuales pueda medirse el desempeño empresarial. Reconoce, además, que intentos anteriores de definición de instrumentos han constituido apenas iniciativas particulares que no han logrado generalizarse debido a la diversidad de aspectos que se proponen evaluar como RS¹². Uno de los aspectos pendientes de evaluación es la estimación del impacto

¹² Un instrumento útil a este propósito lo constituye la *Global Reporting Initiative* (GRI), impulsada desde el año 1997, iniciativa que cada vez ha cobrado mayor importancia como fuente de información y de toma de decisiones para los Inversores, razón por la cual los empresarios

económico de una actividad productiva socialmente responsable, que puede resumirse en la siguiente pregunta: ¿en qué porcentaje incrementa la rentabilidad de una empresa su gestión basada en los diferentes aspectos de la RS? ¿Es posible calcularlo?

Tal vez, el aspecto en que más se diferencia el Libro Verde de los demás instrumentos examinados en esta sección es en que concibe la RS como un enfoque completamente integrado a la cadena productiva. Y a pesar de que recurre a dos dimensiones, la interna y la externa de la empresa, y a que las presenta en capítulos diferentes, queda claro que se presentan así por razones analíticas pero no por razones de concepción.

La dimensión interna se centra en aspectos de gobernanza (planeación, gestión, evaluación y reporte participativos), en el respeto por los Derechos Humanos de los trabajadores; en la legitimidad de las condiciones de contratación; en el desempeño laboral de los trabajadores en ambientes que no menoscaben la salud humana; en el diseño de estrategias de cualificación de los trabajadores (especialmente los de menor escolaridad) y, sobre todo, en la gestión interna de los impactos ambientales, esto es, en el uso de materias primas sostenibles y en la incorporación de estrategias de reducción y limpieza de residuos. Así, la RS basada en la gestión interna, tendría como objetivo garantizarle al consumidor y a la sociedad en general que el bien o el servicio que ofrecen satisfacen las expectativas de consumo y no ponen en riesgo ni el medio ambiente ni la salud del consumidor.

(Lozano, 2007) cada vez presentan los reportes de resultados de acuerdo con los lineamientos GRI. Tres ámbitos constituyen los insumos de los reportes de acuerdo con la metodología GRI, en función del logro del desarrollo sostenible, logro asociado a la sostenibilidad de las empresas; tales ámbitos son el ambiental, el social y, por supuesto, el económico. Véase al respecto GRI (2006).

La dimensión externa se centra en garantizar que las empresas que actúan como proveedoras de insumos contemplen estrategias similares de gestión interna (lo que contiene una estrategia de gestión interna para una empresa lo constituye la gestión externa con respecto a otra que la provee de insumos). Además, considerar a la comunidad circundante como un grupo de interés, significa no sólo darle participación en la definición de planes, objetivos y estrategias de gestión del desarrollo, sino cofinanciarlo, a la manera de redistribución de la renta.

El Libro Verde de la Unión Europea es una propuesta marco reactiva. Es la respuesta a las presiones de los consumidores cuyas protestas ante las empresas se han hecho oír en los medios masivos de comunicación. Y es reactivo también en el sentido de que se propone prevenir nuevos escándalos de corrupción en que han incurrido empresas globalizadas, bien para “inflar” las acciones en los mercados bursátiles, bien para minimizar los costes de operación en países con laxas regulaciones fiscales o permisivos en materia de derechos humanos o derechos laborales. Es reactivo, también, en términos de que se propone mitigar los impactos ambientales de la actividad productiva de las empresas de la Unión.

1.3. Otros lineamientos conexos con el enfoque RSE

1.3.1. El Pacto Mundial de Naciones Unidas

El Pacto Mundial (*Global Compact*) propuesto por Naciones Unidas en el Foro Económico Mundial de Davos, Suiza, en 1999, convoca a las empresas mundiales al respeto de diez principios cuyo contenido está en la misma dirección que para la gestión en RSE trazan los anteriores instrumentos. Según la propuesta de Naciones Unidas, es necesario que las empresas contribuyan al desarrollo social con criterios de sostenibilidad y en un marco de respeto a los derechos humanos, a los derechos

laborales y de lucha contra la corrupción. De esta manera, el entonces Secretario de Naciones Unidas, Cofy Annan, propone a las empresas del mundo la adopción voluntaria de un comportamiento en términos de ciudadanía corporativa, de modo que pueda hacerse frente a las externalidades negativas de las empresas en los cuatro ámbitos inmediatamente antes mencionados.

Desde luego, el Pacto Global es coherente con anteriores tratados aceptados por los países integrantes de la ONU, como los tratados sobre derechos Humanos y Derechos laborales expedidos por la Organización Internacional del Trabajo, OIT, adscrita a ONU. En ese sentido, puede afirmarse que el Pacto Global sintetiza en los seis primeros principios las convenciones internacionales previas suscritas por los integrantes de Naciones Unidas:

- 1: Las empresas deben apoyar y respetar la protección de los derechos humanos fundamentales internacionalmente reconocidos dentro de su ámbito de influencia; y
- 2: deben asegurarse de no ser cómplices en la vulneración de los derechos humanos.
- 3: Las empresas deben apoyar la libertad de afiliación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva;
- 4: apoyar la eliminación de toda forma de trabajo forzoso o realizado bajo coacción;
- 5: apoyar la erradicación del trabajo infantil; y
- 6: la abolición de las prácticas de discriminación en el empleo y la ocupación (PNUD, Dinamarca, 2005: 5).

Está claro que, en coincidencia con las normativas anteriores, el Pacto Global asume que una de las dimensiones de la RSE consiste en la garantía del ejercicio de los derechos a las personas vinculadas a los procesos productivos, pues, al proponer a las empresas (bien en calidad de productoras de bienes y servicios, bien en calidad de proveedoras de insumos) el respeto a los derechos humanos y laborales, está reconociendo la validez de los presupuestos éticos y antropológicos que les subyacen, tales como la libertad, la igualdad y la dignidad de la persona humana.

Coincide, también, el Pacto Global con otra dimensión de la RSE: la dimensión ambiental. Y a su coincidencia le subyace el reconocimiento de que el deterioro del *hábitat* ha sido consecuencia de la utilización de insumos cuyos vertidos y emisiones ponen en riesgo la salud de las especies vivas, incluida la especie humana. Por eso, en los principios restantes, enfatiza en la necesidad de que las empresas inviertan recursos en la mitigación de los impactos ambientales de la actividad productiva (principios 8 y 9), así como en la investigación para la generación de tecnologías y de procesos productivos como estrategia preventiva de protección medioambiental (principio 7). Así lo expresa el Pacto Global (PNUD, Dinamarca, 2005: 16):

Principio 7: mantener un enfoque preventivo orientado al desafío de la protección medioambiental;

Principio 8: adoptar iniciativas que promuevan una mayor responsabilidad ambiental;

Principio 9: favorecer el desarrollo y la difusión de tecnologías respetuosas con el medio ambiente.

El décimo principio contemplado en el Pacto Global, la contribución a la lucha contra la corrupción, debe entenderse como la contribución de las empresas a la transparencia en el manejo de los recursos públicos, en otras palabras, le propone a

las empresas asumir su papel como ciudadanas corporativas en tanto, por una parte, no contribuyen a la generación de prácticas corruptas a través de sobornos o chantajes para beneficiarse empresarialmente de ellos y, por otra, le asigna el papel a las empresas de asumir funciones de veeduría en el manejo de los recursos públicos, pues, los recursos públicos están conformados también por el pago de las obligaciones tributarias de las empresas. Es esta una función que trasciende los límites de la organización empresarial que, si bien no tiende a sustituir las obligaciones de los gobiernos, sí le propone a las empresas y a los empresarios la tarea de contribuir en procesos de gobernabilidad colectiva. Especialmente el primer elemento del décimo principio tiene como consecuencia la transparencia en el reporte de resultados, la rendición de cuentas a que han hecho alusión como imperativo de gobernanza tanto el Libro Verde como la descrita norma-guía ISO 26000.

1.3.2. Las directrices OCDE para empresas multinacionales

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, OCDE, en el año 2000 actualizó las directrices de voluntaria aceptación para orientar las relaciones entre los países integrantes (30, más Argentina, Brasil y Chile) y las empresas multinacionales con sede en alguno o algunos de los países miembros. Las Directrices del año 2000 constituyen una actualización de las Directrices que la OCDE había convenido años antes, en 1977. La voluntariedad en la acogida de las Directrices, concordante con la voluntariedad en la acogida de los lineamientos en RSE según se precisó en las anteriores normas, hacía depender su aplicación de la voluntad política de los gobiernos y de la capacidad de presión de los Sindicatos de las empresas multinacionales y de las Organizaciones No Gubernamentales que participaban en los Puntos Nacionales de Contacto (PNC), organismos creados al amparo de las mismas Directrices (CCLA, 2003). Sin embargo, aunque las directrices

no apuntan explícitamente al enfoque RSE, pues la Responsabilidad Social de las empresas multinacionales apenas se menciona una vez a lo largo de todo el documento, debe decirse que el contenido de las mismas guarda relación directa con las tres dimensiones que en RSE plantean las Normas y Lineamientos descritos en secciones anteriores: gestión del desarrollo, gestión ambiental, gestión de la cadena de valor.

En efecto, en el objetivo general de las Directrices esos tres aspectos se plantean de forma explícita (OCDE, 2000: 2):

El objetivo común de los gobiernos que han suscrito las *Directrices* consiste en fomentar las contribuciones positivas al progreso económico, medioambiental y social que pueden tener las empresas multinacionales, y reducir al mínimo las dificultades que [puedan] causar sus diversas actividades. Para alcanzar este objetivo, los gobiernos trabajan en colaboración con las numerosas empresas, sindicatos y otras organizaciones no gubernamentales que están trabajando a su modo con el mismo fin (...) Los gobiernos que han suscrito las *Directrices* se han comprometido con una mejora continua de sus políticas tanto nacionales como internacionales con vistas a mejorar el bienestar y los niveles de vida de todos los ciudadanos.

Es evidente, en el objetivo citado, que las Directrices constituyen un marco de relación de los gobiernos con las empresas multinacionales, pero que ese marco de relación se centra en la gestión empresarial en aspectos medioambientales, sociales y de bienestar ciudadano. Las Directrices también son precisas en términos de la evitación de tratamientos preferenciales a una empresa con relación otra, esto es, promueve la competencia entre las empresas en condiciones de igualdad; en este aspecto, la OCDE enfatiza la necesidad de no diferenciar entre empresas

multinacionales y empresas nacionales cuando coexistan en un mismo país miembro.

Los once principios establecidos en la Sección II de las Directrices, además de que son vinculantes para las nueve secciones restantes que integran el documento, establecen pautas de comportamiento empresarial en términos de la relación empresa-trabajadores, en términos de gobernanza empresarial y en términos de la relación de las empresas con los Estados en que tienen actividad económica. Con respecto a la relación empresa-trabajadores, además del respeto a los derechos establecidos por la OIT (salud, salarios, no discriminación, libertad de asociación, edad), es importante reconocer el énfasis que la OCDE pone sobre la necesidad de fomentar la cualificación del capital humano local y la preeminencia que al mismo se le da a efectos de conformar la planta de trabajadores de la empresa¹³. Con respecto a la gobernanza empresarial, las Directrices centran sus recomendaciones en la necesidad de reportar¹⁴, de rendir cuentas a la sociedad en que operan, teniendo en cuenta el triple reporte de resultados: económicos, sociales y medioambientales. La rendición de cuentas recomendada por OCDE es coherente con la recomendación de establecer relaciones con los agentes del Estado basada en la transparencia, es decir, en no incurrir en actos de chantaje o soborno (o de patrocinio de actividades ilícitas o de patrocinio ilícito a candidatos a cargos públicos o a partidos políticos) tendentes a obtener ventajas competitivas con respecto a otras empresas.

¹³ Véase al respecto la reflexión que en el Segundo Capítulo de la Declaración de la OCDE (2000) se hace sobre el concepto de desarrollo endógeno, basado justamente en el fortalecimiento del capital humano, pero también en el fortalecimiento del capital social.

¹⁴ Véase OCDE (2000: 5), especialmente la Sección III, Publicación de Informaciones.

Sin necesidad de entrar en un análisis de las líneas finas de las Directrices, para los propósitos de este trabajo es importante destacar cuatro aspectos implícitos en ellas:

- i La OCDE asume una concepción del Desarrollo Sostenible posible a través de la relación Gobierno-empresas multinacionales. Y si bien se pronuncia a favor de la libertad de empresa, de la sostenibilidad empresarial, de la competencia en condiciones de equidad y de la voluntariedad en la adopción de las Directrices, hace un reconocimiento tácito a la necesidad de la regulación de la actividad empresarial, hecho que concuerda con los planteamientos de Stiglitz (2003) acerca de los equilibrios que se precisan en las relaciones mercado-Estado. El debate sobre la RSE, externo a los planteamientos de OCDE, coincide con OCDE en que a él le subsiste la tensión entre la voluntariedad y la obligatoriedad. De esa tensión dice Lozano (2005: 16): “Nos encontramos en un callejón sin salida: el mundo empresarial tiende a considerar la voluntariedad como algo irrenunciable, mientras que muchos agentes sociales y políticos entienden que a la mera voluntariedad es lo primero a lo que hay que renunciar.”
- ii En las Directrices, desde luego, se reconoce el hecho de la globalización de la economía; la referencia directa a las pautas de comportamiento que se precisan en las relaciones de los gobiernos locales con las empresas multinacionales, así lo evidencian. Sin embargo, al hacer referencia explícita a la contribución de las empresas con la gobernabilidad nacional, reactiva o preventivamente la OCDE reconoce que el poder económico de las empresas multinacionales puede emplearse coactivamente para desequilibrar la competencia en los mercados nacionales. Es posible que la coacción no ocurra en países desarrollados como los que integran la OCDE (aunque hay acusaciones de parte de periodistas de

investigación que indican que también en esos países ocurre¹⁵), sin embargo, las Directrices pretenden ser extensivas a Gobiernos que, sin pertenecer al selecto grupo de la OCDE, entablan relaciones con empresas multinacionales con epicentro de actividad en países de la OCDE.

- iii Las Directrices reconocen cuatro actores interesados o afectados por la actividad empresarial (*stakeholders*) con los cuales es preciso sostener relaciones de diálogo: sindicatos, gobierno, consumidores y los mismos empresarios. En los “procedimientos para la puesta en práctica de las líneas directrices” (OCDE, 2000: 15) se decide para los gobiernos adscritos el deber de “establecer Puntos Nacionales de Contacto” (integrados por los *stakeholders*) con la función de informar y evaluar la puesta en práctica de las Directrices. Los Puntos Nacionales de Contacto pueden también ser integrados por representantes de los Gremios y de Organizaciones No Gubernamentales, con lo cual se reconoce a la Sociedad Civil Organizada como parte interesada en la aplicación de las Directrices y, por lo tanto, en las deliberaciones sobre la relación mercado-Estado en un contexto de globalización. Este reconocimiento es de mucha importancia por cuanto, en el proceso de concertación *multistakeholder*, en España, (Lozano (2007), las Organizaciones No Gubernamentales no han sido reconocidas como un actor legítimo, pues, si bien forman parte de la sociedad civil, se pone en duda su legitimidad como representantes de ésta.
- iv Las Directrices (al igual que la ISO 26000 y el Libro Verde) implícitamente reconocen como de interés público la reflexión sobre el desempeño y el papel que las empresas cumplen en la sociedad globalizada actual. Reconocen también que tal discusión concierne a los diferentes *stakeholders* y no únicamente a los

¹⁵ Véanse al respecto las crónicas de Werner y Weiss (2006) sobre el desempeño de diferentes empresas multinacionales tanto en países desarrollados como en África y América Latina, así como el trabajo de ANGELL (2006) específicamente sobre el desempeño de empresas farmacéuticas y sobre su relación con los gobiernos en Estados Unidos de América.

gobiernos, a los empresarios y a los trabajadores, tres actores tradicionalmente considerados legítimos en la discusión sobre la “cuestión social”. Significa que la reflexión sobre la gestión empresarial socialmente responsable es un asunto de interés público y global, pues, el desempeño empresarial está asociado a las altas concentraciones de CO₂ en la atmósfera, (como resultado de la actividad empresarial, del consumo de productos no biodegradables y del incremento de desechos derivados de las aglomeraciones urbanas), al incremento constante de personas en situación de pobreza y de indigencia, y a los bajos índices mundiales de desarrollo humano, entre otros. Si bien en la mayoría de los casos las empresas jurídicamente son de naturaleza privada, y ejercen una actividad bajo los principios de libertad e igualdad consagrados por el proyecto cultural de la Modernidad, también es cierto que son actores protagónicos de los éxitos o los fracasos del modelo de desarrollo capitalista, al menos desde el Siglo XVIII hasta la actualidad. Así, la reflexión sobre el enfoque RSE actualiza el debate macro sobre el o los modelos de desarrollo de Occidente y sobre sus resultados, aunque también, en los niveles meso y micro, actualiza el debate sobre la gestión empresarial, su naturaleza y su legitimidad. Lo anterior significa que el carácter privado de las empresas y de las organizaciones empresariales, no se opone a la consideración de las empresas como bienes públicos (Cortina, 1994, 1997) o como actores públicos en las aspiraciones colectivas de realización de la vida humana. Por eso, es necesario ubicar la reflexión sobre el enfoque RSE, no sólo en lo que los diferentes *stakeholders* estipulan en los marcos normativos o en las diferentes directrices de gestión, sino también en el contexto que les da sentido (motivo del capítulo segundo de este trabajo), aunque también en el contexto filosófico asociado al devenir de la Modernidad (motivo del capítulo tercero).

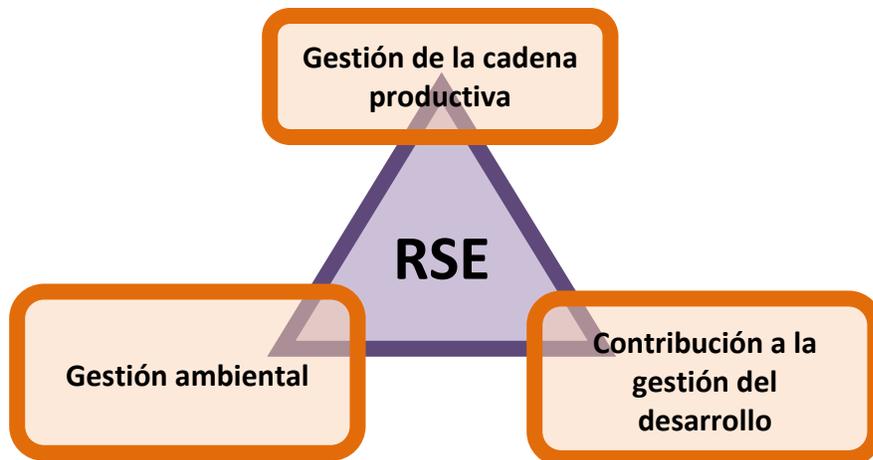
Capítulo 2

Contextos en que surge el enfoque RSE

2. Contextos en que surge el enfoque RSE

Hay diferencias y coincidencias entre las normas mencionadas y las directrices sobre Responsabilidad Social para las empresas. Para los propósitos de este trabajo, es importante un punto de acuerdo, el cual consiste en que se califica de socialmente responsable la gestión empresarial en tres dimensiones: la gestión ambiental, la gestión de la cadena productiva (atendiendo a directrices y normativas en materia de gobernabilidad y respeto a los derechos establecidos a través de convenios internacionales) y la contribución al desarrollo de la sociedad o de las comunidades de influencia de las organizaciones empresariales, ámbito éste que bien puede establecerse con el recurso a indicadores socioeconómicos y de desarrollo humano.

Figura 1. Dimensiones de la gestión empresarial socialmente responsable



Fuente: elaboración propia.

Una mirada al contexto histórico en los aspectos social, económico y ambiental, permite establecer que la gestión empresarial con base en el enfoque RSE puede interpretarse como respuesta a las condiciones históricas, perspectiva reactiva, o como expresión de ellas, perspectiva causal. En otras palabras, la gestión empresarial puede entenderse como correctora de las condiciones del contexto o como causante de ellas, como previsor de desequilibrios sociales, ambientales y económicos o como agente causal de los mismos. En este trabajo no se pretende establecer ninguna de las dos alternativas¹⁶, solamente se aspira a confrontar las tres dimensiones pues, como podrá evidenciarse en lo sucesivo, en el análisis de la acción empresarial confluyen tanto la perspectiva macro (socioeconómica, ambiental y política) como la perspectiva micro: moral, cultural, sociológica. Lozano (1999) incorporará al debate una perspectiva meso integrada por el análisis de la dimensión organizativa interna de las empresas.

El contexto histórico actual, particularmente, obliga a adoptar entre diferentes interlocutores una concepción de consenso sobre el papel de la empresa en la sociedad, en razón de que hoy ya no sólo es imperativo discutir formulas que permitan la convivencia colectiva o la “paz social”, como diría Steinman (1997: 80), atendiendo a las diferencias individuales y culturales, sino que también es urgente encontrar maneras de preservar el hábitat colectivo, el cual hoy está cerca de superar el punto umbral en concentraciones de CO₂ como consecuencia de los hábitos de consumo y de los insumos a base de hidrocarburos empleados en la industria. Urge atender a las demandas del contexto, porque, como dice Lozano (2005: 22)

¹⁶ Para poder hacerlo se requerirían procedimientos econométricos, estudios de correlación y simulaciones computacionales. En este trabajo sólo se pretende caracterizar el contexto para mostrar que el enfoque RSE guarda relación con él.

Incorporar la RSE a la agenda pública (económica, política y social), permite recordar que, sin una visión compartida, no son posibles ni las empresas ni los países: visión compartida de la empresa y visión compartida del país, cada una en su propio registro diferenciado, porque el debate sobre la RSE es siempre sobre **la sociedad que queremos**¹⁷ construir y sobre cómo contribuyen las empresas a esa construcción.

Sólo que el debate sobre “la sociedad que queremos” ha sido permanente, al menos desde el Siglo XVIII hacia acá, y no ha habido sino acuerdos transitorios (históricos, también) con preocupaciones circunstanciales relevantes en uno u otro momento. Por eso hoy, en el naciente Siglo XXI, debe ser público el debate sobre la empresa, porque lo que está en juego es el destino colectivo de la especie humana y, desde luego, el de todas las especies vivas.

De modo que la gestión empresarial con base en el enfoque RSE es apenas una excusa para continuar con el debate histórico. Sin embargo, lo que aquí pretende enfatizarse es que los temas clave de ese debate siguen siendo reiterativos (tan reiterativos como las crisis del sistema capitalista) desde finales del Siglo XVIII: el papel del Estado en la economía, la gobernanza, la libertad (individual y de empresa), el mercado, el crecimiento centrado en el incremento de la productividad empresarial, la distribución de la riqueza, el bienestar, en suma, el desarrollo social¹⁸, incluyendo los efectos axiológicos sobre la sociedad derivados de la gestión

¹⁷ Negritas no incluidas en el texto original.

¹⁸ Esta preocupación también puede evidenciarse en la naciente ciencia económica del Siglo XVIII: el crecimiento sostenido por períodos largos de tiempo, paralelos a la distribución de la riqueza en los diferentes estratos de una población también en crecimiento. Esa era la preocupación central de los clásicos, preocupación que fue olvidada por los neoclásicos al ocuparse del crecimiento en períodos limitados de tiempo y a las maneras en que el mercado asigna los recursos en la economía. A ese cambio de interés se ha referido Barber (2005: 157): “Un comentarista ha descrito este cambio de énfasis como el desplazamiento de las grandes cuestiones clásicas del desarrollo y la distribución a cuestiones de pequeña importancia tales como ‘por qué un huevo cuesta más que una taza de té’”.

empresarial y de la gestión estatal. Ha habido momentos en que uno de esos temas ha tenido mayor protagonismo en el debate público o en la concepción del desarrollo. Hoy es el momento de la RSE, bien porque se trate de una maduración en la concepción de la gestión empresarial derivada de presupuestos compatibles con la autonomía moral; o bien porque la RSE haya sido presionada por factores externos diversos, a su vez respuesta a las externalidades negativas de la actividad empresarial: los indicadores mundiales de pobreza reconocidos por las mismas agencias multilaterales (en contraste con los altos salarios de los directivos de las corporaciones¹⁹), los indicadores de distribución del ingreso²⁰, de desempleo mundial y los indicadores de deterioro ambiental, sin desconocer los escándalos por corrupción en el manejo de los estados financieros de grandes compañías, las acusaciones a multinacionales sobre violación de derechos humanos y los problemas de salud generados por el consumo de algunos productos de empresas globalizadas, denunciados ante los medios de comunicación por Organizaciones No Gubernamentales globales.

Según la reflexión de Lozano (2007), el enfoque RSE puede entenderse como la consecuencia en la gestión empresarial de un proceso de cambio global a finales del Siglo XX y comienzos del Siglo XXI o como un cambio de visión de la empresa determinado por las cada vez más crecientes expectativas sociales sobre la legitimidad de la actividad empresarial, como parte de las tensiones sociales

¹⁹ Refiriéndose a la crisis financiera del año 2008, en el prólogo de Pascual Guerrero al texto de Torres (2009: 11) se afirma: “Los directivos de las entidades financieras tienen un salario entre 80.000 y 250.000 euros y los de las promotoras o constructoras entre 100.000 y 240.000. Estos sueldos sólo son superados por los socios de los despachos de los abogados.”

²⁰ Rodríguez Ferrera (1997: 45), enfatiza sobre el estado del desarrollo económico mundial al finalizar el Siglo XX: “Es un hecho que el 20% de los países del mundo recibe el 82.7% de los ingresos mundiales totales, mientras que el 20% más pobre recibe tan sólo el 1.4% de los ingresos totales del mundo.” Otra manera de referirse a esta misma situación es planteada por el Informe del PNUD en 1999, en Singer (2003): En 1960 la quinta parte más rica del mundo recibía 30 veces más renta que la quinta parte más pobre; 60 en 1990 y 74 en 1997.

expresadas en la necesidad de hacerle frente a los nuevos retos de gobernabilidad mundial.

No obstante, el final de Siglo XX no constituye el punto de partida acerca de las tentativas mundiales por el establecimiento de pautas de comportamiento corporativo del que se pueda predicar la responsabilidad social. Y aunque Lozano (1999) ubica el origen de la concepción de la RSE al finalizar la década de los años sesentas, es indudable que también guarda relación con fenómenos económicos, políticos y culturales sucedidos en los últimos ochenta años, a saber: las tensiones económicas de los años treinta, las problemáticas bélicas mundiales de la década de los cuarentas, las dicotomías ideológicas acerca del papel del Estado en el manejo de la economía en las décadas siguientes, la concepción del desarrollo operada en los países del Sur obedeciendo criterios de los organismos multilaterales, las transformaciones internas de la estructura productiva de las empresas, el desarrollo paralelo de tecnologías de la información a escala mundial que les permitió a consumidores globales organizados generar presión para el cambio de comportamientos corporativos, y el creciente protagonismo de las agencias de *raiting*, punto de referencia para los agentes de inversión.

2.1. Contexto económico

La gerencia de las actividades empresariales se ejerce en referencia a la cadena de valor, generadora de riqueza y determinante en los indicadores agregados de productividad corporativa y, también, en los PIB nacionales. Sin embargo, los impactos ambientales, axiológicos y socioeconómicos de la actividad productiva carecen de gerencia, es decir, en términos generales la gerencia empresarial no se ha ocupado de “internalizar” las “externalidades” (Vallaey, 2006). En otras palabras, es como si los efectos de la actividad empresarial capitalista y

postcapitalista se hubieran dejado (para mal) al arbitrio de la “mano invisible”²¹. Y como “la mano invisible” es además impersonal, de sus impactos nadie en concreto sería responsable (su impacto, así, sería apenas una fuerza inercial), lo cual podría traducirse en que los costes de esas externalidades o son asumidos por el consumidor directo o se reparten en la sociedad a manera de correctivos con cargo al erario público.

Directa o indirectamente, los distintos enfoques normativos presentados podrían reconocer que las leyes del mercado (en que interactúan empresarios-oferentes, consumidores y sociedad en general) generan externalidades que es preciso controlar y que alguien debe hacerlo. La pregunta de difícil respuesta es ¿quién tiene la potestad para hacerlo dado el carácter trasnacional, global, que ha adquirido la economía?

La globalización de la economía tiene ventajas y desventajas, dice Stiglitz (2002). Sin embargo, la balanza podría inclinarse por el lado de las desventajas en los aspectos económico y medioambiental, aunque también en los políticos y sociales.

En materia de distribución de la riqueza, “la mano invisible” parece haber sido bastante discriminatoria. La manera como fueron presentados los datos de Desarrollo Humano Mundial por parte del PNUD en 1999 (Singer, 2003) fueron particularmente impactantes: las tres personas más ricas del mundo tienen un patrimonio mayor que el PIB de todos los 49 países menos desarrollados que tienen

²¹ Adam Smith (2002: 554) considera que todo individuo “por regla general él ni intenta promover el interés general ni sabe en qué medida lo está promoviendo (...) y al orientar esa actividad de manera de producir un valor máximo él busca sólo su propio beneficio, pero en ese caso como en otros una mano invisible lo conduce a promover un objetivo que no entraba en sus propósitos (...) Al perseguir su propio interés frecuentemente fomentará el de la sociedad mucho más eficazmente que si de hecho intentase fomentarlo”. Para Stiglitz (2003), la conclusión de Smith es correcta sólo en una condición ideal de mercados perfectos e información completa para ofertantes y demandantes, condición que, en tanto ideal, es contrafáctica.

una población de 600 millones. Los países ricos albergan apenas al 15% de la población mundial y alcanzan un ingreso per cápita de 27.500 dólares americanos y son dueños del 80% de la riqueza mundial; en contraste, el patrimonio de los países pobres es apenas del 1.25% de la riqueza mundial, allí vive el 20% de la población mundial con menos de un dólar al día y el 50% con menos de dos dólares. “Estas cifras, dice Singer (2003: 93), pueden llevar a error, en el sentido de dar la impresión de que los más pobres del mundo no están tan empobrecidos como realmente lo están.”²²

La globalización de la economía, a juzgar por las cifras de crecimiento del PIB mundial, muestra efectivamente un incremento significativo de la riqueza y el mejoramiento de condiciones de vida a escala mundial, al menos desde el impacto que ha tenido en los índices mundiales agregados de esperanza de vida²³. No obstante, donde el problema grande se encuentra es en la redistribución de la riqueza que, en términos generales, afecta a los más pobres de todos los países (2.801.000 en 1998, cien mil más que en 1990, a pesar de un incremento de la renta mundial equivalente al 2.5% anual para la década (Stiglitz, 2003) y a los países más

²² Singer está haciendo referencia en la cita a la paridad de poder adquisitivo (PPA) de la moneda de un país, asumiendo que su poder adquisitivo es igual al de un dólar americano de 1990. Sin embargo, como el precio de un producto no es igual en todos los países, se ha intentado hacer equivalencias. Los cálculos de Singer muestran que en los países del sur se requiere de US 1,25 para adquirir los bienes que se adquieren con un dólar en un país del norte, debido a los costes de importación de materia prima y tecnología para producirlos. El PNUD, al contrario, asume para la clasificación de los países que la PPA es un “tipo de cambio que refleja las diferencias de precios entre países y permite hacer comparaciones internacionales del producto e ingreso reales. En la tasa de PPA en US\$ (utilizada en este Informe), US\$1 en PPA tiene el mismo poder adquisitivo en la economía de cualquier país que US\$1 en los Estados Unidos de América” (PNUD, 2009: 226).

²³ El último informe de desarrollo humano (PNUD, 2009), “superando barreras: movilidad y desarrollo humanos”, clasifica como países de IDH muy alto a los del norte (38 países), y como países de IDH bajo a los del sur (24), ubicados en África. En Asia, el Este de Europa, África y centro y Suramérica se encuentran 75 países con IDH medio. El índice de esperanza de vida hace que el IDH bajo agregado se acerque a los cinco puntos, es decir, al rango inferior de los países con IDH medio.

pobres en relación con los más ricos. Entre otras cosas, este fenómeno puede deberse a los criterios internacionales de comercio establecidos por la Organización Mundial del Comercio (OMC) que, dada su composición y su manera de tomar decisiones²⁴ y al profundo sesgo introducido en ella por los países más ricos en términos de la adopción de determinaciones con base en la política de la liberalización de los mercados, ha colocado en condiciones de desventaja comercial a los países más pobres²⁵.

Lo que es peor, los ha obligado a aceptar las condiciones comerciales, pues, un país que se resista, ve salir pronto de sus fronteras a la “manada electrónica”: un conjunto de corredores de bolsa, comerciantes de divisas, negociadores de bonos y asesores de inversión para corporaciones multinacionales que, en un comercio mundial desregulado, mueven grandes sumas de capital de un lugar a otro en breve espacio de tiempo creando, cuando lo hacen, colapsos significativos en las economías domésticas.

Como en otros aspectos, la solución de la pobreza y la desigualdad mundiales no deben ser sólo una preocupación para filántropos o caritativos. Sucede que la pobreza también tiene movimiento, sobre todo si se sigue pensando en el problema desde la perspectiva de países y fronteras. La pobreza genera movimientos

²⁴ Sus decisiones se toman por consenso, no por mayoría simple o mayoría cualificada. Esto conduce a darle un alto poder de veto a un país sobre cualquier decisión.

²⁵ No parece haber una correlación entre globalización y aumento de la pobreza a escala mundial. Singer (2003) encuentra que no hay cifras discriminadas dentro de los estudios de crecimiento económico mundial que permitan comprobarlo, dado que no precisan un comparativo entre países y al interior de ellos del ingreso por hogar de acuerdo con quintiles poblacionales. Pero en lo que no hay discusión es en términos de que la globalización, al menos como ha sido agenciada desde la década de los ochenta (basada en la abrupta eliminación de aranceles y en la liberalización de los mercados financieros) sí tiene impactos sobre el crecimiento de la desigualdad, es decir, sí agudiza las condiciones de pobreza particularmente en los segmentos menos escolarizados del mundo, dada la creciente tendencia de la empresas a basar su productividad en el conocimiento.

migratorios, inestabilidad social en el país proveedor de migrantes y en el país receptor. Y genera corrupción. Desde los márgenes estrechos del Estado-nación, la pobreza del país vecino es sólo suya, si sus habitantes quieren migrar a un país rico basta con poner mayor control sobre las fronteras. Pero en una perspectiva global, la pobreza del país vecino es un problema también para el propio país: crea presión sobre el mercado, incrementa la delincuencia internacional, produce insalubridad, impacta la cadena productiva total de un bien cuando en su producción intervienen insumos y agentes transnacionales y, en fin, es caldo de cultivo para el terrorismo – cuando no la causa.

El Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional (los organismos de Bretton Woods), la ONU y la OMC, instituciones internacionales cuyo funcionamiento es posible por todos los ciudadanos contribuyentes del mundo, en materia de lucha contra la desigualdad y contra la pobreza no han obtenido los mejores resultados. Su ineficacia se ha puesto en evidencia en las sucesivas crisis del Capitalismo desde los años setenta, incluida la reciente crisis financiera de 2008; su liderazgo mundial se ha cuestionado por la fuerza de los hechos socioeconómicos. El informe sobre la ‘Situación y Perspectivas para la economía mundial’ (Naciones Unidas, 2009: 11), así lo manifiesta:

En la práctica, grupos más exclusivos y *ad hoc* como el Grupo de los Siete (G7) o el Grupo de los Ocho (G8), se han tornado en las plataformas *de facto* para acciones de carácter internacional. La patente irrelevancia de las instituciones de Bretton Woods en la crisis actual se deriva también del hecho de que sus mecanismos de votación y gobernabilidad son claramente concentrados (...). La falta de mecanismos de coordinación de políticas a nivel internacional con una amplia base de representatividad y credibilidad es un vacío que limita la efectividad de respuestas rápidas y efectivas a la crisis actual.

Los movimientos anti-globalización, entre otras cosas, también reclaman la “democratización” de esos organismos y un sistema de rendición de cuentas abierto a la comunidad internacional. La reforma de esos organismos de cara a la solución de los problemas que eran las objetivos base de su creación, es lo que está en la escena política global, no su desaparición, una especie de confirmación de que al haberse globalizado la sociedad, se requiere también una globalización de los organismos internacionales en cuanto a su concepción y en cuanto a su funcionamiento²⁶.

2.2. Contexto ambiental

Irónicamente, y ahora desde la perspectiva ambiental, el calentamiento global no ha llegado a su más crítico umbral, a su “punto de inflexión” (un incremento umbral de 2°C, PNUD, 2007: 6)²⁷, gracias justamente al poco poder adquisitivo de la población pobre del mundo. En este aspecto, la “mano invisible” tampoco ha resuelto equitativamente las tensiones del mercado. Se trata de un círculo vicioso: los países más ricos son los que más consumen y, también, los que arrojan más CO₂ a la atmósfera, causante del calentamiento global.

La reducción de emisiones causantes del efecto invernadero ha sido la gran preocupación desde la Cumbre de la Tierra, celebrada en Río de Janeiro en 1992, y motivo de reuniones y protocolos posteriores como el de Kyoto, cuya vigencia expira

²⁶ Véase sobre este punto la argumentación de Stiglitz (2002, 2003), de Singer (2003) y de Werner y Weiss (2006).

²⁷ Según el PNUD (2008), este punto se alcanzaría si las emisiones agregadas superan las 450 partes por millón de CO₂, sabiéndose que la concentración actual es de 380 ppm y que al ritmo actual de emisiones hay una probabilidad del 80% de que la acumulación llegará a 780 ppm de CO₂, con incrementos de 5°C en la temperatura media de la tierra. Si esto ocurriera, los efectos serían catastróficos. La temperatura media ha aumentado en 0.7°C desde la primera revolución industrial.

en 2012 y que, a un año de concluir, aún no ha sido ratificado por dos países altamente comprometidos en emisiones como Estados Unidos y Australia. “El estilo de vida norteamericano no es negociable”, sentenció George Bush –padre-, Presidente de Estados Unidos, a propósito de la Cumbre de la Tierra. El hecho es que ese “estilo de vida” tampoco es punible dada la ausencia de un código de derecho y de un organismo de justicia global que tenga facultades para responsabilizar el sistema de consumo y al modelo productivo de una nación de los desastres económicos que, en razón de alteraciones ambientales, produce en otra.

El Informe de Desarrollo Humano 2007-2008, y los documentales “Una verdad incómoda” (Un inconvenient truth) de Al Gore (2006) y “Home Project” (2009) aportan evidencia suficiente para demostrar que existe una relación directa entre emisiones de CO₂ e incremento de la temperatura de la tierra, así como el carácter sistémico del clima a nivel planetario. El hecho es que los países desarrollados (minoritarios poblacionalmente: el 15% de la población mundial total (PNUD, 2007: 7) son responsables de cerca del 50% de las emisiones, y que éstas elevan la temperatura de la tierra produciendo descongelamiento de glaciares, incremento en el nivel y en la temperatura de las aguas marinas, que a su vez producen tormentas tropicales con los impactos subsecuentes en la población mundial, el 70% costera (Home Project, 2009) y en los ecosistemas costeros. Una pequeña ciudad como Kiribati, la primera que vio el sol del Siglo XXI, podría ser la primera en desaparecer como consecuencia del incremento del nivel de las aguas marinas.

El “estilo de vida americano” pensado hacia el futuro²⁸ no sólo no será posible para sus poseedores, sino que tendría que ser objeto de medidas coactivas globales en

28 Al ritmo de emisiones al año 2000 (14% más que en 1990), la temperatura ambiente de la tierra subirá hasta cinco grados en 2100 aunque hay cálculos más pesimistas que consideran que eso ocurrirá al 2030 (PNUD, 2008). Houghton y otros (2001, citado por Singer (2003: 32). Climate change 2001: the scientific bases: contribution of working Group I to the third Assesment

tanto afecta a otras personas dado el carácter sistémico del sistema planetario mundial. Algo tendrán que ajustarse el derecho y la ética: una nueva forma de causar la muerte a otros está a la base del problema ambiental actual. De la conclusión del Informe de Desarrollo Humano (PNUD, 2007: 16 - 17) es necesario hacer coro:

Nada ejemplifica de manera tan clara como el clima que la creación de riquezas económicas no es sinónimo de progreso humano. Con las políticas económicas vigentes, la creciente prosperidad económica irá mano a mano con mayores amenazas al desarrollo humano hoy y al bienestar de las futuras generaciones. Sin embargo, el desarrollo económico con altas emisiones de dióxido de carbono es síntoma de un problema más profundo. Una de las enseñanzas más difíciles de aceptar del cambio climático es que el modelo económico que impulsa el crecimiento y el concomitante consumo desmedido en las naciones desarrolladas no es sostenible en términos ecológicos. Nuestros supuestos sobre el progreso no podrían enfrentar un desafío mayor que el de armonizar las actividades económicas y el consumo con las realidades ecológicas.

(...) La cooperación internacional también debe abordar el problema urgente de la adaptación al cambio climático. Incluso con una mitigación rigurosa, el mundo ya no podrá revertir el calentamiento global sostenido durante la primera mitad del siglo XXI. Después de haber creado el problema, los países más desarrollados del mundo no pueden marginarse y mirar desde afuera como la creciente exposición a los riesgos y vulnerabilidades generados por el cambio climático mina las esperanzas y aspiraciones de los pobres del mundo.

Report of the Intergovernmental Panel on Climate, United Nations Environment Programa and Intergovernmental Panle on Climate Change, Cambridge University Press) intensifican la alarma: "Un pequeño cambio en la temperatura media global, podría, a lo largo del siguiente milenio, incrementar el nivel del mar en seis metros".

La preocupación por el ambiente también es histórica. El Club de Roma reunido en 1974 (Rodríguez Ferrera, 1997) con motivo del informe que Dennis Meadows en cooperación con Jorgen Randers y Donella Meadows publicó en 1972, informe titulado 'Los límites del crecimiento', pudo haber conceptuado sobre la inmoralidad de que la sociedad capitalista acepte una política económica de crecimiento igual a cero, como proponía el Informe. La inmoralidad aquí puede entenderse en el sentido de que la propuesta contrariaba el paradigmático postulado cultural de occidente según el cual el progreso, el desarrollo equivales a acumulación, a crecimiento sin límites. El postulado es vertebral, por cuanto se constituye en móvil de las acciones humanas en el acervo cotidiano, de fuerte parentesco con los patrones de consumo occidentales que oscilan entre la satisfacción de las necesidades, la estilización en las maneras de satisfacerlas (Savater, 1998) y la satisfacción de deseos. Como diría Castoriadis (1982: 18), el progreso en tanto crecimiento "forma parte de la imaginación social colectiva de nuestra época", tanto si los seres humanos se dedican al dominio racional de la sociedad y de la naturaleza, a través del empleo de la ciencia y de la tecnología, tanto si el ser humano se dedica al consumo de las necesidades creadas como consecuencia de "la expansión ilimitada del dominio racional". Aún más, agregaría Castoriadis (1982: 26-27), las necesidades económicas son determinantes del modo de vida (y del modo de ser) de los habitantes del sistema capitalista:

¿Qué es lo que caracteriza al capitalismo respecto a esta cuestión? En primer lugar, el hecho de que el capitalismo sólo ha podido surgir, mantenerse, desarrollarse y estabilizarse al colocar las necesidades "económicas" en el centro de toda la estructura (...)

En segundo lugar, el capitalismo consigue crear una sociedad, en la cual estas "necesidades" son casi lo único que cuenta en la vida de sus miembros. Y en

tercer lugar, esas necesidades que el capitalismo ha creado son satisfechas de un modo u otro la mayoría de las veces²⁹ (...)

Los productos están ahí, los almacenes a rebosar, sólo hace falta trabajar para poderlos comprar. Si sois buenos y trabajáis, ganaréis más, treparéis en la escala social, compraréis más y así sucesivamente. La experiencia histórica está ahí para demostrar que, salvo algunas excepciones, esto funciona: empieza funcionando, se produce, se trabaja, se compra, se consume, y sigue funcionando.

La propuesta de crecimiento igual a cero, desde luego, no ha sido acogida ni por los partidos políticos con representación en los parlamentos, ni por los planes de desarrollo de los gobiernos tanto en el norte como en el sur. El desarrollo social sigue tan estrechamente vinculado al crecimiento económico que el crecimiento por debajo de lo esperado o el cero crecimiento son sinónimo de catástrofe. Los límites del crecimiento planteados por Meadows y sus colegas no son otra cosa que los límites ambientales, más exactamente dicho, el colapso ambiental. Y son los límites para la vida humana misma que, paradójicamente, se pone en riesgo por el mercado como instrumento que eligió el Capitalismo para garantizar la libertad individual y el derecho a la propiedad en que se funda. En palabras de Höffe (2008: 122): “No en último término, la crisis ambiental es relacionada con una excesiva autorreferencia del hombre; de hecho, ella arriesga el fundamento de la vida de este último, violando el criterio que sin duda no es nuevo: el interés propio.”

²⁹ La aclaración “*la mayoría de las veces*” (sin negritas en el texto original) dispensa a Castoriadis de hacer explicaciones relacionadas con el poder adquisitivo de los habitantes de los países del sur (y de los habitantes del sur en países del norte), cuya estructura económica se rige por los postulados smithianos del libre mercado. Como en otro texto lo discutiré (Castoriadis (1980)), el paradigma del crecimiento como modelo de desarrollo para los países del sur, supone igualarlos en poder adquisitivo a través del empleo de los mismos procedimientos económicos y políticos que condujeron al norte al logro de niveles de poder adquisitivo calificables como “desarrollados”.

Recogiendo las conclusiones de “Los límites del crecimiento”, el “Informe Bruntland” o “Nuestro futuro común”, presentado en 1987 por la Comisión de Medio Ambiente y Desarrollo de Naciones Unidas, se dedica al análisis de las condiciones científico-técnicas del incremento de la productividad de la industria capitalista para proponer un futuro social común basado en el crecimiento condicionado a procesos productivos que no comprometan la existencia de los recursos no renovables. “Nuestro futuro común” introduce el concepto de “desarrollo sostenible” (la comprensión de que los recursos naturales también son patrimonio de los que no han nacido) y por primera vez establece nexos de relación causal entre pobreza y medio ambiente, lo que de fondo implica que el modelo de desarrollo como crecimiento genera al tiempo pobreza, inequidad y degradación ambiental.

El Informe Bruntland recomendó a los países de la ONU un trabajo sostenido en materia de lucha contra la pobreza en dos direcciones: hacer accesibles los alimentos para todos, y adoptar políticas de cooperación económica y técnica con los procesos de educación de los habitantes de los países del sur. El Informe también hace hincapié en la necesidad de investigar en formas alternativas de energía para los procesos industriales, es decir, en la introducción en la cadena de valor de procesos productivos limpios, que no generen externalidades negativas desde el punto de vista ambiental; asimismo, advierte sobre la necesidad de diseñar políticas de recuperación y protección de especies y de ecosistemas, y de prever las necesidades de servicios y los impactos ambientales de las grandes concentraciones urbanas.

La mencionada “Cumbre de la Tierra”, cuya Declaración es insumo para el Protocolo de Kyoto (suscrito cinco años después, en 1997, con entrada en vigor en 2005), continúa en la misma línea de análisis y de recomendaciones hechas por “Nuestro Futuro Común”. De sus 27 principios, aquí se destacan dos por considerarse que

compendian una perspectiva del desarrollo centrada en el ser humano y una perspectiva económica- política que no pone en dicotomía el crecimiento, la sostenibilidad y la cohesión social (ONU, 1992):

PRINCIPIO 1. Los seres humanos constituyen el centro de las preocupaciones relacionadas con el desarrollo sostenible.

PRINCIPIO 7. Los Estados deben cooperar con espíritu de solidaridad mundial para conservar, proteger y restablecer la salud y la integridad del ecosistema de la tierra. En vista de que han contribuido en distinta medida a la degradación del medio ambiente mundial, los Estados tienen responsabilidades comunes pero diferenciadas. Los países desarrollados reconocen la responsabilidad que les cabe en la búsqueda internacional del desarrollo sostenible, en vista de las presiones que sus sociedades ejercen sobre el medio ambiente mundial y de las tecnologías y los recursos de que disponen.

PRINCIPIO 25. La paz, el desarrollo y la protección del medio ambiente son interdependientes e inseparables.

Las problemáticas ambientales actuales (deforestación, extinción o mitigación de especies vivas, desequilibrio de los ecosistemas, concentración de gases de efecto invernadero en la atmósfera) son manifestación de los problemas de diseño, de planeación de la Revolución Industrial. Digámoslo anticipadamente: nuestro hábitat actual y el de las especies no humanas que aún sobreviven, padecen las consecuencias de la racionalidad estratégica³⁰, un modelo de acción en el cual se fundamenta la productividad de las empresas, epítomes de la cultura organizacional occidental y del modelo económico capitalista. No es porque la Revolución Industrial se haya planificado o diseñado por una suerte de ángeles o demonios, según se mire: mejor es decir que forma parte del “magma” de significaciones imaginarias

³⁰ Sobre este tema girará el capítulo Cuarto de este trabajo.

que al tiempo *alimenta y se alimenta* de la racionalidad estratégica, por lo menos a partir del Siglo XVIII en Occidente. Pero, si hubiese sido producto de un diseño, la Revolución Industrial habría obedecido al siguiente manual de instrucciones:

Diséñese un sistema de producción tal que:

- Cada año se expulsan miles de millones de kilos de materiales tóxicos al aire, al agua y al suelo.
- Se fabriquen algunos productos tan peligrosos que requerirán vigilancia constante por parte de las futuras generaciones.
- Tenga como consecuencia la generación de cantidades gigantescas de desechos.
- Se requieran miles de complejas normativas legales, no para mantener intactos los sistemas naturales y las personas, sino para que no se envenenen demasiado rápidamente.
- La productividad se mida por la poca gente que trabaje.
- La prosperidad sea creada a base de destruir o reducir los recursos naturales, que luego serán enterrados o quemados.
- Se reduzca la diversidad de especies y culturas. (Brangaurt y McDonough, 2005: 16).

Brangaurt y McDonough, desde luego, hacen referencia a la Revolución Industrial evaluada por sus externalidades (ambientales, axiológicas y socioeconómicas) negativas. Su postura inicialmente puede ubicarse en un enfoque reactivo en Ética Empresarial. Sin embargo, su propuesta de gestión empresarial basada en la incorporación de conocimiento como condición de la innovación, hacen que adopte la forma de un enfoque constructivista en Ética de la Empresa, más cercano a los

presupuestos del desarrollo sostenible que tienen como centro el ser humano dignificado, constructor de relaciones respetuosas con sus iguales y con profundo respeto por los ecosistemas de los que se nutre y ayuda a nutrir. En esta perspectiva se retomará en el numeral cuarto de este capítulo, por cuanto constituye un insumo de trascendencia para el análisis de la gestión de la cadena de valor (asociado a la dialéctica de la empresa capitalista), tercera dimensión de la RSE.

Las razones que originan el cambio climático (manejo de las basuras, desechos tóxicos, problemas en la salud como consecuencia del aire que se respira, etc.) es lo que hace pensar, con razón, a Ulri Beck (2004) que la actual es una “sociedad del riesgo” caracterizada por una sensación de miedo permanente; una sociedad que ha superado al período que él denomina “sociedad industrial” en la cual la preocupación central era la lucha por la subsistencia. La sociedad industrial en Europa (la sociedad del “tengo hambre” del Siglo XIX, de las dos guerras del Siglo XX con las sucesivas postguerras), sorteó las preocupaciones por la redistribución de la renta aplicando los dos principios del Estado del Bienestar (EB)³¹.

En contraste, las preocupaciones actuales de los habitantes de los países pobres del mundo son dobles, aunque en orden de prioridades: primero el hambre, después el miedo. Y al ritmo en que se están poniendo en práctica las estrategias para el cumplimiento de los Objetivos del Milenio, el miedo a lo sumo podrá llegar a ser una preocupación de los no tan pobres y de los ricos de los países pobres.

³¹ “Como es bien conocido, el EB, tal como lo entendemos en nuestros días, surge en algunos países europeos a partir de la segunda mitad del siglo actual [XX]), vinculado a dos rasgos fundamentales: desde el punto de vista económico, la formación de lo que algunos han llamado el pacto keynesiano y que aparejaba una visión positiva de la presencia y la intervención del sector público en la actividad económica, con el objetivo de asegurar el crecimiento estable de la producción y la plena utilización de los recursos productivos. (...) Desde el punto de vista social, también el EB implica un pacto implícito sobre el reparto equilibrado de los frutos del crecimiento económico entre los diversos agentes sociales”. (Ruiz-Huerta, 1998: 103-104).

2.3. Tres vías al desarrollo: el mercado, el Estado o ambas

Desarrollo económico-social (productividad, crecimiento, disminución de la pobreza, equidad distributiva de la renta) y medio ambiente constituyen los puntos centrales de la agenda de la política económica en una sociedad globalizada y de los planes y concepción del desarrollo. Los marcos normativos de la actividad empresarial revisados, basados en el enfoque RSE, no se desentienden de esta agenda. La cadena productiva total constituye el otro punto para configurar la tríada de RS de las empresas y las organizaciones (ver Figura 1). Los organismos políticos nacionales e internacionales dominantes en el mundo, así como los gremios empresariales tienen mucho trabajo por hacer, particularmente por una razón: los problemas que hoy se deben combatir han estado fuertemente asociados a su actividad productiva. El Estado ha tratado de resolverlos, y también las empresas privadas a través de sus instituciones filantrópicas. Es la gran paradoja que Miguel Romero (2006: 28) señaló en su momento: “las fundaciones se alimentan de fondos provenientes de prácticas empresariales que contribuyeron a crear los problemas sociales que la filantropía pretende aliviar”.

Desde la segunda revolución industrial y el primer colapso de la economía del *laissez faire* (la Gran Depresión de 1929) hasta el comienzo del Siglo XXI, ha habido concepciones contrarias con respecto al papel que se le ha asignado a las empresas y al Estado en el conjunto de la economía y de la sociedad. Por un lado, la consideración (*keynesiana*³²) de que el mercado por sí solo genera desequilibrios que se tienen que agenciar por parte del Estado para mantener dinámica la

³² Para una exposición más detallada de la justificación del intervencionismo de Estado, véase Stiglitz (1994, 2002, 2003) y Castells y Bosh (1998). La justificación de la no intervención del Estado o de sus límites en términos de que no afecta el principio de la libertad y del derecho a la propiedad privada, puede encontrarse en el trabajo de Gray (1994). También pueden encontrarse justificaciones sobre el Estado Mínimo en Rivera López (1998), especialmente en defensa de la tesis sobre la libertad extrema.

economía, la demanda agregada global, y corregir los desequilibrios (los fallos) inherentes a las relaciones entre oferentes y demandantes en el mercado. Eso suponía, en la práctica, expandir el Estado en términos de inversiones, disminuir el monto de los impuestos y las tasas de interés para incentivar la inversión e incrementar el consumo, ampliar y sostener la seguridad social (pensiones, educación, seguro de paro), actuar en dirección al mantenimiento de indicadores cercanos al pleno empleo y controlar la política monetaria. Es esta la caracterización típica del Estado del bienestar, esto es, el dinamismo del Estado en la economía, dinamismo que se explica en términos no de la sustitución de las responsabilidades individuales de los ciudadanos, sino de que actúa redistribuyendo la renta y propiciando el equilibrio y la cohesión social que por sí solo el mercado no genera (Castells y Bosh, 1998).

De esta manera, el sistema económico puede mantenerse en equilibrio³³. El surgimiento del Fondo Monetario Internacional, en 1944, es de inspiración *keynesiana*, pues el objetivo de su creación consistía en procurar el equilibrio económico sólo que a escala internacional, un reconocimiento de que por su propia dinámica el mercado genera desequilibrios. Por eso, la crítica que al FMI le formula Stiglitz (2003: 37 y ss.) se debe a que, al actuar con base en la idea de la soberanía del mercado, presionando políticas de ajuste fiscal desreguladoras y políticas de contracción de la economía, entra en contradicción con el objetivo por el cual fue creado.

La creación del FMI coincide con otro hecho muy importante para la configuración del contexto que explicaría los intentos normativos de la RS de las empresas. Se trata de la terminación de la Segunda Guerra Mundial y la irrupción como potencia

³³ Tal participación le parece excesiva a Drucker (1993) para quien este “*megaestado*” genera más problemas a la economía que los que pretende resolver.

mundial de una economía de Estado (un segundo mundo): la URSS y sus aliados tras la “cortina de hierro”. El incentivo y apoyo que el protagonismo soviético procuró a partidos de izquierda del tercer mundo generó en los países “capitalistas” el temor a la propagación del comunismo y la determinación de evitarlo a toda costa.

La polarización entre el primer y el segundo mundo, la constante tensión entre las dos grandes potencias y sus países “aliados” y el temor por el estallido de una nueva guerra mundial, avivaron el fuego de los fundamentalismos ideológicos y la consecuente y progresiva preparación militar para la eventual guerra. Las empresas dedicadas a la industria de la guerra tuvieron su cuarto de hora. La investigación científica con fines militares, también. El florecimiento de las ciencias de la información y de la comunicación jugó un papel protagónico en los planes de espionaje sobre el avance armamentístico de cada bando. Nunca antes ningún Estado había tenido tan grande inversión militar. Nunca antes se había concentrado tanta inteligencia humana con el paradójico objetivo de alcanzar la excelencia en tecnologías para la muerte³⁴.

La tensión enunciada (“primer mundo: economía de mercado” vs “segundo mundo: economía de Estado”) tiene su correlato en términos políticos, esto es, en el acceso y ejercicio del poder. En una economía de mercado quien posee “los medios de producción” posee el poder político. Esa alianza ha sido inescindible. En otro trabajo (Ciro y otros, 2007: 4) ha sido planteada la relación de esta manera:

En la teoría marxista, quienes detentan el poder económico, los dueños de las fuerzas productivas, han manejado siempre el poder político para sus intereses de clase. En esta perspectiva, el poder político y el poder económico son

³⁴ La investigación en energía nuclear y la subsecuente instalación y operación de reactores en casi la totalidad de países de la OCDE, con los consecuentes peligros por fugas, accidentes o fallos humanos, pone a la sociedad en permanente peligro por efectos radiactivos. Esta situación es a la que se refiere Beck (2004) con su denominación de “sociedad del riesgo”.

poderes diferentes, aunque el uno suele servir a los intereses del otro. La esfera de lo político, diferente a la esfera económica, es subsidiaria de esta última razón por la cual, quienes dominan la primera utilizan la segunda para garantizar sus intereses. Y, en su perspectiva, la burguesía fue carcomiendo las bases de la estructura productiva, de tal manera que su revolución económica precedió a su revolución política. Es decir, la burguesía sólo dominó el poder del Estado cuando ya el capitalismo era un hecho histórico. Ocurre una cosa diferente para el proletariado, según la teoría marxista. No es posible para él, como lo fue para la burguesía, dominar la economía como un proceso gradual que va carcomiendo soterradamente los cimientos de la sociedad burguesa, para luego coronar la tarea con el acceso al poder político que le permita garantizar los intereses de la clase mayoritaria. No es posible una hegemonía de los trabajadores por la vía de la acumulación de riqueza, porque el acceso a la riqueza les está vedado.

Naturalmente, para el primer mundo no era deseable la expansión del comunismo (cuyo acceso al poder se obtiene por la vía de la fuerza) porque ello supone el riesgo de la pérdida de poder económico. La libertad económica y su correlato, la libertad política, en ese hipotético escenario, están amenazadas. El protagonismo empresarial en el mercado ha de ser salvaguardado. Ante el peligro de la internacionalización del comunismo, el Estado capitalista queda legitimado como monopolizador del uso de la fuerza para proteger su sistema económico no sólo al interior de sus fronteras sino también fuera de ellas.³⁵ Al finalizar los ochentas, luego de un período de mucha actividad de las industrias militar y de las comunicaciones,

³⁵ El Consejo de Seguridad de Naciones Unidas, integrado por los países triunfantes de la Segunda Guerra Mundial, dado su procedimiento para la toma de decisiones, contribuye a que una potencia económica y militar asuma la función de gendarme internacional. Cada integrante del consejo de Seguridad tiene poder de veto sobre las decisiones de los demás integrantes. Ello significa que puede hacer lo que le plazca, a pesar del desacuerdo de los demás. Recuérdese que La Guerra del Golfo, pese a no tener respaldo mayoritario en el Consejo de Seguridad, se inició por iniciativa de Estados Unidos.

el colapso de la URSS y de sus aliados al este de Europa es interpretado como el triunfo de la Economía de Mercado, representada en este caso por Estados Unidos. Ahora, los antiguos países comunistas constituirían una nueva área que podía ser conquistada por el mercado, y una oportunidad para expandirlo a todo el orbe: el escenario para el mercado globalizado, pues, había quedado servido.

Y la oportunidad se aprovechó, sólo que con ímpetu fundamentalista. La internacionalización de la economía de mercado se hizo a nombre no del modelo Keynes sino del modelo Smith en versión renovada, esto es, en versión Neoliberal. La “reconstrucción” de Rusia, los antiguos Estados de la URSS y sus antiguos aliados, así como la gestión del desarrollo de todo el tercer mundo, por parte de las agencias multilaterales (FMI, BM y el GATT transformado luego en la OMC) siguiendo el “Consenso de Washington” fue la oportunidad para la ecumenización del fundamentalismo del mercado como la opción única para el propósito de alcanzar estándares de desarrollo parecidos a los del triunfante primer mundo.

Las consignas antiestatales (porque se inspiraron en el principio de la reducción del tamaño del Estado, también conocido como principio de “Estado minimalista”³⁶) de esta nueva ola se tradujeron en medidas desregulatorias, en liberalización de mercados de capitales, en disminución de aranceles para las exportaciones, en la exigencia de eliminación de subsidios para los productos locales (sobre todo en los países del tercer mundo), en la austeridad fiscal (recorte a la inversión social), en la privatización de las empresas estatales y, finalmente, en la reducción del papel del Estado a garantizar la seguridad para todos los concurrentes en el mercado y el

³⁶ Gray (1994) enfatiza que para el liberalismo clásico (roto a mediados del Siglo XIX por los planteamientos de J.S. Mill) no existe ni el *laissez-faire* puro, ni un concepto de Estado Mínimo. Según el autor, los clásicos liberales se pronunciaron a favor de un “*minimum* individualista de acción estatal” (Gray, 1994: 51) o de un “gobierno limitado” (Gray, 1994: 114). Cualquiera de las dos precisiones de Gray, sin embargo, coinciden con el significado general del Estado Mínimo en tanto no interviene en la Economía, esto es, en tanto no ejerce control sobre el mercado.

combate a la inflación. El minimalismo de Estado lo resume muy bien la afirmación de Thoreau (1987: 29):

Acepto de todo corazón la máxima: 'el mejor gobierno es el que gobierna menos', y me gustaría verlo puesto en práctica de un modo más rápido y sistemático. Pero al cumplirla resulta, y así también lo creo, que el 'mejor gobierno es el que no gobierna en absoluto' y cuando los hombres están preparados para él, ese será el tipo de gobierno que tendrán. Un gobierno es, en el mejor de los casos, un mal recurso, pero la mayoría de los gobiernos son, a menudo, y todos, en cierta medida, un inconveniente.

Los noventa, los "felices noventa" (Stiglitz, 2003) constituyen el "cuarto de hora" para los empresarios de las multinacionales y para los agentes del mercado financiero. Si el mercado era el medio para la meta (moderna, ilustrada) del desarrollo humano, muy pronto se constituyó en un fin. Los fracasos del fundamentalismo del mercado en Asia, Rusia, África y América Latina (traducidos en agudización de la pobreza y en el aumento de la distancia en poder adquisitivo entre ricos y pobres) al contrario de poner en duda las políticas de desarrollo de los organismos multilaterales y de los empresarios multinacionales, las reforzaron. Mientras el PIB mundial creciera, se pensaba, tarde o temprano los pobres se verían beneficiados. Era la nueva versión de la "mano invisible": mientras más se enriquecieran los ricos, inercialmente "gotearían" recursos para que los pobres lo fueran menos.

El enriquecimiento progresivo de los ricos, sin embargo, se hizo insaciable, "asintótico", según el calificativo de Castoriadis (1980), generó una clase "*managerial*", según la denominación de Drucker (1993) que, aprovechando la desregulación y las fisuras en el sistema de control contable, si bien generó utilidades para los propietarios de las empresas, fundamentalmente las generó para

sí misma, tal es el caso de empresas como Enron o el de los recientes escándalos financieros que han desvelado enormes pérdidas para los contribuyentes, pero enormes beneficios en premios –bonos– por eficiencia a la clase *managerial*.

Una contracorriente centrada en el propósito de “humanizar” la economía de mercado ha surgido en oposición al fundamentalismo neoliberal. Podría decirse que se trata de un retorno a Keynes (un neoestructuralismo), esto es, una defensa de la economía de mercado operando en conjunción con el Estado de manera que se pueda mantener la economía en equilibrio y en dimensiones globales. Así como se reconoce que el mercado produce inequidades, también se reconocen los límites del Estado (Stiglitz, 1994). El Estado *per se* no es ineficiente, despilfarrador, corrupto e improductivo (así lo califican los fundamentalistas del mercado, como si a la empresa privada le fuera inherente lo contrario); simplemente es limitado, no puede, por ejemplo, fijar las reglas de juego *motu proprio*, depende de los órganos legislativos; tampoco fija salarios con lo cual no siempre puede contratar a “los mejores” en determinadas áreas, como sí lo puede hacer la empresa privada; y debe atender sectores del mercado de los servicios en los que la empresa privada no ve oportunidades de negocio, tal es el caso de los servicios de salud para pacientes de alto riesgo y con bajo poder adquisitivo.

La tesis central de este enfoque puede resumirse en palabras de Stiglitz (2003: 329):

Sin gobiernos, los mercados producen demasiada cantidad de un producto (como la contaminación) y demasiado poca de otro (como la investigación). En el centro de una economía con éxito se encuentra el mercado, pero las economías de mercado con éxito requieren un equilibrio entre el Estado y el mercado.

(...) Pongamos un ejemplo: durante los últimos treinta años ha ido aumentando la preocupación por el entorno. Los mercados, por sí mismos, conducirán a una

contaminación excesiva del aire y el agua, se generarán demasiados residuos tóxicos y no se prestará la atención suficiente a los vertidos. La intervención pública es necesaria para garantizar que esos intereses públicos son atendidos.

Por sí solo, el mercado tampoco generará una redistribución de la riqueza a la manera en que Rawls (1978) la concibe, esto es, generando más beneficios para los más pobres al tiempo que genera beneficios para los más ricos (Hoyos, 1997: 49). Esa también será tarea de la alianza Estado-mercado, en un marco de sostenibilidad y de globalización económica y política.

El contexto inmediatamente antes referido tiene un referente empírico: las políticas de desarrollo. Y un referente epistémico: las teorías (rivales) en Ciencia Económica y en Ciencia Política que nutren las políticas de desarrollo, esto es, que fundamentan las concepciones de desarrollo (también rivales). Habermas (1987) y Fukuyama (2000) coinciden en plantear que la Economía y la Política son ciencias dedicadas a la comprensión o explicación de la sociedad en el nivel macro, explicaciones y comprensiones con base en las cuales los planificadores sociales, en ejercicio del poder legislativo o del poder ejecutivo, toman decisiones para la determinación del horizonte futuro (de la sociedad) también en el nivel macro. Cuando la concepción del desarrollo se centra en la adopción de políticas de crecimiento económico, el nivel macro se autonomiza, así, los seres humanos concretos, particulares y singulares, sólo cuentan como factores de agregación estadística; en este contexto, los agentes del crecimiento defienden la no intervención del Estado ni en la producción ni en la distribución de la riqueza, y justifican la participación de éste sólo en aspectos relativos a la seguridad física de los participantes en el mercado y del control monetario tendente al aseguramiento de la estabilidad en el poder adquisitivo de la moneda. Al contrario, cuando la concepción del desarrollo se centra en el ser humano concreto, los aspectos morales y culturales determinantes

de las interacciones cotidianas toman relevancia; en este último contexto, la Ecología, la Sociología, la Ética y la Antropología aportan argumentos favorables a una concepción del desarrollo que tiene por meta la integración social, el respeto por los ecosistemas y la superación de la pobreza y la inequidad³⁷. En cualesquiera de estos dos enfoques del “desarrollo”, la empresa productora de bienes y...o servicios es actor protagónico. Su evolución, al interior del sistema económico capitalista, ha sido a la vez causa y consecuencia de ambos enfoques.

2.4. La gestión de la cadena productiva

Drucker (1993: 14) realiza el ejercicio de imaginar cómo sería la sociedad en el año 2020. Su imagen no es fantasiosa, tiene raíz en sus investigaciones sobre el desarrollo de la empresa desde comienzos del período feudal. Imagina que será una sociedad postcapitalista, con el saber como recurso fundamental y la sociedad como “sociedad de las organizaciones”. No será soberano el “Estado-nación”, coexistirán estructuras transnacionales, regionales, de Estado-nación y locales. El mercado seguirá siendo el integrador (más) efectivo de la actividad económica y albergará nuevas clases sociales.

La “visión” de Drucker constituye una síntesis de la tendencia por él observada en la economía y la sociedad desde los orígenes del capitalismo como sistema de

³⁷ La investigación de Fukuyama (2000) tiene como propósito la evaluación de indicadores de capital social en Países en Desarrollo, entre 1960 y 1995. En estas tres décadas, paralelamente a la mayor productividad de las sociedades capitalistas vistas a la luz de los PIB, se presenta los indicadores más altos de rupturas sociales, tales como: disminución de la nupcialidad, incremento de parejas en unión libre, disminución del número de hijos de parejas casadas o en unión libre, incremento de hijos nacidos por fuera de la relación de pareja en unión libre o en matrimonio, incremento de las tasas de divorcialidad y de separación, incremento de las tasas de criminalidad. Verdad es que Fukuyama no establece correlaciones entre rupturas sociales e incremento de la riqueza al interior de los países en desarrollo, pero es importante señalar que el trabajo de Fukuyama sí interroga por el preocupante nivel micro de la sociedad, al tiempo que políticos y economistas se muestran satisfechos por los indicadores del nivel macro.

regulación de las relaciones económicas. Se trata de una transformación, al interior de la empresa, de las condiciones de la producción. El saber, o el conocimiento, es condición determinante, por ejemplo, desde los orígenes del Capitalismo hacia mediados del Siglo XVIII hasta finales del Siglo XIX en tanto se aplicaba a herramientas, procesos y productos. Cuando el saber se aplica al trabajo humano (que fue el aporte clave de Frederick Taylor y que caracterizó la producción de bienes hasta la Segunda Guerra Mundial) sucede la revolución de la productividad. Una nueva revolución veía Drucker en la segunda mitad del Siglo XX: la revolución de la gestión empresarial consistente en la aplicación del saber al saber, lo que en la jerga empresarial se conoce hoy como I&D: investigación orientada al desarrollo de nuevos productos, por lo menos, no necesariamente al “desarrollo humano y social” (ver Figura 2).

No interesa aquí la realización de un ejercicio hermenéutico de raíz epistemológica para depurar o deconstruir lo que Drucker (1993) entiende por “saber aplicado al saber”. Simplemente él asume como un hecho que el conocimiento producido por alguien e interiorizado por el trabajador, se aplica posteriormente a la actividad productiva. El tránsito de “la producción” del conocimiento a la “incorporación” por parte del trabajador y su “aplicación” al bien o servicio, no son objeto de análisis para Drucker, al menos en la obra que sirve de referencia para este aparte.

Figura 2. Tres momentos en la empresa capitalista

	Revolución	Saber	Agentes
1750 – 1880	Industrial	Aplicado a herramientas, procesos y productos	Propietario, operarios (trasladar y fabricar)
1880 – 1945	Productividad	Aplicado al trabajo humano	Trabajador especializado, líder
1945 ...	Gestión	Aplicado al saber	Managers. Trabajadores del saber

Fuente: elaboración propia

Una sociedad capitalista se basa en la relación entre trabajo y capital, según la perspectiva marxista. Esta relación determina las dos clases sociales en tensión (la obrera y la burguesa) dependiendo de la propiedad de cada clase. En esta perspectiva, la relación es asimétrica, pues, mientras el trabajo es social, dado que intervienen diferentes personas para la producción de un bien, la apropiación del capital derivado de la producción es individual: es propiedad del burgués. La estrategia política del marxismo para la transformación de estas relaciones consistiría en la búsqueda de la simetría entre producción social de bienes y reparto (también) social de beneficios.

La fábrica, el medio de producción por excelencia del capitalismo hasta antes de la “terciarización” de la economía, requiere la presencia de un factor que no está presente en su tensión básica. Requiere de conocimiento “empaquetado” en forma de máquinas e instrumentos de trabajo, en suma, requiere *tecné* (arte, oficio) más *logos* (abstracción de los principios del oficio, del arte, de la técnica). El tránsito del artesanado al capitalismo está mediado por ese proceso. Por eso el capitalismo no pudo ser posible sin el desarrollo del conocimiento en la escuela tecnológica y en la

universidad europea de inspiración pragmática. Abstraídos los principios de la *tecné*, su aplicación era posible en cualquier ámbito; la abstracción permitió la expansión y la flexibilización de la aplicación. El incremento de la riqueza halla en ese proceso su raíz: la rapidez del cambio tecnológico crea una demanda de capital mayor a la que podía proporcionar el artesano; la fábrica, a su vez, es creada por la concentración de la producción.

El conocimiento aplicado a los instrumentos de producción crea unas relaciones de trabajo de fácil administración. El propietario del capital lo aplica a la consecución de instrumentos y a la contratación de trabajadores para operarlos. Asigna puestos de trabajo y él mismo puede poner el ejemplo de cómo se desempeñan. Contrata supervisores, a menudo jefes de sección, mandos medios. Y establece un sistema de circulación de la información de arriba hacia abajo. El propietario del capital dirige y controla la totalidad del circuito.

El crecimiento de la empresa es directamente proporcional al rigor de la operación de este sistema, que es eficiente en tanto el número de producto sea de fácil control. Por su parte, los trabajadores (los obreros) a menudo realizan labores que aprenden en el puesto de trabajo mismo; su actividad laboral se circunscribe a “trasladar y fabricar”. Su salario es fijo, su incremento o disminución es regulada en comienzo por el mismo propietario del capital, después, por el Estado. Las mejoras salariales se obtienen a fuerza de la agudización de tensiones, así, los sindicatos son “anti-burgueses” en el sentido que cada querrela laboral la asemejan a un juego de suma cero: salarios más altos significan reducciones en las utilidades del propietario del capital...y viceversa.

Un cambio de orientación en la aplicación del conocimiento complejizaría las relaciones productivas.³⁸ Ese es el aporte que Drucker reconoce a Taylor, su investigación sobre la eficiencia en el desempeño laboral se sintetiza en la aplicación del conocimiento al trabajo humano. En eso consiste la “revolución de la productividad” tanto para la empresa como para el trabajador, ello significa que el crecimiento empresarial no se debe a la producción de más bienes como resultado de mayores inversiones en herramientas y procesos, sino en la incorporación que el trabajador hace del conocimiento. Esto implica al tiempo una transformación sustancial en las relaciones laborales: el trabajador ya no necesita jefes y controles, necesita liderazgos. El trabajador así se convierte en condición de las mejoras empresariales, su conocimiento es factor de productividad. El flujo de la información, paralelamente, ya no tiene una sola dirección: su movimiento es reticular. En este marco se cierne sobre la empresa un cambio de *ethos*: de la heteronomía a la autonomía. Y una consecuencia organizacional: la disminución de los sistemas de vigilancia y control.

El capitalismo entendido sólo como la tensión entre los propietarios del capital y los propietarios de la fuerza de trabajo empieza a hacerse obsoleto desde la década de los setentas. Al tiempo que se revolucionan las comunicaciones, que la permanencia en el sistema educativo se incrementa en años (como consecuencia de la emergencia de los trabajadores con conocimiento incorporado) y que el mercado se expande, la empresa se transforma y con ella la sociedad en su conjunto.³⁹ La

³⁸ Lozano Aguilar (1997) diferencia dos tendencias en las teorías de dirección de las empresas; la primera, de dirección y control; la segunda, de alta innovación y participación. Esta diferenciación coincide con las características de la dirección de las empresas y sus transformaciones, según el planteamiento de Drucker.

³⁹ Toffler (1980) se interesa por la comprensión del conjunto de cambios de la sociedad y no en particular de los cambios de la empresa, aunque también los refiere. En el primer caso, explica que las transformaciones de la sociedad de la segunda postguerra significan el advenimiento de

información y el conocimiento progresivamente se convierten en el motor de las relaciones sociales y productivas. Y el mercado, aunque permanece como factor esencial de regulación de esas relaciones, también sufre modificaciones sustanciales: la obsolescencia temprana de los bienes, la disminución de tiempos como condición de satisfacción del cliente, la puesta del bien o el servicio en el lugar que se demande y en tiempo real como resultado del recurso a la red virtual para la realización de transacciones. Al respecto, dice Aguilar López (2001: 120-121):

Un reciente estudio de *Gartner Group* propone un decálogo para el éxito en el *e-business*. El primer precepto es: 'nunca planear más de 24 meses'. Los tradicionales planes de negocio con una proyección de cinco años ya no sirven. El último mandamiento insiste sobre la misma idea: 'velocidad y ausencia de piedad en la ejecución'. El comentario de este precepto resulta muy explícito: 'en el tiempo de Internet, el retraso de un proyecto implica su ineludible fracaso'. Como señala Rifkin, salir antes al mercado supone triunfar, ya que el ciclo vital de los productos es muy reducido. En algunos sectores, la economía de la 'velocidad' (quien llega antes fija el precio) está sustituyendo a la economía de escala (menores costes cuanto más amplia es la producción).

El paso del capitalismo al postcapitalismo es posible a su vez por un nuevo cambio en la dirección del conocimiento. Se trata de una época en ciernes (el texto de Drucker es de 1993, recuérdese) en la que el conocimiento se aplica al conocimiento mismo como condición de innovación. Y este tránsito requiere al tiempo una transformación en la dirección de las empresas, su gobernanza se entiende ahora como "gestión del conocimiento". En esta perspectiva, la empresa prescinde del propietario, requiere de una nueva dirección, una nueva clase social, la clase *managerial* formada también en los claustros universitarios.

"la tercera ola", una sociedad postindustrial, entremezclándose con la sociedad industrial (la "segunda ola") que se resiste a perecer.

En este último contexto, al lado de la clase *managerial*, la estructura económico-social es completada por la clase de los “trabajadores de los servicios” y la de los “trabajadores del conocimiento”. Estos últimos han requerido de la autonomía moral como la condición para su desempeño, en tanto la innovación prescinde de la jerarquía vertical y se apoya mucho más en la gestión por grupos de trabajo y por incentivos.

El postcapitalismo para Drucker no significó la muerte del Capitalismo y el triunfo del Comunismo, como suponía la teoría marxista. Significó la afirmación del mercado como dispositivo regulador de las relaciones sociales. Y una transformación de las empresas en organizaciones especializadas y dinámicas en el empleo de conocimiento para lograr productos de innovación, de modo que pudiera satisfacerse su demanda en mercados locales y, sobre todo, en mercados transnacionales (Drucker no utiliza el adjetivo “globalizados”).

En este marco, la especialización de las empresas y su dirección como organizaciones las convierte en una nueva sociedad capaz de hacer presión a los Estados nacionales y extranjeros, capaz de ponerlos en crisis. Es lo que denomina “la sociedad de las organizaciones” que ahora, basadas en el conocimiento, y conducidas con criterios de Responsabilidad Social, demandan menores intervenciones reguladoras de los Estados, pues, el conocimiento que gestionan da legitimidad a sus demandas de autorregulación.

La gestión del conocimiento y la especialidad de las empresas, no sólo son el fundamento de la legitimidad de las empresas ante los Estados a modo de justificación de sus demandas de autorregulación. También es necesario cierto reconocimiento social para apoyar tal legitimidad. El reconocimiento social, a su vez, es el resultado del “marketing de relaciones” (Valor: 2001) con los clientes y con la sociedad. La gestión de relaciones se basa, según la autora inmediatamente antes

citada, en la realización de prácticas empresariales en consonancia con los valores (morales positivos) aceptados por la sociedad, con lo cual se eximiría a la empresa de introducir “momentos reflexivos o analíticos de carácter ético”, como propone Lozano (1999). Desde luego, este planteamiento está en consonancia con la idea de que la empresa se constituye en un factor de moralización social o en un nicho de valor, como se propone en el Capítulo 5 de este trabajo, pues, a toda acción humana le es inherente una dimensión axiológica. Y está en consonancia con la idea de que la empresa “ya no se puede considerar un agente económico puro” (Lipovetsky, 1997: 65), lo cual coincide además con la afirmación de Toffler (1980: 235) según la cual:

Cada vez está más extendida la idea de que la postura ética de la corporación ejerce un impacto directo sobre el sistema de valores de la sociedad, tan importante para algunos como el impacto de la corporación sobre el entorno físico o sobre el entorno social. Se va generalizando la concepción de la corporación como ‘productor’ de efectos morales (...) En las nuevas condiciones, la corporación no puede ya funcionar como una máquina para maximizar alguna función económica, ya se trate de la producción o del beneficio. La definición misma de ‘producción’ está siendo drásticamente ampliada para incluir los efectos marginales además de los centrales.

Lo que está en discusión es si la “dimensión ética de la empresa” se circunscribe a un momento de la planeación de la gestión como propone Lozano (1999), si se omite al actuar la empresa en consonancia con los valores morales de la sociedad, o si se constituye en el núcleo de la actividad empresarial, esto es, si la dimensión ética se constituye en el fundamento del pensamiento corporativo. No obstante, dadas las externalidades negativas derivadas de la gestión de las empresas locales, nacionales y multinacionales (en materia de medio ambiente, derechos humanos, derechos

laborales y calidad de los bienes y servicios), reactivamente podría aceptarse como suficiente que contribuyan al mantenimiento de valores morales positivos.

La caracterización de la empresa hecha por Drucker se asume como válida sólo parcialmente, en tanto entendida en el nivel meso, esto es, en tanto el conocimiento se asume como motor de la productividad y como factor organizacional de la cadena de valor. En la preocupación por definir el objeto de conocimiento de la Ética de la Empresa, Lozano (1999) propone que coincida con el nivel meso, en el que también se centra Drucker. No obstante, cuando se interroga a la empresa por sus criterios de gestión desde el enfoque RSE, el nivel meso se torna insuficiente: son necesarios los niveles micro (el que atañe específicamente a los consumidores y, sobre todo, a los trabajadores: su dignidad humana, sus derechos, su libertad, su capacidad de apropiar y producir conocimiento) y macro (el que atañe a las externalidades ambientales de la actividad empresarial, a la intervención del Estado en la economía, a la distribución de la renta, a los incentivos de empleo, a las políticas de fomento a la productividad, al régimen de aranceles, a las políticas de desarrollo de la infraestructura necesaria para que fluya la cadena de suministros).

Antes se ha afirmado que la empresa es epítome de la cultura occidental y de su sistema económico. Pues bien, en un mercado sin fronteras como el actual, la cadena productiva total, la cadena de valor, sobrepasa los límites de la empresa individualmente considerada.⁴⁰ Y lo sobrepasa, muchas veces, en varios de los anillos de la cadena. Vistas en conjunto puede decirse que las empresas dependen

⁴⁰ Al respecto afirma Toffler (1980: 310): “La corporación transnacional (o CTN) puede realizar tareas de investigación en un país, manufacturar componentes en otro, montarlos en un tercero, vender los bienes manufacturados en un cuarto, depositar sus fondos excedentes en un quinto, etc. Puede tener filiales que operen en docenas de países. Las dimensiones, importancia y poder político de este nuevo participante en el juego global ha aumentado extraordinariamente desde mediados de los años cincuenta. En la actualidad, por lo menos diez mil Compañías establecidas en las naciones de alta tecnología no comunistas tienen filiales fuera de sus propios países. Más de dos mil tienen filiales en seis o más países anfitriones”.

de insumos tomados casi en su totalidad de la naturaleza, esto es, el capital natural planetario sigue proveyendo los insumos necesarios para la productividad mundial agregada. El coltán, por ejemplo, es un insumo necesario para la industria de los ordenadores, y los hidrocarburos continúan siendo la materia prima de casi la totalidad del sistema productivo, pese a las investigaciones tendentes a encontrar sustitutos energéticos. Ambos insumos, sin embargo, están localizados en ciertos lugares del planeta, por lo cual las empresas compiten (muchas veces a sangre y fuego) por obtenerlos. Werner y Weiss (2006), por ejemplo, denuncian los regímenes de esclavitud a los que son sometidos los menores de edad para la extracción de metales preciosos en el África, los efectos contaminantes de las multinacionales del petróleo en ese mismo continente y las condiciones de insalubridad a que son sometidos los trabajadores en países del sur para la producción de las materias primas requeridas por las multinacionales de los alimentos. En general, la reflexión sobre los insumos para las empresas multinacionales y locales debe centrar su atención en el qué, el cómo y el quién, tres aspectos a menudo objeto de discrepancias entre los países con intercambios comerciales.

Supóngase que una empresa se acoge a las disposiciones establecidas por la Norma SA 8000 para el caso de la adquisición de insumos. El anillo siguiente, “procesos productivos”, debe ser objeto de la misma reflexión anterior, esto es, en términos de qué se produce, cómo se produce y quién participa en la producción (y en qué condiciones de salubridad y de remuneración). Responder a estas preguntas supone o internalizar las externalidades (como proponen Brangaurt y McDonough) o perpetuar la separación entre la dimensión interna y la dimensión externa de la empresa, como concibe el Libro Verde; supone integrar a los procesos productivos la dimensión ambiental y la dimensión de desarrollo humano, o supone seguir generando externalidades a resolver mediante la compra de cuotas de emisión a

94

otros países y mediante acciones de filantropía (a través de las fundaciones) dirigidas a las comunidades de influencia de la empresa⁴¹. Con respecto a este último punto, en este trabajo se adopta la postura según la cual la filantropía empresarial en lugar de constituir la expresión de la responsabilidad de la empresa con la sociedad, constituye el medio a través del cual la empresa se presenta como socialmente responsable. En otras palabras, la filantropía a menudo opera como la imagen proyectada ante la sociedad por la empresa, imagen replicada por los medios masivos de comunicación. Además, para el caso de las sociedades de “desarrollo bajo”, las acciones de filantropía basadas en el “asistencialismo” perpetúan la condición de dependencia de las personas, contrariando así el principio de que el desarrollo en sentido estricto es endógeno, de abajo hacia arriba. Lipovetsky (1997), pese a estar de acuerdo en que la filantropía y la solidaridad son preferibles al individualismo característico de la época, pese a que concibe la filantropía y la solidaridad como potestad de todos los individuos, incluyendo los empresarios, está de acuerdo más en que “la verdadera solidaridad es el contrato social dentro de la empresa, es decir, su política social. La solidaridad exterior exige primero una solidaridad dentro de la empresa sin la cual aquélla no sería creíble.” (Lipovetski, 1997: 66).

⁴¹ Addelman, citada por Romero (2006), considera que la ayuda al desarrollo por parte de las entidades privadas, se constituye en la Tercer Ola, después de la Ayuda Oficial para la reconstrucción de los países al término de la Segunda Guerra Mundial (Primera Ola) y de la reconstrucción de los países ex URSS .(Segunda Ola). Esta Tercer Ola, integrada por *Private voluntary organizations*, fundaciones, universidades, grupos religiosos y donaciones individuales, superó por ejemplo en 2003 en un 300% el presupuesto oficial de Estados Unidos para Ayuda al Desarrollo (AOD): su monto total fue de 35.000.000 De esta Tercera Ola forman parte *megadonantes* como Turner y Packard (con US3.000.000/año) y Gates: US8.000.000 entre 2000 y 2004. La salud es uno de los sectores en que, por ejemplo Gates, invierte parte de sus recursos para filantropía, inversión que suele ser reportada en las páginas principales de los diarios de las metrópolis. Habría que recordar, como propone Romero (2006) que hay enfermedades “rentables” y “no rentables”, interpretación que se deriva del hecho de que el 90% de los recursos mundiales para la investigación en biomedicina (provenientes de fondos privados) se destina al 10% de los problemas de salud.

Históricamente el anillo “procesos productivos” es el que ha operado al interior de las empresas, sin embargo, la globalización ha propiciado fenómenos de descentración de este anillo, por lo que es muy frecuente encontrar empresas con centros de producción dispersos en distintos países, es decir, la localización de la casa matriz a menudo no coincide con la etiqueta del “*made in*” del producto.

El siguiente anillo de la cadena de valor, la distribución y comercialización del producto, en condiciones de globalización, trasciende ya no sólo las fronteras de la organización sino también las fronteras estatales. En este anillo de la cadena de valor se hace aún más evidente que el nivel meso en el análisis de la organización no es suficiente, por cuanto la distribución y comercialización de un bien o un servicio es posible a través de la infraestructura (vías, puertos, aeropuertos, servicios públicos) construida por una sociedad a lo largo de su historia. Valga decirlo con simpleza: la distribución y comercialización requieren del uso de los espacios y la infraestructura públicos, no importa que el espacio sea virtual, pues, también en este caso se depende del cableado de fibra óptica que ha sido fruto de las inversiones de la sociedad a lo largo de varios quinquenios, para no hacer referencia a que las investigaciones que han hecho posible la transmisión de datos en tiempo real también se han financiado con los recursos colectivos.

Consumo y post-consumo constituyen los anillos en que suele hacerse hincapié en los análisis de RSE. La razón: el consumidor sumado o multiplicado constituye “lo social”. En el fondo, el consumidor no sólo es un cliente, es un humano con una doble condición en proceso: en proceso de hominización y en proceso de humanización. Si se le concibe sólo como un cliente o como un consumidor, de él sólo sería importante para la empresa su poder adquisitivo, con lo cual sería reducido a la condición de medio, de instrumento para el logro del objetivo económico de la empresa. Concebirlo como un ser humano por parte de la empresa

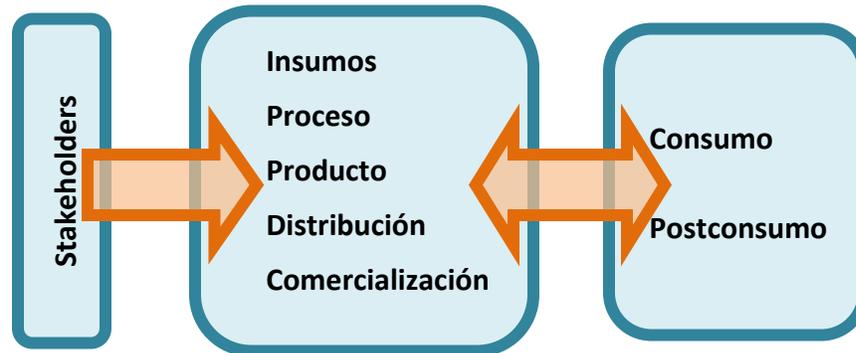
significaría satisfacer sus necesidades con criterio de calidad (Cortina y Conill: 1998), esto es, con bienes o servicios orientados a contribuir en su proceso de humanización y de hominización. El post-consumo auténtico no sería entonces un hueco mecanismo de postventa o de fidelización, constituiría una práctica por excelencia de la búsqueda del mejoramiento del bien o del servicio, en otras palabras, tendría el efecto de poner la empresa al servicio del proceso de humanización; así, se respetaría la condición del ser humano como fin y se rechazaría la idea del ser humano como instrumento.

Hay un argumento resaltable en relación con la gestión de la cadena productiva como constitutiva de la Responsabilidad Social de las organizaciones empresariales, a saber: suele concebirse la responsabilidad de las empresas en dirección de la sociedad, exclusivamente, y no en una relación de doble vía, con lo cual se desconoce el enorme papel que las “asociaciones de consumidores” ejercen sobre las ofertas empresariales. Las demandas legales de consumidores aislados fruto de los perjuicios ambientales o humanos ocasionados por el consumo de bienes o servicios comprados a ciertas empresas, así como las exigencias de especificaciones de productos por parte de consumidores organizados, alientan la idea de una relación recíproca empresa-sociedad (de una concertación de intereses) y desmitifican la idea de que las organizaciones productivas necesariamente tienen que asumir un papel tiránico en el mercado (ver Figura 3).

El análisis con base en los actores de la cadena de valor irremediablemente conduce a la consideración de la actividad empresarial en el nivel micro, hecho que también se hace evidente en la consideración del anillo “consumo y post-consumo”. Atender a cada uno de los actores de toda la cadena productiva, exige comprender la gestión empresarial como socialmente responsable en atención a todos los *stakeholders*, y no exclusivamente en atención al *stakeholder* empresario, gerente o manager, como

propuso Friedman (1970). En el nivel organizacional meso, lo macro y lo micro se funden. Así, la empresa se constituye al tiempo en receptora y emisora del contexto.

Figura 3. Procesos productivos



Fuente: elaboración propia.

2.5. A manera de síntesis

En el primer capítulo de este trabajo se han esbozado algunos intentos de adopción de criterios para la autorregulación de las organizaciones empresariales. Se ha mostrado que entre uno y otro suelen existir más puntos de coincidencia en temas y fines que puntos irreconciliables. Medio ambiente y desarrollo social hacen parte de la agenda para la gestión de toda la cadena productiva de las organizaciones empresariales en un contexto de mercado globalizado. En esos aspectos, podría dibujarse el mapa de lo que las organizaciones denominan RS.

En el segundo capítulo se ha invocado el contexto económico, ambiental, político y de dinámica empresarial, de modo que tras los intentos de autorregulación empresariales pueda concluirse que la auto-regulación es necesaria pero insuficiente en términos del control de las externalidades. En otras palabras, aunque la organización empresarial haya sido y sea hoy determinante del ritmo de la sociedad, es necesario redefinir su papel dadas las externalidades negativas que ha contribuido a generar (o generado) en

materia de hábitat, de pobreza y de desigualdad, en suma, de desarrollo humano a escala planetaria.

Un diálogo de partes interesadas de todo el mundo debe producirse en diferentes instancias nacionales y transnacionales a fin de redefinir su papel. Las empresas por sí solas no pueden hacerlo, sus objetivos económicos han sido dominantes con respecto a sus objetivos sociales y ambientales, la gestión empresarial por excelencia ha estado atada a la lógica del mercado. La definición de la ISO 26000, pese a la consulta a los diferentes *stakeholders*, de nuevo deja sujeta la gestión empresarial a la dinámica del mercado, pues, la voluntariedad en la adopción de la norma tiene esa consecuencia. Y la sujeción al mercado, a su vez, significa que las empresas seguirán gestionándose en función de la maximización de beneficios como fin esencial con una consecuencia: la instrumentalización del ser humano, de los ecosistemas y del poder político. Si se concibe a la empresa como el sustento del sistema económico-productivo actual y al mercado como el regulador por excelencia de las relaciones productivas, es apenas justificable que el mundo empresarial tenga que constituir un vector determinante de las condiciones culturales, axiológicas y societales contemporáneas. Las imágenes del mundo, encantadas o desencantadas, esperanzadoras o desesperanzadoras, se han forjado simultáneamente a la presencia ubicua de las empresas en el mundo de la vida. Fukuyama (2000) ha observado que justo en el momento de mayor productividad económica (medida por indicadores macro) se ha producido una “gran ruptura” en la sociedad, ruptura que tiene que ver con patrones de subsistencia, cooperación e integración social. Ello significa que mientras se autonomiza el nivel macro con respecto a las personas, el nivel micro, el nivel de la experiencia humana primaria dibuja un mapa de desintegración que contraría los postulados de la modernidad basados en la libertad, la igualdad, la solidaridad y la justicia.

En virtud de lo anterior, el conocimiento que se produzca en el marco disciplinar de la Ética de la Empresa, debe recurrir a diferentes disciplinas sociales y humanas acordes con la complejidad de la realidad que precisa ser comprendida y con las tensiones que precisan ser resueltas. Joseph Lozano (1999) propone que el tratamiento que desde la Ética se haga de la actividad de la organización empresarial, tenga en cuenta los niveles macro (el contexto económico, político, social y ambiental) y micro (referido a la condición –humana– de los actores individuales que concurren en la cadena productiva), pero debe centrarse en el nivel meso (referido en particular a la dinámica empresarial interna, a la gestión de la cadena de valor).

Por su parte, Steinman (1997) propone una metodología de tratamiento de la actividad empresarial en la que puedan diferenciarse seis niveles en orden jerárquico, de manera que la acción empresarial concreta (nivel seis) se entienda conectada al nivel corporativo (cinco), éste a la acción de los gremios (cuatro), a su vez legitimados por el sistema político (nivel tres). Los principios éticos, los fines humanos, la legitimidad de los medios (nivel dos), a pesar de que están en la base de los sistemas políticos, ¿cómo se adoptan?, ¿por qué?, ¿surgen de marcos filosóficos o religiosos que se imponen por vía deductiva y...o se construyen a partir de la experiencia humana a la manera de un obrar constructivista? Estas preguntas dan lugar al nivel uno, el nivel de la experiencia y de la acción humana primaria.

Sólo habría que agregar, por ahora, que la Ética, área del conocimiento vinculada a la Filosofía, a pesar de que se ubique en uno de los niveles señalados por Steinman, no podría considerarse separada de los demás. Al contrario, estaría imbricada en ellos, debido a que se ocupa de comprender el fenómeno moral que forma parte de la acción humana total. La actividad empresarial, en este sentido, es praxis, esto es, acción transformadora según fines de maximización, según valores o según

correcciones, como se mostrará en el Capítulo 4. Como tal, deberá ser abordada por la Ética de la Empresa, inserta a su vez dentro de la Ética de la Ciudadanía, pues, a la pregunta ética por la naturaleza de la gestión empresarial, subyace la pregunta por la justificación de la libertad individual y la posesión de bienes privados, en un contexto de relaciones sociales, esto es, la praxis empresarial se legitima en los principios modernos (morales, antropológicos y políticos) de la libertad individual y de su ejercicio en marcos sociales y jurídicos de regulación, en teorías y prácticas de la justicia. Como la ciudadanía es el concepto puente entre la libertad individual y la interacción social, deberá ser la Ética de la Ciudadanía la que se invoque en un primer intento de descubrir las implicaciones filosóficas del enfoque RSE.

Capítulo 3

Ubicación de la RSE dentro de la ética como área del conocimiento

3. Ubicación de la RSE dentro de la ética como área del conocimiento

La reflexión de Steinman (1997) invocada en la parte final del Capítulo 2 puede leerse en términos de la diferenciación de los niveles macro, meso y micro que propone Lozano (1999). Ambos planteamientos sirven al propósito de delimitar el objeto de estudio de la Ética de la Empresa desde la cual se fundamenta la gestión empresarial socialmente responsable. La acción humana primaria (nivel 1), abstraída de determinantes espacio temporales, es susceptible de estudiarse por vía analítica o por vía sintética en el intento de comprender sus componentes económico, psicológico, cultural, estético, comunicativo, lúdico, político y moral. Es decir, la acción humana primaria puede desagregarse en esos componentes; sin embargo, la condición moral es transversal a todas las demás, es inherente a todas ellas. El estudio de la acción empresarial circunscrito a una finalidad primordialmente económica, no puede prescindir de la condición moral del ejercicio de la libertad de los individuos en contextos sociales de interacción, razón por la cual, en este sentido, queda inserta en los límites del dominio disciplinar de la Ética General.

Adicionalmente, y volviendo a Steinman, así como es necesario un procedimiento reconstructivo para la producción de conocimiento en Ética sobre la acción humana primaria, se precisa un procedimiento similar para construir conocimiento en Ética de la Empresa. En este contexto, las directrices de las organizaciones empresariales, las políticas estatales (y las legislaciones) sobre fomento de la productividad empresarial y redistribución de la riqueza, constituyen o un referente de la acción

empresarial concreta o una actualización. Eso quiere decir, con Lozano (1999), que si la dimensión por excelencia de la empresa es la organizacional (nivel meso), la acción empresarial constituye una actualización del nivel macro (el político, ambiental y económico) en tanto constreñida por éste; también, en sentido inverso, podría plantearse que el nivel meso ejerce influencia sobre el nivel macro, particularmente cuando a través de las organizaciones gremiales se incide para la adopción de legislaciones, o para la adopción de política pública en materia económica y social, o cuando se generan externalidades negativas sobre el medio ambiente y sobre la salud de los consumidores. La correlación entre los niveles macro-meso y meso-macro se dota de contenido en la revisión de las cifras sobre medio ambiente, pobreza y distribución de la riqueza; asimismo, en el nivel teórico, justifica la referencia a las teorías sobre el papel que el Estado juega con respecto al mercado, esto es, si deben interactuar como propone el neoestructuralismo de raíces keynesianas, si el mercado debe autorregularse a la manera en que ha sido concebido por los liberales clásicos y neoclásicos, o si debe subordinarse al Estado a la manera propuesta por teóricos de estirpe socialista.

En todos los casos, el nivel micro (el de la persona humana) es *conditio sine qua non* del nivel meso (corresponsabilidad) y del nivel macro (participación política de los seres humanos en condición de ciudadanos). Si enfocamos la lente sólo en la relación del nivel micro con el nivel meso, pueden identificarse determinaciones o influencias del ser humano individual sobre la acción organizacional, a través por ejemplo de procesos de innovación resultado de la iniciativa del trabajador (del conocimiento), o determinaciones de la organización sobre el individuo a través de procesos administrativos verticales y de subordinación. Cualesquiera sea el caso, lo que pretende resaltarse aquí es que la acción individual está presente en todas las instancias de toma de decisión y de ejecución en el seno de la empresa, sólo que en

este caso a la acción individual puede denominársela como acción mediada organizacionalmente, y ella es necesario identificarla en todos los eslabones de la cadena de valor, incluyendo el consumo. Aunque el nivel meso tiene sus particularidades y su autonomía (estudiadas por los teóricos de la administración, de las culturas organizacionales, de la sociología de la empresa y de la economía financiera), desde el punto de vista de la Ética se asume aquí como tesis que en ese nivel se entrecruzan y se actualizan los niveles macro y micro, hecho que se evidencia al someter los tres niveles (macro, meso y micro) a una examen de correlación. Los límites del objeto de estudio de la Ética de la Empresa y de la gestión empresarial con base en el enfoque RSE, resultan de la consideración de las correlaciones, como puede observarse en la Figura 4, siguiente:

Figura 4. Límites de la ética empresarial⁴²

	Macro	Meso	Micro
Macro	Política, economía y medio ambiente	Constreñimiento-régimen impositivo	Carácter de súbdito y de colegislador
Meso	Influencia de la empresa en el orden económico, ambiental y político. Ciudadanía corporativa.	Autonomización de la organización empresarial	Subordinación
Micro	Participación política de los individuos en ciudadanía	Corresponsabilidad	Humanización

Fuente: elaboración propia.

⁴² Este esquema me ha sido sugerido por la lectura del texto de Álvarez (1988) quien a su vez, con base en la tríada signo, objeto, sujeto que propone Morris para la justificación de la semiótica, desarrolla una correlación de cada elemento con los demás y consigo mismo. Morris (1994), en cambio, había establecido una relación (diádica) entre el signo y el objeto (de la que deriva la dimensión semántica de la semiosis), entre el signo y el sujeto (de la que deriva la dimensión pragmática) y la del signo consigo mismo (de la que deriva la dimensión sintáctica).

La gráfica anterior será objeto de desarrollo implícito en este y en el próximo capítulo, y se abordará de manera explícita en el Capítulo 5. Valga anticipar, por ahora, que la interrelación de los tres niveles exige la invocación de teorías éticas que intenten la vinculación del individuo con la dimensión macro y meso, propósito que explica la referencia a Kant, Mill y Rawls en el presente capítulo, autores que sirven al propósito de fundamentar una Ética de la Ciudadanía, marco en el cual se justifican tanto la Ética de la Empresa como el enfoque de gestión con criterios de RSE.

Kant intentará trazar las coordenadas para explicar el tránsito de la autonomía moral del individuo a la independencia como ciudadano (súbdito de las normas positivas), esto es, a su rol ciudadano como legislador; así, Kant dota de contenido a la correlación micro-macro, macro-micro. Mill también se mueve en esos dos mismos niveles, aunque a diferencia de Kant apelará a una justificación moral de la acción individual libre y autónoma en función de la felicidad del mayor número, de la que es susceptible derivar consecuencias acerca del papel que debe jugar el Estado en la interacción individuo-sociedad. Por último, se retomarán los planteamientos centrales de la Teoría de la Justicia de Rawls dado que se trata de un enfoque actual que sigue siendo referente en el debate filosófico y político sobre la libertad individual y las condiciones necesarias para la convivencia colectiva. La teoría de Rawls puede servir al propósito de dotar de contenido la relación macro-macro, dado que su interés es la justificación de una concepción de la justicia que sirva al propósito de mantener a la “sociedad bien ordenada”; sin embargo, los planteamientos de Rawls terminan por dotar de contenido específico la relación micro-micro, aunque pueden establecerse consecuencias para el contenido en los otros niveles de correlación: micro-meso, micro-macro, macro-meso.

Es necesario aclarar que ninguno de estos autores se refiere de manera directa ni a la comprensión de la praxis empresarial ni, en consecuencia, tampoco a la comprensión de la Responsabilidad Social; sin embargo, se pretende mostrar que entre el enfoque RSE y los planteamientos de los tres autores antes referidos es posible encontrar fuertes puntos de relación.

3.1. Consideraciones generales sobre la ética de la ciudadanía

La condición moral de la acción humana en su dimensión individual y social constituye el objeto de conocimiento de la Ética como área del conocimiento adscrita a la Filosofía. Esta afirmación supone el establecimiento de la diferenciación entre los niveles teórico (el *corpus* proposicional construido en diferentes momentos y períodos históricos por multiplicidad de pensadores) y empírico (el *factum*, el referente del nivel teórico). Esta sencilla diferenciación, no obstante, es portadora de una dificultad que es común a las Ciencias Sociales y Humanas: la construcción de pensamiento sobre el ser humano es, simultáneamente, un proceso y producto humano, una manifestación de su propia condición influida con seguridad por factores de espacio, tiempo y cultura (por el mundo social, en el contexto de Habermas). En otras palabras, el sujeto constructor de saber es también objeto del saber construido, con lo cual los planos empírico y teórico pueden llegar a confundirse.

La confusión también se presenta si enfocamos la lente únicamente en el plano empírico. Allí nos encontramos con que “el objeto de conocimiento” es un ser humano con contenidos de conciencia por lo que sus acciones son expresivas de conceptos y –a veces- de teorías; así, el plano empírico (el ser humano en acción, en este caso) contiene a su vez un plano “lógico”, teórico (la conciencia del ser

humano en acción), que a menudo dista mucho del nivel teórico alcanzado por los pensadores.

La diferenciación y dificultad enunciadas permiten asignar el lugar preciso al sustantivo y adjetivo “ética” en los niveles teórico y empírico. Atribuir a una acción el adjetivo “ética” (en el nivel empírico: “acción ética”, por ejemplo) sólo sería adecuado si se hace referencia a los propósitos y contenidos de conciencia del agente en acción, pero no a la acción misma⁴³. Para el nivel teórico, el adjetivo “ética” sólo sería aplicable a coordenadas epistemológicas (conceptos, modelos, tipos de acción moral), teniendo en cuenta que tales coordenadas puedan tener otras connotaciones ideológicas o políticas, por ejemplo: “utilitarismo político, económico, ético”; pero lo usual es incurrir en pleonasma, v.g., “*deontologismo ético*”, en el entendido de que el “*Deontologismo*” es el enfoque que privilegiadamente permite construir el corpus teórico de la Ética como área de la Filosofía.

La adjetivación incorrecta de la Ética en el nivel empírico es muy frecuente aún en el caso de autores de textos sobre Ética de la Empresa y en el caso de documentos normativos. Es muy usual encontrar expresiones como “conducta ética”, “gobernanza ética”, “empresa ética”, “actuación ética” e, incluso, “valores éticos” (en este último caso, el “todo” –la Ética- se concibe como parte de los valores, aun cuando se sabe que los “Valores” son un fecundo capítulo –pero una “parte”- de la Ética como área del conocimiento⁴⁴). La adjetivación inadecuada de la Ética se debe a que es un lugar común asumirla como sinónima de “correcto”, “justo”, “honrado”,

⁴³ Veremos, en el capítulo siguiente, que las diferentes teorías de la acción separan la elección de propósitos y medios, de su concreción en resultados y en consecuencias, esto es, diferencian la dimensión interna de la dimensión externa de la acción.

⁴⁴ Para una discusión sobre la relación entre Ética y Valores, véase Frondizzi (1997) y Cortina (1999).

“transparente”... en suma, como si se tratara de un valor que subsume a todos los valores positivos, según la caracterización de Frondizi (1997).⁴⁵

Más adecuado en el nivel empírico sería la referencia a la moral (de “*mōs, mōris*”⁴⁶: costumbre) aun cuando se tratara de los contenidos de conciencia convertidos en argumentos por el agente que da cuenta de su acción. La moral se expresa en las acciones, en los hábitos, en las costumbres, en las justificaciones de las acciones, en la interiorización de las mismas. Y se explica o se comprende en la Ética, a menudo con la intención de prescribirla (a la moral) o de institucionalizarla, según la conceptualización sobre la “institución” formulada por Berger y Luckman (1999). La moral, pues, constituye el objeto de conocimiento de la Ética en cuanto área del conocimiento.⁴⁷

Existen dentro de la Ética perspectivas centradas en la comprensión del componente individual de la naturaleza y de la acción humana. La Ética de la felicidad como vivencia de la virtud formulada por Aristóteles y el *Deontologismo* kantiano centran la atención en los individuos sin que ello implique el desconocimiento del carácter social de la acción humana. Más recientemente, en un área medianera entre la Psicología y la Ética, Kohlberg ha focalizado su atención en los niveles de desarrollo moral también de los individuos. Aunque con propósitos distintos, estos marcos de reflexión se han retomado por otros pensadores cuyo interés ha estado centrado en el componente social de la acción humana, tal es el caso del Utilitarismo de Mill y

⁴⁵ Segura Etxezarraga (1996: 29) hace referencia a los distintos significados que se le asignan a la palabra “ética” en el ámbito empresarial: “(1) ética como convicciones básicas y estables de lo que es bueno y malo (2) ética como sumario de reglas de conducta (3) ética como un sentido de conducta integrada y coherencia personal del carácter del individuo (4) ética como adaptación a códigos de conducta de grupo.

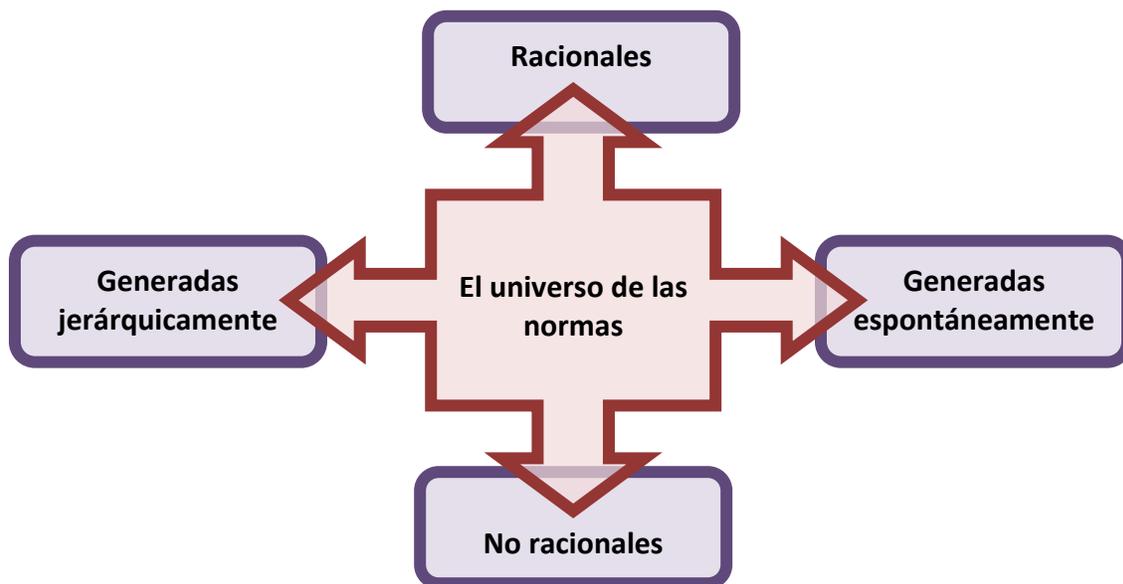
⁴⁶ Según la definición del Diccionario Ilustrado latino-español. Barcelona (1950). Publicaciones y ediciones SPES, S.A. Tercera Edición. 1950. Página 308.

⁴⁷ La diferenciación entre Ética y Moral es retomada tanto por Cortina (1993) y Lozano (1999), a partir de conceptualización que a ambos autores les sugiere Aranguren en términos de “moral pensada” y “moral vivida”.

del Neocontractualismo de Rawls. La acción humana de alcance social y orientada por normas morales o jurídicas constituye un objeto de conocimiento más acotado por una subárea de la Ética, la *Ética de la Ciudadanía*, una perspectiva interdisciplinaria que recurre a conceptos de la Ciencia Política y de las éticas centradas en el individuo para comprender e intentar orientarla (a la acción humana) en contextos sociales, incluidos los empresariales.

Como veremos, de los planteamientos de los autores invocados en este capítulo, el principio o la finalidad de la acción humana remite siempre al universo normativo: normas de acción, normas de coacción, normas de ordenamiento de la vida entre individuos, asumidas o impuestas. Fukuyama (2000: 192) ofrece una elocuente descripción del universo de las normas, a partir de las cuales es posible trazar los límites disciplinares de la *Ética de la Ciudadanía*, a pesar de que esa no fuera su intención. Veamos:

Figura 5. El universo de las normas

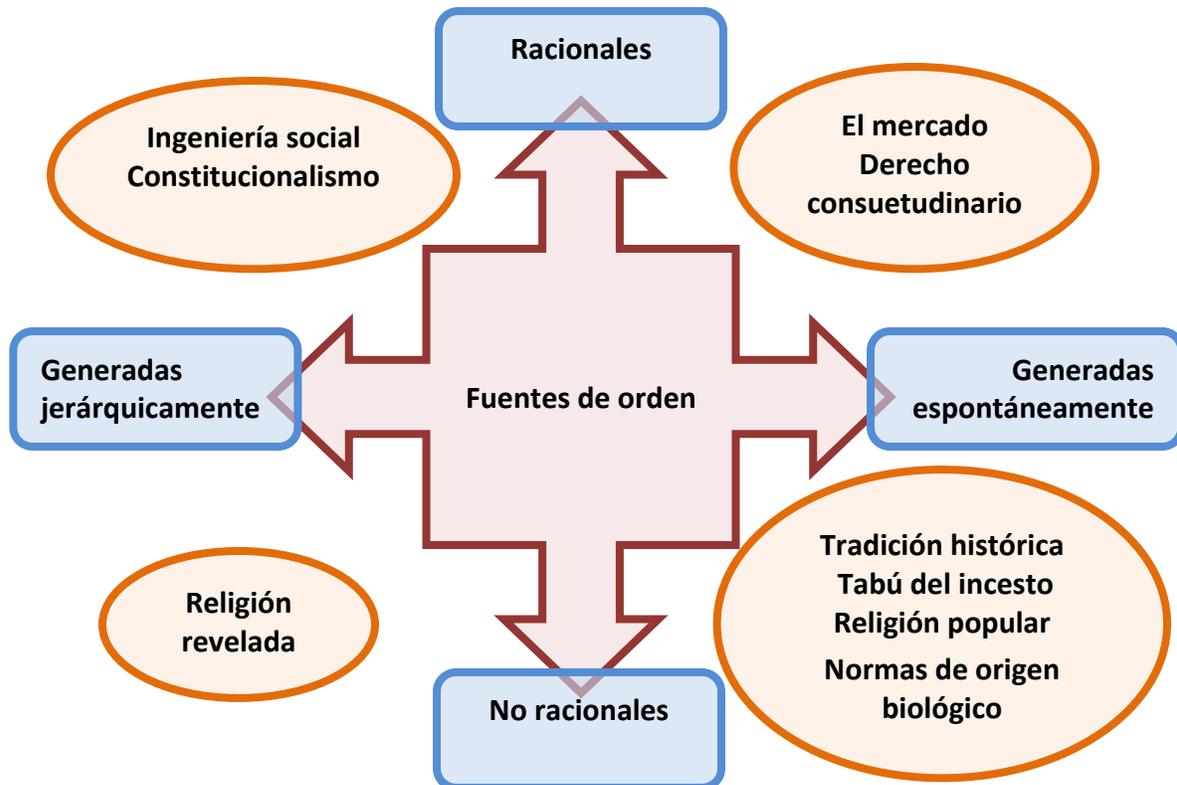


Fuente: Fukuyama, 2000, p. 192.

El esquema de Fukuyama (2000) pone de manifiesto que la acción humana se realiza en un contexto normativo creado institucionalmente, por vía de la intersección entre las normas racionales y la generación jerárquica y entre ésta y las normas no racionales, pero también pone de manifiesto que la acción humana espontáneamente (tanto de manera racional como irracional) genera normatividad. El universo moral es normativo, podría decirse con base en el planteamiento anterior, pero es histórico, esto es, dinámico, condicionado y condicionador de la vida individual y social, también atendiendo a circunstancias de espacio, tiempo y cultura. El universo normativo de la acción humana puede heredarse por Contrato Social o por la autoridad religiosa o por la autoridad monárquica. Y también es susceptible de modificación espontánea, no jerárquica, a través de acciones racionales o de acciones no racionales. Queda claro en el diagrama de Fukuyama citado que las normas tienen por lo menos dos características, y que ambas tienen que ver con la naturaleza de las acciones humanas (racionales o no racionales) y con las interacciones sociales (generación espontánea de las normas o relaciones de poder). Y también queda claro que el sistema normativo acaece en la vida social, lo cual ratifica la idea de que la moral es inseparable de las acciones humanas.

Fukuyama enriquece su esquema cuando pone ejemplos en uno u otro cuadrante y cuando, a partir de allí, deriva una “división disciplinar del trabajo” (Fukuyama, 2000: 196):

Figura 6. El universo de las normas. Fuentes de orden



Fuente: Fukuyama, 2000, p. 192.

Con base en la ejemplificación es posible aceptar dominios disciplinares de los subuniversos normativos. Así, la Ciencia Política tendría el dominio de las normas del cuadrante superior izquierdo, la Economía el dominio del cuadrante superior derecho. El cuadrante inferior izquierdo constituye un campo de atención para la Sociología mientras que el inferior izquierdo está reservado para la Antropología Cultural, la Biología y la Historia. Habermas (1987), con base en Parsons, establece una separación semejante a la de Fukuyama, entre la Ciencia Política y la Economía, y entre la Sociología y la Antropología. En una sociedad que consagra el principio (kantiano) de la libertad, la adaptación individual y social al mercado (cuadrante económico) no puede prescindir de las normas coactivas colectivas erigidas en

atención a las finalidades humanas (cuadrante político). De manera que las relaciones económicas y las relaciones políticas (el nivel macro) subyacen a las relaciones cotidianas de socialización, de reproducción cultural, de intercambios simbólicos y de integración social, ubicadas en los dos recuadros inferiores (nivel micro). La omisión de Fukuyama y de Habermas, sin embargo, consiste en que no conciben a los seres humanos que actúan e interaccionan entre sí, en un espacio y en un tiempo. Reconocen la dimensión cultural de las acciones e interacciones, pero pierden de vista que los hábitos -y su institucionalización- guardan directa relación con las formas de apropiación, ocupación, uso y cuidado de los ecosistemas, esto es, del hábitat, frente al cual también es imperativo el planteamiento de normas racionales, de procedencia jerárquica o de institucionalización espontánea. Valga decir, además, que la dimensión moral es inherente a cada una de las áreas definidas por los cuatro cuadrantes, tanto para la consideración de los subuniversos normativos, como para la delimitación disciplinar.

La Ética de la Ciudadanía tiene que tomar en consideración los niveles macro y micro citados, y en tanto ambos niveles hacen presencia en la actividad empresarial, contribuyen a precisar disciplinariamente los límites de la gestión empresarial con base en el enfoque RSE. Si el alcance social de la actividad humana es posible por la concurrencia de agentes que intercambian bienes y servicios en el mercado, y si fruto de esa concurrencia se generan inequidades en la distribución de la renta que precisen acciones correctivas del Estado (a través de la activación de dispositivos legislativos, ejecutivos y judiciales, dispositivos en que también agentes del Estado toman decisiones de alcance social), se sigue que esa concurrencia hace parte del objeto de conocimiento de la Ética de la Ciudadanía, pero también es susceptible de estudiarse en el marco de la Ciencia Política y de la Economía.

La acción humana consistente en intercambiar bienes y servicios, si bien tiene alcance social, permite el estudio de aspectos que atañen a los individuos, tales como las etapas del desarrollo moral, los valores que se ponen en movimiento, el concepto de bien y de justicia con el que cada uno actúa, quiere ello decir que, la persona moral individual se escenifica en la acción de intercambiar bienes y servicios. Sin embargo, en el contexto económico, político y social actual, en el plano de la oferta a menudo los individuos actúan en nombre de organizaciones empresariales, sin que ello implique perder de vista que, desde el punto de vista de la demanda, los “consumidores” concurren al mercado en dos roles distintos: o como consumidores corporativizados o como consumidores individualizados.

El hecho de que intercambiar bienes y servicios con propósitos de incremento de renta, a través de empresas pequeñas y con consumidores individualizados sea temporalmente anterior a la corporativización del intercambio, le permite afirmar a Conill (1994) que la Ética Económica (o Ética de los Negocios, según la denominación de Segura Etxezarraga (1996)) tiene un objeto de conocimiento que subsume a la Empresa y a los planteamientos éticos que de ella puedan hacerse.

Sin embargo, en tanto pueda afirmarse la reciprocidad de influencias entre el intercambio libre de bienes y servicios (parte del objeto de estudio de la Economía) y los constantes reajustes de la estructura de la sociedad moderna (parte del objeto de estudio de la Ciencia Política), es decir, en tanto no pueda establecerse cuál de los dos polos (el individual y el social estructural) sea subordinante y cuál subordinado, para efectos de este trabajo se entenderá que la Ética de la Empresa hace parte de un objeto de conocimiento de mayor extensión, la Ética de la Ciudadanía, la cual a su vez queda subsumida en el objeto de estudio de la Ética como comprensión o explicación de la condición moral de la acción humana individual y libre, en contextos de interacción social.

En virtud de la anterior justificación, en esta sección se incluyen tres apartados dedicados a los aportes de Kant, especialmente en dos opúsculos de su período de madurez, a los aportes de Mill (específicamente los realizados por el filósofo británico en su obra “El Utilitarismo”) y a los aportes realizados por Rawls (en su obra de 1971 “Teoría de la Justicia” y en las precisiones que hizo a ella en 1993 con “Liberalismo Político” (2006) y en la “La justicia como equidad. Una reformulación” (2002)), en tanto se apoya en alguno de los planteamientos de Kant como apoyo para la defensa de la teoría de la justicia y en tanto se aparta de los planteamientos centrales del Utilitarismo. Una reconstrucción de los principales aportes en Ética de la Ciudadanía, desde luego, no se agota en los tres autores mencionados e incluso en las obras consultadas para hacer referencia a sus propios planteamientos. La tradición contractualista se remonta a Hobbes, pasando por Rousseau y Locke. El Utilitarismo es posible rastrearlo también en Bentham y en Smith. Y con respecto al Neocotractualismo existen aportes de la Escuela de Frankfurt, especialmente los realizados por Apel y Habermas cuyos desarrollos también tienen como puntos de referencia los autores antes mencionados y los enfoques de la corriente conocida como Comunitarismo. El panorama es muy amplio, como se aprecia. De esa amplitud no es posible dar cuenta en los márgenes de este trabajo, de modo que sólo se invocarán tres puntos de vista que siguen siendo referentes en la reflexión ético-ciudadana y en la filosofía política de finales del Siglo XX y comienzos del Siglo XXI.

3.2. La fundamentación kantiana de la ciudadanía liberal

Kant deposita en el ser humano individual la potestad de la acción moral al concebirlo como ser capaz de “ejercer derechos”, dotado además con una capacidad racional suficiente para alcanzar un estado de autonomía (de “mayoría de edad”, de

“ilustración”), esto es, la capacidad para elevarse sobre lo singular y alcanzar generalidades susceptibles de convertirse en reglas de actuación. Es decir, si bien Kant centra la acción moral en los individuos virtuosos en tanto cumplidores de las reglas generales, también es cierto que deja abierta la puerta para la formulación de una ética de la acción colectiva entre ciudadanos libres, autónomos e ilustrados.

Una referencia al contexto político y social en que vivió Kant es necesario al fin de relacionar sus planteamientos con la atmósfera de su época, pero no de validarlos o invalidarlos por su referencia al contexto histórico específico, esto es, los años finales del Siglo XVIII⁴⁸, período en el cual las viejas estructuras sociales instituidas por el modelo feudal de regulación de las actividades económicas, políticas, religiosas y culturales, empiezan a colapsar. Las condiciones de exclusión social y los levantamientos frecuentes en distintas partes de la geografía, tanto como la fuerte crítica al clero y a la nobleza de parte de sus integrantes ilustrados, orientan a la sociedad europea hacia la institucionalización de un nuevo escenario de regulación de la vida social.

Los privilegios nobles y los del clero, disputados por la emergencia de los burgos, se intentan preservar. Para ello, habrían de buscarse fórmulas de freno a los levantamientos populares y espacios para la búsqueda de acuerdos, sería necesario crear escenarios de toma de decisión para darle acogida a la nueva clase social emergente y atenuar las tensiones con los más pobres, sin poner en peligro el “establecimiento”. Esta situación fue constante en los “ilustrados”, pertenecientes en su mayoría a algunos de los estratos cercanos al poder. En cierto sentido, escribían para ellos y para la posteridad, lo que no es poco, pero no para esa

⁴⁸ Del Siglo XVIII afirma Flecha Andrés (2007:8): “Es el momento en que se fragua la mentalidad y la problemática de la historia contemporánea y difícilmente podrá entenderse el presente si se prescinde de las coordenadas mentales instauradas por la Ilustración”.

mayoría poblacional necesitada de transformaciones radicales en sus condiciones de vida. En una extensa obra sobre el Siglo XVIII (2008: 126) así se afirma:

Sociológicamente hablando, muy pocas de las figuras ilustradas se hicieron a sí mismas, antes bien, casi todos nacen y viven cómodamente. Los hay nobles (Montesquieu, Condorcet, Holbach, Beccaria), grandes terratenientes (Gibbon), ricos burgueses (Voltaire, Helvétius, Bentham). De ahí que, hijos de su tiempo y de su clase, sea a estos mismos grupos sociales a los que se dirigen, a los que tratan de satisfacer con sus planteamientos ofreciéndoles lo que puede parecerles plausible: reforma, no revolución; progreso, en lugar de cambios radicales; una libertad entendida como obediencia a las leyes; una igualdad reducida al plano legal⁴⁹, mientras en la práctica consideran la desigualdad y la sociedad de órdenes natural y necesaria. No entra en su consideración el pueblo, del que se tiene una visión peyorativa al creérsele incapaz de salir de las tinieblas. Voltaire nos dirá “cuando el populacho intenta razonar está perdido”.

En este marco se gesta el proyecto moderno. Hissong (1996) se refiere a toda la modernidad como un gran “proyecto cultural” basado primordialmente (a nivel teórico) en la secularización de la razón, en la razón como fuerza emancipadora, en la universalización y en la homogenización. En una semántica similar, López Barrientos (2008: 2) afirma: “El nuevo marco cultural perfilado en el renacimiento y en el humanismo generarán un escenario en el desarrollo del saber donde el hombre ocuparía un lugar central, cuya proyección alcanzaría su más elocuente forma de expresión en el espíritu de la Ilustración en el siglo XVIII y la configuración de Europa como paradigma de la modernidad.” El extenso texto citado sobre la historia del Siglo XVIII presenta evidencia empírica suficiente para afirmar que el

⁴⁹ En “Teoría y Práctica”, Kant se referirá a la igualdad de todos los ciudadanos dada su condición de “súbditos” de las leyes.

proyecto ilustrado halla sus correlatos empíricos en las condiciones de exclusión social a que se ven sometidos los agricultores, los artesanos y la clase emergente de comerciantes –los burgos-, como consecuencia de un rígido sistema de estratos sociales (no homogéneos ni compactos en su interior) en cuya cúspide se disputan el poder la nobleza y el clero⁵⁰.

En ese contexto se erige Kant teórico de la Ilustración y de la Modernidad. Dentro del llamado período de “crítica” o de “madurez” de Kant (López Barrientos: 2008), dos *opúsculos* son de especial interés para los propósitos de este pasaje: “Respuesta a la pregunta: qué es la ilustración”, de 1784, y “Teoría y Práctica”, de 1793⁵¹. En el primero (de carácter psicológico, moral y político), de manera metafórica, se define la ilustración como la mayoría de edad, como un estado ideal de los individuos (foco psicológico y moral); y el papel de los gobernantes en cuanto al fomento de la mayoría de edad como ideal ilustrado (foco político).

El segundo, “En torno al tópico: tal vez sea correcto en teoría, pero no sirve para la práctica” (de ahí quizás la denominación abreviada de “Teoría y Práctica”), está integrado por tres capítulos, de los cuales el segundo, “*De la relación entre teoría y práctica en el derecho político*”, constituye un análisis de los principios en que se funda la relación social entre los seres humanos, de la institucionalidad como

⁵⁰ En cada estrato, sin embargo, también se vive la tensión inclusión-exclusión: hay nobles más cerca de los estratos bajos de la sociedad, dada sus precarias condiciones económicas, hay nobles haciendo de bufones de los nobles poderosos, y hay nobles en la cúspide decidiendo, con el alto clero y con el Monarca, los destinos de los nacientes estados. En el estamento clerical ocurre la misma tensión.

⁵¹ Las citas de las obras de Kant en alemán se han cotejado todas por la siguiente edición: Kant: (1907-Hasta hoy) *Gesammelte Schriften*. Akademie-Ausgabe, Berlin: Walter de Gruyter. Se abrevia Kant: Ak. con aclaración sobre los años de publicación de la obra y página con la cual se coteja la cita.

consecuencia de las relaciones sociales y del Estado como garante de esa institucionalidad.

En el primer texto mencionado y recurriendo a la metáfora, Kant (1989: 17)⁵² responsabiliza a cada individuo de su minoría de edad, al concebir la ilustración como “la salida del hombre de su auto culpable minoría de edad”. Si la minoría de edad es “auto culpable”, se sigue que alcanzar la mayoría de edad también pasa por la decisión libre del ser humano. No obstante, Kant, en el texto en cuestión, no se pronuncia en términos de lo que entiende por libertad, le basta con asociarlo al uso público y al uso privado de la razón.⁵³ El uso público, además de docto, es crítico y es alfabético: es libertad de pluma. El hombre ilustrado es libre por vía del uso de la razón –crítica-, y es un educador en tanto la usa de manera pública, esto es, en tanto la difunde por distintas formas escritas: la epístola, el ensayo, el tratado. Es un dinamizador del pensamiento, es un “cultor”⁵⁴.

En contraste, el uso privado de la razón no se caracteriza por la libertad sino por la obediencia, un concepto paradójico que someterá a mayor desarrollo argumental en “Teoría y Práctica”. La razón es crítica, rasgo distintivo del hombre ilustrado en cuanto docto, pero es razón alineada en cuanto hombre de institución. La

⁵² Cotejado en Kant: Ak. (1784) Beantwortung der Frage: Was ist Aufklärung. Vol. VIII (1923), pág. 35

⁵³ El concepto de uso público de la razón es empleado por Rawls (1979, 2002) como expresión de la razonabilidad que les caracteriza a los participantes en el Contrato para la adopción de los dos principios de Justicia. Habermas (1998) objetará a Rawls este recurso, pues, hace depender la validez de los principios de justicia de lo razonable, esto es, la corrección o incorrección de los principios no se someten a pruebas ontológicas sino a acuerdos entre personas. Con el concepto de uso público de la razón, Rawls pretende darle un estatuto político a su Teoría de la Justicia, evitando así cualquier nexo de relación con doctrinas comprensivas que, en consecuencia, circulan a través de usos privados de la razón.

⁵⁴ “(...) la libertad, la categoría básica de la ética y política kantianas, es concebida como la autodeterminación racional del hombre. Es precisamente la pregunta por la posibilidad de realizar esta autodeterminación en un mundo en el que uno entra en colisión con los demás la que conduce al concepto de derecho y al de Estado”. Abellán (1994: xxiv)..

pertenencia a una comunidad religiosa (a la que se dedica la argumentación sobre la división del uso de la razón) y, por extensión, a cualquier clase de organización, se ejerce desde la obediencia, valor que Kant elevará a la condición de virtud en “Teoría y Práctica”⁵⁵.

En la parte final de su respuesta a la pregunta por la Ilustración, Kant: (1989: 25)⁵⁶ expone lo que él mismo considera paradójico: *“¡razonad todo lo que queráis y sobre lo que queráis, pero obedeced!”*. No hay duda que se trata de una sentencia que sintetiza la diferencia entre uso público y uso privado de la razón. Significa libertad de pensamiento, en tanto potestativa de los doctos, y libertad de pensamiento en materia religiosa y moral, en otras palabras, es un mandato por la tolerancia que, extendida al terreno político, sienta las bases para el ejercicio de una ciudadanía basada en la libertad de expresión, pero en la obediencia al sistema normativo, tesis que también desarrollará en “Teoría y Práctica”.

La libertad, pues, no es indiscriminada, su ejercicio sólo puede ser posible dentro de un contexto jurídico. La libertad en referencia a la ley configura una tipología de ciudadanía dominante en los sistemas políticos de occidente, en tanto el ejercicio de los derechos se subordina a los derechos positivos. En este punto es también Kant filósofo ilustrado: centra la sociedad en el ejercicio de la libertad del individuo que a su vez establece relaciones con los demás reguladas por el sistema normativo, así, el

⁵⁵ El deber como virtud es planteado en el primer Capítulo de Teoría y Práctica, “De la relación entre teoría y práctica en la moral” [(Kant (1993:10) con cotejo en Kant: Ak. (1793). Über den Gemeinspruch: Das mag in der Theorie richtig sein, taugt aber nicht für die Praxis. Vol. VIII. (1923), p. 279], en los siguientes términos: “(...) en la medida en que le sea posible, procurará ser consciente de que en la determinación del deber no se mezcla inadvertidamente ningún *móvil* derivado de aquella consideración, cosa que se logrará presentando al deber conectado más bien con los sacrificios que cuesta su observancia (la virtud) que con las ventajas que nos comporta, para así representarse el precepto del deber en toda su dignidad, dignidad que exige obediencia incondicional, se basta a sí misma y no necesita de ningún otro influjo”.

⁵⁶ Cotejado en Kant: Ak. (1784: 37).

individuo es libre de actuar sólo dentro de los límites en que el Estado se lo permita: es la tipificación de una ciudadanía de corte liberal⁵⁷ que, en un marco de economía de libre cambio, terminará convirtiéndose en hegemónica años después de la revolución francesa.⁵⁸

El ejercicio de la libertad dentro de un orden social normativo, dentro de un Contrato Social, será objeto de análisis en “Teoría y Práctica”. Allí Kant argumenta que le es natural a los seres humanos establecer relaciones con los demás, pero igualmente, que le es natural al ser humano reglamentar esas relaciones para garantizar el ejercicio de la libertad y el logro de los propósitos de vida de cada individuo. La regulación de esas relaciones es lo que da origen al Estado. Además, tal regulación no se acuerda colectivamente con el propósito de garantizar a todos el ejercicio de su libertad, sino que esa normatividad se acuerda porque hacerlo es *un deber* de todo ser humano. Veamos (Kant (1993: 25-26)⁵⁹:

La unión de muchas personas en orden a cualquier fin (fin común que todos tienen) se halla en todo contrato social; pero la unión de estas personas que es fin en sí misma (fin que cada uno *debe tener*)... es un deber primordial e incondicionado; tal unión sólo puede encontrarse en una sociedad en la medida en que ésta se halle en un estado civil, en la medida en que constituya una comunidad...

⁵⁷ “Desde una perspectiva liberal (afirma Castillo, 2006: 79), la base es el individuo; en razón de ello, la ciudadanía se piensa en los sujetos de una comunidad política en la cual se privilegian los derechos individuales, reconocidos mediante un estatuto jurídico y político que los reviste de derechos particulares”.

⁵⁸ La invasión del sistema en el mundo de las interacciones diarias, concretas, se manifiesta en términos del acatamiento del individuo a las libertades contenidas en el sistema normativo, esto es, el individuo es libre de hacer todo lo que expresamente no permita la ley. De esta manera, según ha observado Habermas y según se presenta en el capítulo cuarto, los individuos se liberan de la preocupación por bien común, por la racionalidad pública, y se entregan a la satisfacción de sus intereses personales, privados.

⁵⁹ Cotejado en Kant: Ak. (1793: 289).

La convivencia en comunidad, además de fin, es un deber de cada individuo. Nótese el reconocimiento del componente social de la moral, pero el peso del deber (de hacerlo) reposa para Kant en el individuo. Los únicos condicionantes del ejercicio del deber en función de la consecución de la unidad social los formula Kant (1993: 27)⁶⁰ como principios para la adopción de un Contrato Originario:

- “1. La libertad de cada miembro de la sociedad, en cuanto hombre.
2. La igualdad de éste con cualquier otro, en cuanto súbdito.
3. La independencia de cada miembro de la comunidad, en cuanto ciudadano.”⁶¹

De acuerdo con el primer principio, todo Estado se funda inicialmente en el respeto de la libertad de cada uno de los seres humanos (principio liberal en Política y en Economía de Libre Cambio). En el contexto de Kant, la libertad se orienta a la búsqueda de la felicidad, máxima finalidad de todo ser humano. La búsqueda de la felicidad, a su vez, debe lograrse por caminos aceptados en el contrato social, y como tal debe respetarse; porque, al decir de Kant (1993:27)⁶², “nadie me puede obligar a ser feliz a su modo (...) sino que es lícito a cada uno buscar su felicidad por el camino que mejor le parezca, siempre y cuando no cause perjuicio a la libertad de los demás para pretender un fin semejante”. Si un Estado y un gobierno trazan el mismo camino por el cual deben transitar todos los individuos en la búsqueda de su

⁶⁰ Cotejado en Kant: Ak. (1793: 290).

⁶¹ Estos mismos tres principios como determinantes de un contrato originario, dos años después vuelven a ser presentados por Kant (1994: b:15) [cotejado en Kant: Ak. [(1795: 349), Zum ewigen Frieden. Sin philosophischer Entwurf Entwurf. Vol. VIII (1923)], con una pequeña modificación en el segundo principio; en efecto, en este texto se utiliza el concepto de “dependencia”, en lugar de igualdad, dándosele la misma fuerza al carácter de súbditos: “2º. De la dependencia de todos respecto a una única legislación común (en cuanto súbditos)”.

⁶² Cotejado en Kant: Ak. (1793: 290).

fin máximo, además de paternalista, ese Estado y ese gobierno deberán calificarse como despóticos. En cambio, un Estado y un gobierno que respeten la capacidad de elección de los individuos, podrán calificarse como patrióticos.⁶³ El patriotismo de Estado y de gobierno, en este contexto, parte a su vez del principio según el cual cada ser humano se caracteriza por su capacidad “de tener derechos”.

Nótese como la naturaleza humana estaría determinada por la condición de ser libre, es decir, lo propio de la *humanidad* se expresaría en actos libres. Razón y Libertad, uniendo los dos textos objeto de esta reflexión, serían las claves de la Ilustración, de la mayoría de edad y, por consiguiente, los pilares de la ciudadanía. Tres años después de “Teoría y Práctica” -así como en “La Paz Perpetua”-, en “La metafísica de las costumbres” Kant (1994: 49)⁶⁴ insistiría sobre este tópico, e identificaría libertad con igualdad:

La igualdad innata, es decir, la independencia que consiste en no ser obligado por otros sino a aquello a lo que también recíprocamente podemos obligarles; por consiguiente, la cualidad del hombre de ser su propio señor (*sui iuris*); de igual modo, la de ser un hombre íntegro (*iusti*), porque no ha cometido injusticia alguna con anterioridad a todo acto jurídico; por último, también la facultad de hacer a otros lo que en sí no les perjudica en lo suyo, si ellos no quieren tomarlo así –todas esas facultades se encuentran ya en el principio de libertad innata...

El segundo principio de una constitución política establece que todos los integrantes de la comunidad que suscribieron el contrato social, su constitución política, son iguales en la medida en que están cobijados por las mismas normas. Desde esta

⁶³ Según Bonete Perales (1998), a pesar de sus diferencias con Kant en materia de derecho político, Hegel concordaría con el planteamiento del Patriotismo de Estado al considerar que el fin último de la política es la orientación de los seres humanos hacia el progreso de la libertad.

⁶⁴ Cotejado en Kant: Ak. (1797) Die Methaphysik der Sitten. Vol. VI (1907), p.p. 237-238.

perspectiva, todo aquel que esté sometido a leyes es súbdito, por lo tanto, todos los integrantes de una sociedad son iguales en la medida en que son súbditos, pero a su vez, en la medida en que a partir de la aplicación de las leyes pueden ejercer el derecho de coacción sobre los demás. El carácter de súbdito, en este sentido, se entiende como el reconocimiento de los derechos individuales por parte del Estado y como la obligatoriedad respecto del cumplimiento de los deberes, incluyendo la coacción sobre los demás, en la medida en que, como toda norma o toda ley es coactiva, cada individuo puede demandar del Estado su cumplimiento, sobre todo cuando las actuaciones de los demás atenten contra su libertad.

El tercero, “la independencia de cada miembro de la comunidad”, tiene un claro tinte político. La ciudadanía aquí es un atributo sobrepuesto al carácter de libertad que se le confiere al ser humano y al acatamiento de las normas (como deber) como principio de coacción entre iguales. La independencia, deber ciudadano, la presenta Kant también como un deber que se ejerce al adoptar el Contrato Social en coherencia con el carácter de igualdad reconocido en el segundo principio. Quiere decir que aun en el momento de adoptar un Contrato Social garante del ejercicio de la libertad de todos los que lo suscriben, el deber sigue siendo una virtud afincada en el individuo. En este contexto, observará Habermas (1998), las relaciones externas de las personas se regulan por el derecho positivo que a su vez se orienta a preservar la libertad de elección de las personas según su propia concepción del bien moral; este medio supone la existencia de un legislador político cuya existencia es la encarnación de la autonomía política de los ciudadanos, según puede apreciarse en la formulación del tercer principio del Contrato. Es decir, en su condición de “colegisladores”, se materializa la autonomía de los ciudadanos.

En esta manera de concebir el ordenamiento de los ciudadanos (libres, iguales, independientes, autónomos y, por ello, ilustrados, esto es, en posesión de la

126

mayoría de edad que les posibilita su naturaleza racional), Camps (1995) verá sólo un formalismo carente de un contenido que permita el ejercicio de la libertad entre iguales y en condiciones reales. Este formalismo no obsta para que el conjunto del planteamiento kantiano, retomado entre otros por Rawls, hubiera de recogerse en la denominación con que suele reconocerse su planteamiento: el Neocontractualismo⁶⁵. No obstante, como hitos en la tradición ética en la perspectiva de interés para este trabajo, entre Kant y los neocontractualistas suele tenerse en cuenta los planteamientos del Utilitarismo de Mill, bien para controvertirlos, bien para ofrecer nuevos argumentos en función de su defensa.

3.3. *El legado de J. S. Mill*

Si bien en Kant la felicidad es meta del ser humano, su planteamiento no se centra en cómo alcanzarla sino en cómo se hace digno el ser humano de alcanzarla. La noción de deber (y de virtud) como observancia de las normas -en una especie de moral del renunciamiento que Kant no hace discordar de la libertad y racionalidad humanas como clave de la autonomía- consagra toda su atención.

En contraste, para Mill la felicidad no se entiende como merecimiento por un vivir ascético sino como un fundamento (y un principio) de la vida humana. Veamos (Mill (1991: 45-46)⁶⁶:

El credo que acepta como fundamento de la moral la Utilidad o el Principio de la mayor Felicidad, mantiene que las acciones son correctas (*right*) en la medida en que tienden a promover la felicidad, e incorrectas (*wrong*) en

⁶⁵ Pero no sólo de Kant se retoman ideas en el Neocontractualismo de Rawls. También son fuente de inspiración Rousseau, Hobbes y Locke (Vanney, 2005).

⁶⁶ Utilizamos la traducción de Esperanza Guisán (1991) en Alianza Editorial. Las citas se cotejan en MILL, J.S. (2007). "Utilitarianism". En: SANDEL, Michael J. *Justice. A reader*. New York: Oxford University Press. P.- p. 14 – 47. Esta cita en concreto es cotejada en Mill (2007: 17).

cuanto tienden a producir lo contrario a la felicidad. Por felicidad se entiende el placer o la ausencia de dolor; por infelicidad el dolor y la ausencia de placer. Para ofrecer una idea clara del criterio moral que esta teoría establece es necesario indicar mucho más: en particular, qué cosas incluye en las ideas de dolor y de placer (...) Pero estas cuestiones suplementarias no afectan a la teoría de la vida sobre la que se funda esta teoría de la moralidad -a saber, que el placer y la exención del sufrimiento son las únicas cosas deseables como fines-; y que todas las cosas deseables (...) son deseables ya bien por el placer inherente a ellas mismas , o como medios para la promoción del placer y la evitación del dolor.

El aparte de Mill inmediatamente antes citado contiene dos pilares de su planteamiento general, a saber: la noción de utilidad o de felicidad (en el sentido de placer o de ausencia de dolor) como *telos*, y la noción de “medios” cuya corrección o incorrección se determinan siempre en arreglo a los fines a los que sirven.

La acción humana individual en Mill se presenta entonces como acción cuya “consecuencia” es la obtención del placer. Lo deseable, así, el *telos*, es mediado por acciones que le dan a lo deseado su concreción. Si lo deseable es fin general, lo deseado es vivencia específica que encuentra su criterio de corrección e incorrección sólo en tanto medio a través del cual es posible la felicidad. La dificultad del tránsito de lo deseado a lo deseable, advertida por el propio Mill, intenta solucionarla el autor con el recurso a dos argumentos:

i) Los principios no requieren demostración, la evidencia empírica muestra que en efecto los seres humanos orientan la vida en búsqueda del placer y evitando el dolor, de modo que un “*test*” de lo que es placentero o doloroso es posible dirigirlo a las personas que lo han experimentado, con lo cual el criterio de valoración de lo deseado es la experiencia (subjetiva) de la felicidad; luego, si una experiencia

particular común a varias personas (una prueba de consenso) se valora como placentera, se sigue que hace parte de los medios con arreglo a los cuales se accede a lo deseable.

ii) Entre los deseos Mill distingue categorías que bien pudieran delimitarse en términos de lo sensible (lo corporal) y de lo racional, siendo los placeres mentales – racionales- superiores a los corporales; en este último aspecto, el “*test del deseo*” como prueba de corrección de los medios para la obtención de la felicidad, se eleva a la tradición humana, esto es, al cultivo del intelecto, a la educación; sólo las personas que han experimentado ambos tipos de deseos estarían facultadas para decidir que efectivamente los placeres racionales son superiores a los corporales. Las instituciones sociales, en particular las dedicadas a la educación, en este sentido son para Mill posibilitadoras del progreso en la calidad de la experiencia del deseo: como se aprecia, Kant y la Ilustración campean por el pensamiento de Mill.

La afirmación según la cual la vida humana se orienta por el principio de felicidad (lo deseable) y por la elección de medios correctos validados por la experiencia es consistente con el Principio de la Mayor Felicidad que constituye un tercer pilar del Utilitarismo de Mill. En distintos pasajes de su obra se manifiesta por la progresión y superación de la especie humana y convierte esta progresión en argumento favorable a la tesis teleológica, consecuencialista, que le inspira. “(...) *The moral faculty*, dice (Mill, 2007: 30), *capable (...) in a certain small degree, of springing up spontaneously, and susceptible, of being brought by cultivation to a high degree of development.*”⁶⁷ Así, pues, “la teoría de Mill no es la teoría de cómo uno alcanza su máxima felicidad sino de cómo colaborar en la empresa de la constitución de un

⁶⁷ “La facultad moral puede desarrollarse (...) en un determinado grado, espontáneamente, siendo susceptible de alcanzar, mediante su cultivo, un elevado grado de desarrollo.”. (Traducción de Guisán en Mill (1991: 82))

mundo en que todos los seres humanos y los seres sintientes sean felices en su totalidad.” (Guisán, 2008: 40)

Como parte del proceso de desarrollo de la facultad moral (y de otras que enumera como “facultades adquiridas”: hablar, razonar, construir ciudades, cultivar la tierra) el ser humano individual llega a percatarse de que la felicidad como *telos* lo incumbe a sí mismo pero sólo en función de que las acciones se orienten a la obtención de la felicidad de todos (principio de mayor felicidad). En dos pasajes del texto se confirma lo anterior:

Me he detenido en este punto por ser un elemento necesario para una concepción perfectamente adecuada de la Utilidad o Felicidad considerada como regla directriz de la conducta humana. Sin embargo, no constituye en modo alguno una condición para la aceptación del criterio utilitarista, ya que tal criterio no lo constituye la mayor felicidad del propio agente, sino de la mayor cantidad total de felicidad (Mill, 1991: 53)⁶⁸

Debo repetir nuevamente que los detractores del utilitarismo raras veces le hacen justicia y reconocen que la Felicidad que constituye el criterio utilitarista de que lo que es correcto en una conducta no es la propia felicidad del agente, sino la de todos los afectados (...) Como medio para alcanzar más aproximadamente este ideal, la utilidad recomendará, en primer término, que las leyes y organizaciones sociales armonicen en lo posible la felicidad o (como en términos prácticos podría denominarse) los intereses de cada individuo con los intereses del conjunto...(Mill, 1991: 62)⁶⁹

⁶⁸ Cotejado en Mill (2007: 19).

⁶⁹ Cotejado en Mill (2007: 22).

La inclinación de Mill con respecto a que el Principio de la Utilidad significa el beneficio de la mayoría, no significa ni la subordinación del individuo ni su enajenación por parte del colectivo. Significa que si bien el Utilitarismo, como corriente de pensamiento sobre la acción humana, pone el acento sobre el individuo (que es quien experimenta placer o dolor), el ordenamiento de la sociedad, junto con la acción individual orientada por fines, serán condiciones para la felicidad de la mayoría. Nuevamente aquí la propuesta de Mill es objeto de cuestionamiento por cuanto deriva del placer de cada uno de los individuos el placer de la mayoría por vía sumativa; este cuestionamiento se conoce como “falacia de la composición”. Guisán (2008: 11-12) concuerda en que, en efecto, la manera en que Mill deriva de la experiencia individual de los deseos el principio de lo “deseable” es una falacia, una generalización apresurada. Sin embargo, “todo lo deseable es deseado, pero no todo lo deseado es deseable” (Brandt, en Guisán, 2008: 49), lo cual conduce a que quizá Mill lo que quería plantear era que sólo es deseable lo deseado “cualificado”, esto es, los satisfactores de los deseos superiores. En palabras de Guisán (2008: 50): “Lo que Mill quiere decir es precisamente esto: lo que realmente queremos (*will*) genera nuestros deseos (*desires*) y lo que realmente queremos no es fruto de la casualidad sino del desarrollo máximo de nuestras potencialidades.”

Si de la experiencia cualificada del placer individual se sigue la orientación de la conducta en arreglo al interés por la felicidad del mayor número de personas, como propone Mill, eso sólo sería esperable en sociedad cuyos individuos reconozcan el carácter social de la naturaleza humana, esto es, el reconocimiento de que la libertad y la autonomía son posibles en la experiencia intersubjetiva. Esa es la postura de Mill, para quien la institucionalidad social (especialmente la educativa) y la noción de progreso hacen parte de las condiciones de posibilidad de la vida vivida con arreglo a la felicidad como fin.

Además de la institucionalidad, la noción de justicia como imparcialidad y la justicia como equidad constituirían conceptos mediadores de la realización del Principio de Mayor Utilidad total. La imparcialidad hace referencia a la retribución que el agente recibe como consecuencia de causar daño o causar bien a otro agente, y si bien el daño se concreta en términos de la violación de derechos legales, con lo que el castigo también tendría un ámbito legal, Mill se esfuerza (sin éxito, al decir de Caruncho Michinel (1999)) en justificar moralmente la noción de justicia como fuerza vinculante de las acciones orientadas a la Utilidad. Debe conformarse (a pesar de que recurre a las nociones de mérito, simpatía, sentimiento moral, reparación del daño, atención de los más necesitados, e incluso, a la misma etimología) de nuevo, con que es parte de la naturaleza racional humana la actuación imparcial como retribución a las acciones del agente, y brindar un trato igual a todos los integrantes de la sociedad en virtud de la igualdad de derechos, lo cual sería coherente con el principio de Felicidad para el mayor número. Una cita extraída del texto de Mill (1991: 130)⁷⁰ sirve como ejemplo de lo antes afirmado:

Si es un deber dar a cada uno lo que se merece, devolviendo bien por bien, así como castigando el mal con el mal, se sigue, necesariamente, que debemos tratar igualmente bien a todos los que nos han hecho a *nosotros* bien por igual, y que la sociedad debe tratar igualmente bien a todos los que le han hecho a *ella* bien por igual, es decir, a todos los que se han portado igualmente bien en todo. Este es el criterio abstracto más elevado de la justicia social y distributiva hacia el cual deberían tratar de converger, cuanto fuera posible, las instituciones y los esfuerzos de todos los individuos virtuosos.

La justicia como imparcialidad y como equidad que propone Mill es condición de la felicidad para el mayor número, como se ha visto. Se trata de una concepción

⁷⁰ Cotejado en Mill (2007: 45).

anclada en la experiencia subjetiva moral, pues, es el individuo concreto quien experimenta la felicidad en cuanto ausencia de dolor. La tensión individuo-sociedad que subyace al pensamiento milliano, vista en esta perspectiva, se interpreta como contraria a la tradición liberal clásica, pues, la búsqueda de la mayor felicidad para el mayor número impone restricciones a la libertad del individuo. Sobre este aspecto señala Gray (1994: 54-55):

(...) Mill consuma realmente la ruptura en el desarrollo de la tradición liberal que iniciaran Bentham y James Mill, y crea un sistema de pensamiento que legitima las tendencias intervencionistas y estatistas que adquirieron gran fuerza en Inglaterra a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX (...) El papel de Mill como línea divisoria en el desarrollo del liberalismo ha sido plenamente reconocido. Dice y observa: los cambios y fluctuaciones en las convicciones de Mill, afectando como lo hicieron en muchos aspectos a la opinión legislativa, son el signo, y en Inglaterra en gran medida la causa, de la transición de ... el individualismo... al colectivismo (...) L.T. Hobhouse, uno de los principales teóricos del 'nuevo liberalismo', tocó el mismo punto de manera más sucinta, pero no por ello imprecisa, cuando dijo, refiriéndose a Mill: 'su sola persona cubre el intervalo entre el viejo y el nuevo liberalismo'.

Mill en *On liberty*, se había pronunciado en sentido contrario a lo cuestionado: "La única libertad que merece ese nombre es la de perseguir nuestro propio bien en la medida en que no intentemos privar a los demás de perseguir el suyo (Mill en Guisán, 2008: 56). Sin embargo, no privar de la búsqueda del bien a los demás, significa orientar las acciones propias a la satisfacción del deseo colectivo, o satisfacer el deseo individual (experiencia subjetiva de la libertad) al tiempo que o no se impide la satisfacción del deseo del otro o se busca la satisfacción de deseos para el mayor número.

En virtud de lo anterior, el individuo de Mill está impelido a calcular los beneficios que su acción acarreará sobre los demás, de modo que la anticipación de las consecuencias en el otro haría parte de su propia experiencia moral. Este es precisamente el núcleo del debate con la ética utilitarista de Mill, pues, en la experiencia subjetiva de la búsqueda del placer individual y colectivo, el cálculo racional de las consecuencias se impone al individuo agente; para el ámbito estatal, en orden de regular justamente el mayor beneficio para el mayor número, la racionalidad institucional también estará impelida al cálculo racional de consecuencias, a la búsqueda de un factor distributivo (o asignativo) de la felicidad, bien atendiendo a la justicia como equidad o bien atendiendo a la justicia como retribución. De esta manera, la experiencia moral que en Mill supone el ejercicio del pleno de las facultades humanas (sensitivas y racionales) y que sirve de supuesto a la teoría, cederá ante las exigencias de una racionalidad de medios y fines, de una racionalidad instrumental. Esta exigencia tomará en la obra de Rawls la forma de expectativas racionales, esto es, la acción racional orientada a la obtención de beneficios en el supuesto de que los demás también poseen sus propias expectativas racionales. Y tendrá como consecuencia, en términos políticos, el que se juzgue a Mill como partidario de un Estado interventor y regulador de las libertades individuales, de un Estado del bienestar.

Rawls (2002) agregará que el principio de la mayor felicidad para todos lo que produce, en última instancia, es un beneficio mayor para los que están mejor y menor para los que están peor. Para Rawls (2002) la concepción de la Justicia de Mill carece en efecto de un principio distributivo que garantice la cooperación en la producción de bienes entre las actuales y futuras generaciones. El reparto de utilidades con base en el principio de la mayor felicidad es un caso de justicia asignativa, no de justicia distributiva, pues, no se trata de repartir bienes a los

ciudadanos independiente de si han cooperado o no en su producción, de lo que se trata es de generar reciprocidad generacional e intergeneracional de modo que la sociedad pueda mantenerse “bien ordenada”. En lugar del principio de máxima utilidad para la mayoría, que impondría un cálculo de la utilidad media, Rawls es partidario de un principio en que se consagre la diferencia en las utilidades, siempre que esas utilidades beneficien a los grupos menos aventajados en cuanto al acceso a los bienes primarios. Los planteamientos centrales de Rawls son objeto de la siguiente sección.

Antes de cerrar este apartado, sin embargo, es necesario reconocer el esfuerzo de Mill por tender un puente entre la libertad individual y la justicia, entre la satisfacción de la felicidad personal y la satisfacción de la felicidad del mayor número. El ciudadano de Mill es, en virtud del puente buscado, un ciudadano propenso a las acciones solidarias, un ciudadano que en la experiencia intersubjetiva informal o institucional (especialmente en la institución educativa) progresivamente avanza en la diferenciación de los placeres, en su propia experiencia de la libertad que, así, se constituye en una facultad cuyo cultivo hace alcanzable la autonomía individual y la integración social.

3.4. El neocontractualismo de John Rawls

Queda claro que tanto en Mill como en Kant la vida en sociedad está anclada en la libertad y en la racionalidad de los individuos que actúan o alineando sus acciones particulares al fin general de la Felicidad para Todos o en obediencia a reglas de conducta que el agente moral considera universales, respectivamente. Kant y Mill concuerdan en que la felicidad es una meta, la diferencia entre ambos radica en que para el primero la acción virtuosa hace al ser humano merecedor de la felicidad,

mientras que para Mill toda acción debe procurar placer y es mediadora de la felicidad como bien moral deseable.

Por eso, al referirse a la vida en sociedad, ambos autores plantean una propuesta circunscrita a los límites de su Filosofía Moral. Mill (1991: 122) cuestiona el recurso a un “hipotético contrato social” para legitimar el ejercicio del poder y de la obediencia: él prefiere la acción racional individual orientada a la obtención de la felicidad para el mayor número. Kant se centra en la formulación de principios al que un hipotético contrato social debía subordinarse, de modo que el ejercicio virtuoso (basado en el deber) de la libertad fuera posible también con arreglo a esos principios. Desde un marco ético centrado en el individuo, ambos autores se ocupan de dar respuestas a una sociedad en tránsito y con permanentes brotes de insurrección: de una estructura basada en la obediencia ciega a la autoridad (divina, y a sus representantes en la tierra), a otra basada en la libertad y en la razón que aspira a una reforma del orden económico, del orden moral y del orden político: la sociedad liberal moderna.

Cerca de 200 años después de Kant y algo más de cien años después de la obra de Mill, y con un escenario socioeconómico en que el Capitalismo ha mostrado todos sus rostros, la pregunta por el Contrato Social y por el concepto de Justicia recupera vigencia. No es este el lugar para adelantar una reflexión acerca de por qué dentro de la Filosofía la reflexión sobre la Ética de la Ciudadanía perdió vigencia desde finales del Siglo XIX y sólo volvió a aparecer dentro de las agendas de investigación en Filosofía Moral y en Filosofía Política después de la Segunda Guerra Mundial. El resurgir de la Ética (incluso bajo la denominación de “Ética Aplicada”), es claro que coincide con un momento histórico en el cual las aspiraciones de felicidad de Mill y que las promesas de prosperidad basadas en la racionalidad y la libertad ilustradas,

no fueron satisfechas a pesar del ensanche mundial del modelo Capitalista a partir de la segunda mitad del Siglo XX, período de su mayor desarrollo y dominio.

En este momento de renovado interés por la Ética de la Ciudadanía aparecen propuestas orientadas a justificar la convivencia colectiva (o la paz social) sin contrariar los presupuestos clásicos de la libertad individual. En este contexto se asume la tentativa neocontractualista contenida en la “Teoría de la Justicia” de John Rawls, filósofo político inscrito en la tradición de Hobbes, Rousseau y Kant⁷¹. La Justicia como igualdad de derechos derivada del segundo principio de Kant, y como reciprocidad en Mill, vuelve a ser objeto de reflexión en la obra ya clásica de Rawls (1971) “Teoría de la Justicia”. De esta obra afirma Vallespín (1989: 578):

No se puede olvidar que tan celebrado libro es la culminación de un largo esfuerzo, esparcido en distintos artículos anteriores, por buscarle una salida a la filosofía moral utilitarista. Salida que sólo encontrará su consumación tras una ruptura frontal con la misma: mediante la revitalización y reinterpretación de la teoría clásica del Contrato Social (...) El mérito esencial de la obra radica en haber sabido establecer y desarrollar (...) lo que sin duda constituye el problema básico de la Filosofía Política en los momentos actuales. Este no es otro que el relativo a la fundamentación racional de las bases de la convivencia social y política.

A partir de la obra de Rawls se ha suscitado un resurgimiento del interés, en Ética, por la discusión de los nexos entre la moral y la justicia, bien sea que se trate de reforzar la necesidad del Estado como garante de las libertades y del bienestar general, bien sea que se trate de justificar una teoría general de la justicia válida para cualquier sistema económico político de organización de la sociedad, o bien para que se intente justificar el liberalismo de occidente que a finales de Siglo XX y

71 Véanse al respecto los trabajos de Vanney (2005), Rosentkrantz (1995) y Vallespín (1989).

comienzos del XXI arroja unos resultados muy distantes de los esperados por el Utilitarismo Moral de Mill y por el proyecto ilustrado de estirpe liberal. La obra de Rawls, pues, ha avivado el debate y la proliferación de artículos y libros, como manifestación de la dinámica de una comunidad académica interesada en una justificación moral y política de la libertad individual congruente con el propósito del bienestar general y, en consecuencia, de la paz social.

De esa profusión y de ese debate no se da cuenta en este trabajo. El interés aquí se restringe a la búsqueda de elementos tomados del consensualismo rawlsiano susceptibles de aportar en la comprensión de la acción humana mediada organizacionalmente, en un contexto sociopolítico en que las empresas de bienes y servicios son determinantes del ordenamiento de la sociedad y, en el fondo, de la supervivencia misma de la especie humana.

3.4.1. Sobre una teoría general de la Justicia

En su “Teoría de la Justicia” Rawls (1979) concibe una arquitectura contrafáctica con la intención de convencer al lector de la coherencia y validez de los dos principios de la justicia que defiende. Como Kant y Rousseau, Rawls parte de un hipotético consenso a partir del cual se adopta un contrato social articulado por un concepto de justicia como *fairness*⁷². A diferencia de Kant, a la suscripción de este hipotético contrato concurren unas personas que poseen unas características y que, ocultas tras un “velo de ignorancia”, adoptan los principios de justicia a los que habrán de

⁷² El término se traduce indistintamente como “corrección”, “imparcialidad”, “equidad” o “razonable”. Del empleo del término dice Vanney (2005: 49): “El nombre que Rawls ha querido dar a su concepción de la justicia es el de *Justice as Fairness*. Por tanto, lo que Rawls propondría sería una *justicia como corrección*, usando una expresión que es igualmente ambigua en castellano como lo es *fairness* en inglés.

subordinarse las acciones de los individuos y las acciones corporativizadas de las organizaciones de la sociedad.

Algunos elementos de la “teoría de juegos” (como por ejemplo: agentes en interacción, un *set* de reglas y un *set* posible de resultados (Hargreaves y Varoufakis, 2004) pueden apreciarse en las condiciones de los participantes en el contrato y en los principios que acuerdan. En primer lugar, quienes concurren son ciudadanos libres, racionales, razonables e interesados que, como en la teoría de juegos, poseen expectativas racionales, esto es, confían en que los demás concurrentes poseen las mismas características, la misma información y que, por lo tanto, decidirán sobre la opción que sin ser óptima, genere un mínimo de beneficios y, así, no genere perjuicios, lo cual en lenguaje rawlsiano se conoce como el criterio *maximin*: la elección del mínimo máximo que le es posible a todos los concurrentes⁷³ en un juego. En segundo lugar, cada uno de los concurrentes se despoja de sus intereses e ignora la posición que cada uno asumiría dentro de la sociedad, lo cual los pondría en una especie de igualdad de condiciones para la toma de decisiones.

Este procedimiento para adoptar un consenso (con base en condiciones hipotéticas⁷⁴) garantizaría no sólo la imparcialidad en la participación en las sesiones del acuerdo, sino además elegir principios imparciales de justicia. El rigor del

⁷³ En teoría de juegos, y en particular de juegos de no suma cero y de movimientos simultáneos, en virtud del “Conocimiento Común de Racionalidad” (es decir, de las expectativas racionales que posee cada “jugador” y que sabe que el jugador rival también posee), ante diferentes opciones para cada jugador se elegirá la que represente el valor mínimo que represente la máxima utilidad para cada jugador, pues, cuando sin expectativas racionales (sin presuponer lo que haría el jugador B frente a la opción elegida de A) el jugador A elige la opción que para él representa la más alta utilidad, B haría lo mismo para sí propio, contrarrestándose cada opción y dando como resultado la pérdida de utilidad para los dos. En este caso, es preferible tomar la decisión que sin reportar el máximo beneficio posible para cada uno, representa el mayor mínimo beneficio para los dos: criterio *maximin*.

⁷⁴ Sobre las diferencias, posibilidades y dificultades del Consenso Hipotético y, su opuesto, el Consenso Actual (en el que se tienen en cuenta agentes e intereses actuales) véase el Capítulo Primero, numeral 3 del texto de Vanney (2005).

procedimiento aseguraría, además, que en el acto mismo de acordar el contrato surgiría la concepción de justicia, por lo tanto, el acuerdo contractual no se subordinaría a ninguna concepción moral preconcebida con lo cual Rawls se distanciaría de la concepción de Mill quien, como se ha visto, subordina la justicia al principio moral de la mayor utilidad para el mayor número. Es distante de la propuesta de Mill también en el sentido de que para el Utilitarismo al criterio de mayor felicidad se llega como consecuencia de suponer que “lo que es racional para cada individuo es racional para todos” (Vanney, 2005: 55).

Es más cercano a Kant, en cambio, a juzgar por las características que Rawls asigna a los participantes en el contrato: personas libres, autónomas, capaces de actuar cooperativamente, y sobre todo, racionales y razonables (Vallespín, 1989: 585). Por vía de la racionalidad la persona es capaz de orientar su acción de manera estratégica, esto es, con consciencia de la relación medio- fin y con la certeza de que los intereses del otro pueden afectar los propios, de manera que la justicia operaría una función de equilibrar los intereses. Por vía de la razonabilidad, la persona (en estado de autonomía) es capaz de reconocer los fines propios intersubjetivamente, es capaz de orientar sus acciones con base en un principio universal de justicia.⁷⁵ Así, en el hipotético contrato, la persona manifestaría su predilección por una noción de la justicia que respete su carácter libre, su componente instrumental-racional subordinado a su razonable concepción de la justicia como equidad.

⁷⁵ En la reformulación de la teoría de la justicia, Rawls (2002: 124) define “razonable” como “la capacidad de proponer y actuar en términos equitativos de cooperación social suponiendo que los demás también lo hacen”. Rawls defiende la tesis según la cual los individuos tienen dos “capacidades morales”: una para el desarrollo de un sentido de la justicia (la razonabilidad) y otra para el desarrollo de una concepción del bien que es posible alcanzarse dentro de términos equitativos (la racionalidad). Esta diferenciación resulta de capital importancia para el enfoque RSE pues permite establecer una relación entre el objetivo económico de los *shareholders* (racionalidad) y sus efectos sociales en los *stakeholders* (razonabilidad). De modo que, al co-originarse en la capacidad moral de las personas, la libertad individual orientada a maximizar beneficios y la equidad social son reconciliables.

El procedimiento rawlsiano, a diferencia del utilitarista, es neutral, o pretende serlo. Las condiciones de concurrencia en el contrato garantizan que la decisión unánime no responda a intereses individuales de ninguno de los participantes, sino que a ella se llega justamente por su condición racional. En otras palabras, los participantes (en condiciones hipotéticas) elegirían lo racionalmente elegible *ex post*, no *ex ante*. Y como elegir los dos principios de justicia sería lo racionalmente elegible, Rawls (que así también se comporta como un jugador con sus propias expectativas racionales) los plantea en su “Teoría de la Justicia” (1979: 341) como la consecuencia (lógica) del hipotético contrato⁷⁶:

Primer Principio

Cada persona ha de tener un derecho igual al más amplio sistema total de libertades básicas, compatible con un sistema similar de libertad para todos.

Segundo Principio

Las desigualdades económicas y sociales han de ser estructuradas de manera que sean para:

mayor beneficio de los menos aventajados, de acuerdo con un principio de ahorro justo, y unido a que los cargos y las funciones sean asequibles a todos, bajo condiciones de justa igualdad de oportunidades.

Dentro del menú de condiciones que harían posible la elección de los principios de justicia, formula Rawls su propuesta de “bienes sociales”, es decir, el conjunto de dotaciones iniciales iguales para todos (principio de igualdad de oportunidades) que harían posible el ejercicio de las propias posibilidades en función del modelo de vida

⁷⁶ Rawls (1979) insiste sobre esos principios a lo largo de toda su obra, y los presenta con matices, con precisiones en unos casos respecto de la formulación precedente. Aquí se cita la versión de la Segunda parte, Capítulo IV, aunque el lector podrá ubicarlos también en el Capítulo II de la Primera Parte, inicialmente presentados en la página 82 y con una corrección que hace del Segundo Principio en la página 105.

que cada uno decida (principio de la diferencia). Tales bienes (Rawls, 1979: 84, 341) están implícitos en

una concepción más general de la justicia que puede ser expresada como sigue:
Todos los bienes sociales primarios⁷⁷ –libertad, igualdad de oportunidades, renta, riqueza, y las bases de respeto mutuo- han de ser distribuidos de un modo igual, a menos que una distribución desigual de uno o de todos estos bienes redunde en beneficio de los menos aventajados.

En la definición citada, además de los bienes básicos, está implícito el “principio de la diferencia”⁷⁸ con base en el cual se opone Rawls al Utilitarismo Clásico. No basta, diría Rawls (1979) con la realización de comparaciones aritméticas o morales entre las utilidades de unos y las pérdidas de otros para establecer (por promedio) la utilidad que es preciso maximizar, atendiendo al principio de mayor felicidad para todos; sería necesario, en cambio, identificar con procedimientos institucionales a la persona que esté en peores condiciones considerados los dos principios de justicia, y maximizar a partir de este mínimo, pues, en razón de las diferencias entre las expectativas de cada uno, puede diferir la cantidad de bienes requeridos para satisfacerlas. En este aspecto estaría Rawls de acuerdo con la necesidad de procesos de redistribución de la renta (o la compensación de “las desviaciones pasadas de la libertad igualitaria” (Gray, 1994: 136), sobre todo cuando por razones históricas se

⁷⁷ En la “Reformulación”, Rawls (2002: 90) presenta, de nuevo, la lista de los bienes primarios, uno de los cuales es el de los derechos y libertades básicas: “Derechos y libertades básicas, libertad de movimiento y búsqueda de empleo, poder y prerrogativas de cargos de autoridad y responsabilidad, ingresos y riqueza, bases sociales del autorrespeto. La confusión entre “bienes básicos y libertades básicas, o las últimas como “bienes”, será motivo de cuestionamiento por parte de Habermas (1998).

⁷⁸ En su “Justicia como equidad. Una reformulación”, Rawls (2002) hará unos importantes cambios a sus dos principios, incluyendo en el segundo el concepto de “principio de la diferencia”. En la segunda parte de este subcapítulo se da cuenta de esa modificación.

ha propiciado la concentración de la riqueza, lo cual riñe con las dotaciones iniciales que se precisan para el ejercicio de los derechos y la realización de la autonomía.

Para los propósitos de este trabajo resulta de mucho interés el giro que con respecto a la justicia propone Rawls: de una justicia clásica centrada en las personas, a una justicia centrada en las instituciones de la sociedad (Rosenkrantz, 1995: 14). El centro manifiesto de atención para Rawls es la estructura de la sociedad, su “concepto de una sociedad bien ordenada” (Rawls, 1979: 501) a partir de una concepción general de la justicia y de dos principios adoptados por consenso, contractualmente. La fuerza vinculante de los dos principios en las instituciones sociales tiene como consecuencia una acción institucional-estatal orientada a la satisfacción de las necesidades básicas de todos los ciudadanos. Así, su noción de justicia entraría en contacto con las necesidades materiales (una renta básica, en términos de la concepción del Estado del bienestar), con la libertad que se requiere para el ejercicio de los derechos, tanto como para la conducción de la vida propia según las expectativas de cada uno. Rawls (1979: 506 y siguientes) advierte que la “estabilidad de una sociedad” está garantizada por la estabilidad de los principios de justicia con la que cada persona ejerce su libertad, a pesar de los reajustes institucionales y los cambios en las condiciones de vida. Puede afirmarse, en resumen, que la permanencia del *êthos* social basado en los dos principios genera una apertura a las modificaciones de las instituciones sin que perturbe el ordenamiento de la sociedad.

3.4.2. Delimitación de la teoría de la Justicia para una sociedad liberal⁷⁹

Rosenkrantz (1995) observa que en la obra publicada en 1993, “Liberalismo Político”, Rawls (2006) da el giro hacia una fundamentación particular de la justicia en una sociedad liberal, en contraste con su aspiración de formular una teoría general de la justicia válida para cualquier sistema de sociedad, propósito de “Teoría de la Justicia” (en adelante, “T.J.”), la obra de 1971. Ese giro, sin embargo, puede considerarse también como una prolongación de la argumentación de la “posición original” en la que, al pretender Rawls formalizar las condiciones de elección general de la justicia, lo que propone son unas condiciones que se corresponden con la sustancia del liberalismo político. El mismo Rawls (1998: 77) plantea este cambio de manera explícita: “Concibo la justicia como equidad como el desarrollo de una concepción política liberal de la justicia para un régimen democrático tal que podría ser aceptado, al menos así lo espero, por todas las doctrinas comprensivas razonables que existen en una democracia regulada por ella, o por una concepción similar.”

En línea similar Gray (1994) considera que, en efecto, Rawls retoma la tradición clásica del Liberalismo en defensa de la libertad individual y del derecho a la propiedad como condición para la realización de la persona. Sólo que, a diferencia de Mill, subordina la estructura básica de la sociedad al respeto de la libertad

⁷⁹ En el prólogo a “La justicia como equidad. Una reformulación” (Rawls, 2002), Kelly recuerda la cronología de la obra rawlsiana. En Teoría de la Justicia, la obra de 1971, se justifica el planteamiento de un contrato social para la adopción de una teoría general de la justicia. En “Justicia como equidad”, la obra de 1985, se encuentra en germen la idea según la cual la justicia tiene un contenido liberal que al tiempo la dota de un estatuto político y la blinda contra doctrinas comprensivas de la justicia. En “Liberalismo político”, la obra de 1993, se desarrolla la concepción política de la justicia en el marco de una sociedad de derechos liberales, y se argumenta a favor de un “pluralismo razonable” con base en el cual es posible un “consenso entrecruzado” (*overlapping consensus*) sobre los principios de justicia.

individual, con lo cual su postura alcanza un estatuto político liberal, evitando así las consideraciones de orden moral de “T.J.” objetables porque, en tanto morales, serían asimilables a un enfoque “comprehensivo” que pretende evitar tanto en el “Liberalismo Político” (Rawls (2006) y en el “debate” con Habermas (1998) como en la “Reformulación” (Rawls: 2002).

Deja claro Rawls (2002, 2006), entonces, que el alcance de su concepción de la justicia como equidad se circunscribe a una sociedad liberal democrática en el marco de un régimen constitucional. Su concepción, sin embargo, surge por vía inductiva, su teoría, así, es reconstructiva de la realidad social de la que parte. ¿Qué características posee esa “realidad”?

En primer lugar, está compuesta por individuos caracterizados por sus diferencias étnicas, económicas, por sus “dotaciones innatas” no elegidas y por su sentido propio del bien moral. Pese a estas diferencias, el carácter moral de las personas (sus facultades morales: racionalidad y razonabilidad) les confiere el estatuto de igualdad. La igualdad moral y las diferencias a su vez constituyen la manifestación de la libertad como condición esencial de los seres humanos, una característica que puede entenderse como el puente entre la diferencia y la igualdad. Los individuos, a su vez, conviven en comunidades, el agregado de las cuales constituye la sociedad. Su pertenencia a comunidades les da a los individuos legitimidad para desarrollar su propia concepción del bien moral, sus propias expectativas de vida, esto es, las comunidades (y los individuos que las conforman) conciben y practican diferentes “doctrinas comprensivas” con códigos de valores y de conducta propios, y con particulares concepciones morales de la justicia. La práctica de las doctrinas comprensivas constituye el ejercicio del derecho a la libertad de pensamiento y de conciencia, derecho consagrado en la tradición ilustrada de la Europa continental

y en la tradición liberal inglesa⁸⁰. No obstante, y en virtud de las doctrinas comprensivas de las comunidades, la paz o la integración de la sociedad puede verse obstaculizada por los antagonismos comunitarios, en estas condiciones, ¿cómo es posible la convivencia?, ¿cómo erigir la tolerancia en condición de la estabilidad social?, ¿permite el mundo social un orden político razonablemente justo? Este es el fin de la justicia como equidad y es uno de los papeles de la Filosofía Política, según Rawls (2002: 26 y 88).

En segundo lugar, y en el propósito de caracterizar la “realidad”, Rawls recurre a la tradición histórica, realiza una especie de test a la cultura política liberal y democrática, plasmada en las constituciones y en las declaraciones de derechos, así como en las tradiciones de interpretación constitucional y de las leyes “en busca de ciertas ideas familiares de las que pudiera desprenderse una concepción de la justicia política. Una de esas ideas es la de la sociedad como sistema equitativo de cooperación.” (Rawls (2002: 27). Esta idea se constituye en un presupuesto determinante de la arquitectura de su teoría de la justicia, de ella se parte y a ella se retorna en un movimiento circular permanente. Esta idea, pudiera afirmarse, para Rawls cumple dos funciones: actúa como blindaje frente a las doctrinas comprensivas en la justificación política de la teoría, y cumple la función de garantizar la convivencia de los ciudadanos en la vida política, puesto que trasciende las doctrinas comprensivas que profesan. Aún más, como en otro lugar lo argumentará (Rawls, 1998: 55 y siguientes), una vez adoptados los principios de la justicia liberal, los ciudadanos los incorporan a sus propias doctrinas comprensivas. El liberalismo político vendría a ser, de este modo, una especie de punto de convergencia (un “acuerdo entrecruzado”) entre las distintas doctrinas

⁸⁰ Para una revisión de las diferencias entre el liberalismo continental europeo y el liberalismo británico, véase el trabajo de Gray (1994: 36 y siguientes).

comprehensivas profesadas por las comunidades dentro de la sociedad. Rawls (2002: 59) es enfático en este punto:

(...) con esto queremos decir que la concepción política es apoyada por doctrinas religiosas, filosóficas y morales razonables, aunque opuestas, que atraen a numerosos partidarios y que perduran a lo largo del tiempo de una generación a otra. Esta es, a mi entender, la base más razonable de unidad política y social disponible para los ciudadanos de una sociedad democrática.

Tres rasgos esenciales reconoce Rawls de la sociedad como sistema de cooperación:

i) está regulada públicamente (la cooperación), tal regulación es aceptada por los ciudadanos como “apropiada para regular su conducta”; ii) los términos de cooperación equitativa, aceptados razonablemente por todos, definen una mutualidad o reciprocidad (implicada en el principio de la diferencia)⁸¹; y iii) los términos de la cooperación equitativa, contenidos en los principios de la justicia, permiten establecer los derechos y los deberes básicos que regulan la actuación de las instituciones, consideran el carácter autónomo y libre de las personas, así como el reconocimiento de su racionalidad y su razonabilidad como capacidades morales.

Paralelo al concepto de “sociedad como sistema equitativo de cooperación”, se insiste en el concepto de “sociedad bien ordenada”, que antes había sido planteado en T.J. La idea de sociedad bien ordenada supone: i) el reconocimiento general de la concepción política de la justicia en tanto acordada públicamente; ii) la estructuración de las instituciones que conforman la base de la sociedad en armonía con esa concepción; y iii) el reconocimiento de que los ciudadanos están en

⁸¹ Este planteamiento es casi idéntico al formulado por Kant para el caso del segundo principio de una constitución, esto es, el principio de la igualdad de los individuos en cuanto ciudadanos, que les permite a cada uno, y de manera recíproca, demandar acciones coactivas cuando se estime menoscabada la libertad individual.

capacidad de entender, aplicar los principios de la justicia y demandar justicia de las instituciones. Como se observa, el paralelismo con Kant es evidente.

En tercer lugar, y todavía fruto de su examen de la tradición y de la cultura política para la caracterización de la realidad social, ofrece Rawls (2002) una tipificación de los individuos, puesto que una concepción política de estirpe liberal supone una justificación de la libertad de los individuos, al fin y al cabo, los agentes de la acción social cooperativa en el marco de doctrinas comprensivas, fuente y objetivo de la organización política de la sociedad. Rawls, reiterativa y circularmente, se refiere a los individuos como personas libres e iguales, capaces de actuar cooperativamente, capacidad que les viene de sus dos facultades morales: la capacidad de poseer un sentido de la justicia, de aplicarlo y de honrarlo (razonabilidad); y la capacidad de poseer una concepción del bien moral que, en tanto *telos*, orienta las acciones racionales de las personas (racionalidad). La igualdad de las personas se entiende en términos de que todas poseen estas dos facultades. Estas dos facultades, inferidas de la tradición política, no de la filosofía ni de doctrinas comprensivas, las emplea Rawls para hacer una autorreferencia a su teoría como “teoría política” y para abstraer a las personas de sus nexos con las doctrinas comprensivas. Los ciudadanos son libres, dirá, en tanto se reconocen mutuamente como capaces de poseer una concepción del bien (sometible a revisión) y en que poseen una “identidad pública legal –inalienable (cfr. Rawls, 2002, 47 y siguientes). La razonabilidad, agregará Rawls (2006: 68 y siguientes), es la facultad humana que, al permitirle a los individuos concebir el bien moral, permite la generación de lazos de cooperación que precisa el ordenamiento social; en este sentido, la razonabilidad es la facultad de los individuos que le posibilita públicamente concebir y honrar el acuerdo sobre los términos de la justicia. La racionalidad, en cambio, se restringe al ámbito privado en el cual los individuos desarrollan estrategias para que, en el

marco del acuerdo público sobre la justicia, puedan orientar su vida de acuerdo con su concepción moral particular.⁸²

Estos son, a nuestro juicio, los fundamentos de la teoría de Rawls. A partir de estos presupuestos es como expone su “experimento mental”, su hipotética “posición original” a la cual concurren individuos fideicomisarios (y por ello interesados, no neutrales) para adoptar públicamente una concepción de la justicia, fruto de un acuerdo entrecruzado y de un equilibrio reflexivo de los concurrentes. En este experimento mental, de modo que puedan neutralizarse los intereses representados por los fideicomisarios, es donde adquiere sentido la metáfora del “velo de ignorancia” que se calzan los concurrentes para adoptar razonable y racionalmente los dos principios de la justicia, ahora replanteados sutilmente en comparación con la formulación de T.J.

a) Cada persona tiene el mismo derecho irrevocable a un esquema plenamente adecuado de libertades básicas⁸³ iguales que sea compatible con un esquema similar de libertades para todos; y

b) Las desigualdades sociales y económicas tienen que satisfacer dos condiciones: en primer lugar, tienen que estar vinculadas a cargos y posiciones abiertos a todos en condiciones de igualdad equitativa de oportunidades; y, en

⁸² Para los propósitos de este trabajo es importante destacar la referencia que hace Rawls a las “personas corporativas” como provistas de racionalidad y como legitimadas para orientar su vida en términos de la relación “medios-fines”. Textualmente afirma Rawls (2006: 68): (...) lo racional es una idea distinta de lo razonable y se aplica a un solo agente unificado (ya sea una persona individual o corporativa) poseedor de capacidades de juicio y deliberación, que persigue fines e intereses sólo en propio beneficio. Lo racional se aplica a cómo se adoptan estos fines e intereses, así como a la manera de darles prioridad. También se aplica a la elección de medios, en cuyo caso lo racional está guiado por tan conocidos principios como: adoptar los medios más eficaces para lograr los fines propuestos, o seleccionar la opción más probable si todos los demás elementos son iguales”.

⁸³ “Libertad de pensamiento y libertad de conciencia; libertades políticas (por ejemplo, el derecho al voto y el derecho a participar en política) y libertades de asociación, así como los derechos y libertades amparados por el imperio de la ley” (Rawls, 2002: 75).

segundo lugar, las desigualdades deben redundar en un mayor beneficio de los miembros menos aventajados de la sociedad (el principio de diferencia)” (Rawls, 2002: 73).

El primer principio es anterior al segundo, y dentro del segundo, la igualdad es anterior al principio de la diferencia. Esto significa que es taxativa la aplicación de los principios, no ordinal. La igualdad equitativa de oportunidades pretende superar los problemas de la igualdad formal. Se trata de que, a iguales dotaciones, haya la posibilidad de ejercer los cargos en condiciones de equidad, es decir, con independencia del origen social y económico de los ciudadanos. Este planteamiento tiene dos consecuencias: la primera, la exigencia de una educación igual para todos; y, la segunda, la prevención de concentraciones de capital económico de modo que generen desigualdades en el poder político. Explícitamente así lo plantea Rawls (2002: 74)

Un sistema de libre mercado debe establecerse en un marco de instituciones políticas y legales que ajuste la tendencia a largo plazo de las fuerzas económicas a fin de prevenir las concentraciones excesivas de propiedad y riqueza, especialmente de aquellas que conducen a la dominación política.

Aclara Rawls que el primer principio se aplica a las instituciones de la estructura básica de la sociedad y también aplica para la Constitución, así, se hace expreso que el poder (constituyente) del pueblo es superior al poder de los funcionarios. La primacía del primer principio sobre el segundo significa, además, que el segundo debe aplicarse a las instituciones de transfondo para garantizar el cumplimiento del primero. Dicho de otra manera: adoptados los principios bajo el velo de ignorancia, el primer principio luego tiene aplicación en la adopción de la Constitución, base para el diseño de las normas que regirán a las instituciones de la sociedad donde se aplica el segundo principio.

La estructura de la teoría política de la justicia de Rawls, se reitera, cada vez más se hace evidente en su circularidad. Empieza con una caracterización del ser humano en la que sobresalen su libertad y la posesión de dos facultades que lo hacen apto para la cooperación social y para la búsqueda de satisfactores de sus expectativas de vida. Continúa con una referencia a la sociedad integrada por comunidades caracterizadas en su interior por la práctica de doctrinas comprensivas; el enfrentamiento entre las doctrinas habrá de evitarse, de modo que pueda garantizarse la paz social, la tolerancia, la convivencia pacífica. Como la concepción de la justicia como equidad satisface ese propósito, luego, a través de un consenso entrecruzado, se adoptan públicamente los dos principios que, a su vez, son reiterativos de las características de la persona moral de la que parte la teoría. En la Constitución Política, segunda fase del procedimentalismo rawlsiano, además de desplegarse el primer principio, se opera el concepto de “sociedad bien ordenada”, esto es, se establece la estructura básica de la sociedad definida como “el marco social de transfondo en cuyo seno tienen lugar las actividades de las asociaciones y los individuos. Una estructura básica justa origina lo que podemos llamar justicia de transfondo”. (Rawls, 2002: 33). La estructura legislativa de la sociedad consiste en la aplicación del segundo principio para las instituciones de la estructura básica entre las cuales se encuentran las formas legales reconocidas de la propiedad (incluidas las organizaciones empresariales de bienes y servicios, cuya oferta y demanda se autorregularían por el mercado), la estructura de la economía que incluye la propiedad privada de los medios de producción, y la institución familiar. Los principios de justicia aplican a la estructura básica, no a las asociaciones e instituciones dentro de la sociedad, las cuales se rigen por reglamentaciones específicas acordes con sus objetivos y su naturaleza particular, esto es, se rigen por “por principios de justicia local”, (Rawls (2002: 34) mientras que la justicia como

equidad, al operar para la estructura básica de la sociedad, se convierte en justicia doméstica.

3.4.3. Observaciones y cuestionamientos a la teoría de la Justicia

- i El procedimiento (la “posición original”), empleado con el fin de garantizar la neutralidad de los principios de la Justicia, aun a pesar de presentarse como hipotético, entra en contradicción con el hecho de que los seres humanos en cualquier acción no pueden prescindir de su naturaleza moral, de su carga valorativa y cognitiva. El planteamiento mismo de las condiciones hipotéticas para la concurrencia a la también hipotética cita del Contrato se corresponde con un tipo de ciudadanía liberal, según se presentó en secciones precedentes. Rawls es explícito en este punto, recuérdese, pues su concepción de la sociedad como sistema de cooperación la fundamenta en el pensamiento liberal. Habría que objetar que si los ciudadanos operan en su praxis cotidiana los principios y valores de doctrinas comprensivas, no podría esperarse que se neutralizaran en la posición original para el acuerdo sobre los principios de la justicia, máxime si actúan en calidad de fideicomisarios, esto es, de representantes de algún grupo de interés. De esta manera, la neutralidad esperable en los concurrentes al Contrato sólo es un recurso procedimental para la formulación de la Teoría, una exigencia externa a los fideicomisarios, no una condición ontológica ni epistémica.

Rawls está atrapado por las redes mismas de su teoría; al pretender orientar las interacciones de los ciudadanos sólo por motivaciones de una justicia política, los despoja de sus vínculos vitales con las doctrinas comprensivas suponiendo así que la dimensión política de la vida humana constituye un blindaje contra las

motivaciones morales y filosóficas. Habermas (1998)⁸⁴ diría al respecto que esta es una manera de rehuir a la razón práctica donde se objetivan las orientaciones morales de las personas, bien sea que se trate de orientaciones deontológicas o utilitarias. Las acciones políticas y (sobre todo) económicas de los individuos libres e iguales, cooperativos o egocéntricos, racionales y razonables, tienen una condición moral que les es inherente. Aún si se entiende la moral como “*mores*”, el puente entre el bien colectivo y la libertad individual sigue estando en pie; Höffe (2008: 107-108) reconoce ese puente cuando afirma:

Si la moral es reconocida sólo en su forma objetiva o social –las costumbres (*mores*) que rompen toda resistencia, de ser necesario, con sanciones-, aparece como un poder contrapuesto al sujeto sin concesiones, como un tirano anónimo. Pero por su forma subjetiva o personal, por la interiorización de las costumbres en el carácter, por la moralidad (*moralitas*), ella no es –incluso desde el punto de vista formal– únicamente un poder extraño. Y como con la vida y la vida buena del grupo ella hace posible, al mismo tiempo, la de cada individuo, uno se reencuentra con su interés rector y puede reconocer en lo esencial la moral, puesto que ella coincide con el bien particular en el aspecto sustancial.

La razonabilidad⁸⁵ como facultad humana para concebir el bien moral, reconocida por Rawls y determinante en la defensa de su teoría, lo traiciona en su pretensión de justificar la neutralidad del liberalismo político. El derecho a la propiedad y a

⁸⁴ Así lo expone Habermas (1998: 149): “quiero desarrollar la tesis según la cual no podemos esperar de los ciudadanos ‘consenso entrecruzado’ alguno, en tanto no se hallen en disposición de adoptar un ‘punto de vista’ moral independiente de las perspectivas de las distintas concepciones del mundo que cada cual asume. El concepto de lo ‘razonable’ es o bien tan desinflado que resulta demasiado débil para caracterizar la validez de una concepción de la justicia reconocida intersubjetivamente, o bien es defendido de modo suficientemente fuerte, pero entonces se solapa lo ‘razonable’ práctico con lo moralmente justo”.

⁸⁵ La razonabilidad es “la capacidad de proponer y actuar en términos equitativos de cooperación social suponiendo que los demás también lo hacen” (Rawls, 2002: 124).

su uso exclusivo defendido por Rawls (2002: 160) tiene un fundamento moral en el liberalismo clásico en términos de que la autonomía de la persona requiere para su realización la posesión particular de bienes; así, el intercambio de bienes y servicios se entiende como una consecuencia socioeconómica de la justificación de la autonomía moral, de este modo en la vida cotidiana se funden las motivaciones políticas, morales y económicas. Si se desconoce la dimensión moral de los presupuestos liberales de la teoría de Rawls, entonces no podría atribuirse a las empresas y a los empresarios ninguna responsabilidad en las externalidades sociales de su gestión. Si, al contrario, se acepta que la empresa es factor de moralización social, y si la empresa es legitimada como consecuencia de la aceptación de la libertad individual y del derecho a la propiedad, entonces será preciso reconocer una carga comprehensiva en los presupuestos políticos que justifican el liberalismo.

- ii En la misma línea de objeciones a la neutralidad rawlsiana es posible invocar los aportes a la teoría moral desarrollados en las investigaciones de Carol Gilligan (1994) quien, en coherencia con los cuestionamientos que formula a la teoría de los Niveles y Estadios morales de Kohlberg, estaría en desacuerdo, por reduccionista, con esta concepción racional de la justicia. Sus estudios sobre la naturaleza de la moralidad femenina han abierto la línea de investigación sobre los sentimientos morales como criterio de determinación de lo justo y una tendencia a incluir dentro de las concepciones de justicia la noción de responsabilidad consigo mismo y frente a los demás, nociones recogidas respectivamente en los conceptos de “cuidado” y “auto-cuidado”. Y aunque Rawls le dedica un capítulo entero (en la Tercera Parte de T.J.) al tema de los sentimientos morales, no lo hace con la intención de justificar la elección de los principios de justicia, sino con la intención de que las instituciones de la sociedad

fomenten sentimientos morales conducentes a mantener la estabilidad de los principios. Gilligan abogaría por la inclusión de los sentimientos morales y el concepto de responsabilidad en el origen mismo de la definición de la justicia y de sus prácticas sociales correspondientes.

- iii La propuesta de Rawls pretende armonizar libertad individual y orden social garantizado estatalmente, dos elementos a menudo en tensión; el cuestionamiento de Vallespín, en el prólogo al debate Rawls-Habermas (1998: 12), sintetiza muy bien esa tensión: “¿Cómo conseguir respetar la autonomía y los intereses individuales dentro de un concepto de comunidad capaz de trascenderlos e integrarlos a la vez?”. Los defensores del liberalismo de mercado sin regulaciones verían en Rawls una nueva versión de Keynes. Los empresarios lo asumirían como partidario de más impuestos (para subsidiar los bienes primarios), más regulaciones, menos libertad y probablemente verían amenazados la eficiencia y maximización de beneficios como los pilares de su actividad, aunque concordarían en que se justifique moralmente la diferencia en la participación en la renta global y en que no se le pongan límites a las estrategias para incrementarla. En este punto Rawls no es explícito. Si bien acepta el derecho a la propiedad y a su uso exclusivo (pues le da una base material a la independencia personal y al autorrespeto) como un derecho general, considera que los recursos naturales y el control de los medios de producción deben ser una posesión social regulada también socialmente. En desarrollo de este planteamiento (Rawls no lo hace) habría que agregar que si fruto de la actividad empresarial y de los hábitos de consumo que se generan como consecuencia de aquella o como ejercicio del derecho a la libertad de conciencia y de posesión de bienes materiales, se está propiciando el debilitamiento de los ecosistemas y se está llegando al punto umbral en emisiones de CO₂ que haría insostenible la vida en la tierra, entonces sería

necesaria una regulación social de la actividad empresarial en virtud misma de la aceptación de que los recursos naturales son patrimonio colectivo. Esto significa la consideración de un límite al ejercicio de los derechos individuales y significa que ese límite no puede establecerse desde los márgenes del Estado - nación, dadas las características sistémicas que precisan reconocerse en el empleo de los recursos naturales. La justicia local, como en su momento advirtió Singer (2003), no es suficiente para contrarrestar los efectos ambientales de la actividad empresarial local, una organización política supranacional es necesaria para la regulación mundial orientada a la protección del hábitat planetario. Jonás (2004), además, propone una refundación del marco ético de la sociedad occidental en el que se incluya un replanteamiento de las relaciones de los seres humanos con la biosfera.

Si la justicia local es insuficiente en función de la protección del hábitat planetario; y si la propuesta de Rawls (1979: 506) aplica, en sus propios términos, para “una comunidad nacional autónoma”, ¿qué relecturas de su teoría, que adaptaciones o modificaciones habría que hacer para dar respuestas a una sociedad globalizada en la cual “los menos aventajados” de las “comunidades autónomas” más pobres del mundo, están mucho peor (en términos de los dos principios de justicia) que los menos aventajados de las “comunidades autónomas” del norte? Aún en el supuesto de que todos los habitantes del mundo poseyeran una renta básica, unos bienes primarios asegurados ¿debería seguirse insistiendo en promover la acumulación de bienes por el “principio de la diferencia” aún a pesar de que esa acumulación podría tener como consecuencia la destrucción del *hábitat* de todas las especies, dadas las nefastas externalidades ambientales derivadas de las estrategias empresariales tendentes a la maximización de beneficios?

iv Ha afirmado Rawls que la concepción de la justicia aplica para la estructura básica de la sociedad (las formas legales de la estructura de la propiedad privada, recuérdese) y no para las instituciones y asociaciones en que transcurre la vida de los individuos. En estas instituciones, sin embargo, debe ser vinculante el primer principio de modo que la igualdad de oportunidades sea posible para todos. Las dos facultades morales (razonabilidad y racionalidad) deberían ser extensivas a la caracterización de las instituciones y a la vida comunitaria, no puede reservarse sólo a la adopción de los dos principios de justicia. Si esas dos facultades son determinantes de la personalidad moral, habría que cuestionar a la teoría rawlsiana por “vaciar” de contenido sociológico a las instituciones, por dejarlas atadas al cumplimiento de alguna función. Dicho de otra manera, las instituciones de Rawls carecen de individuos, cuando justamente son los individuos los que las dotan de contenido, según el planteamiento de Berger y Luckman. Parece ser que Rawls sólo reconoce el carácter ontológico de la institución, pero desconoce su carácter epistemológico y axiológico. La presencia de la institucionalidad en las interacciones cotidianas es tanto o más fuente de conflicto que los conflictos surgidos por razones doctrinales comprensivas. La institucionalidad ha invadido la práctica totalidad de escenarios cotidianos, incluyendo aquellos donde ocurren los procesos de socialización primaria. Y los ha invadido, las más de las veces, en forma de conquista de nichos de mercado por parte de las organizaciones empresariales (públicas y privadas) de bienes y servicios. En esta perspectiva, en la perspectiva del mercado, los seres humanos a menudo son agentes de acciones institucionalmente mediadas, circunscritas a la satisfacción de intereses con lo cual, puede afirmarse, tienen como fuente la racionalidad y, escasas veces, la razonabilidad. Este es el origen cotidiano de los conflictos y del malestar social. Es esta la razón por la cual a Rawls suele cuestionársele, por evadir los problemas cotidianos de la sociedad.

- v Si se cuestiona el planteamiento de Rawls desde perspectivas culturales y semióticas como la de Castoriadis (1983, 1988), lo primero que habría de afirmarse es que Rawls se refiere a instituciones “autonomizadas”. Castoriadis (1983, 1988) recurre a la categoría de “magma” para afirmar que el proceso creativo instituyente de la sociedad (es decir, de las personas que al tiempo son individuos/sociales o socio-individuos) es diacrónico y sincrónico. En otras palabras, no es posible la separación entre personas e instituciones, luego, no es posible la separación entre cultura y democracia liberal, y finalmente, no es posible la separación entre capacidades e instituciones. Hay dos dimensiones a través de las cuales la institución de la sociedad se introyecta y a través de las cuales la sociedad se instituye: la racional y la imaginaria⁸⁶. Sólo la modernidad instituyó una racionalidad en que el mundo es visto a la luz de una “lógica conjuntista-identitaria” (de medios y fines, causas y efectos) que pretende imponer lo que es la *verdadera realidad*. Así, la racionalidad conjuntista-identitaria (dominante en el mundo de la vida institucional), coexiste con otras maneras de aprehensión del mundo y del lugar de la sociedad y del individuo en él: lo imaginario y, más exactamente, la construcción de significaciones imaginarias (de las que hacen parte los mitos). La capacidad de imaginar permite la construcción de significaciones (imaginarias), queriendo ello decir que tales significaciones son determinantes de la sociedad en el sentido de que están a la base de las instituciones, y que estas significaciones recurren para su representación a símbolos y a significantes. Castoriadis (1983: 228) define la institución como “un imaginario sancionado socialmente”. Lo que ocurre es que, del mismo modo que la sociedad crea instituciones a lo largo de la historia, las

⁸⁶ “Las dos dimensiones son siempre densas en el lenguaje y en la vida social. Lo cual quiere decir que ‘por cerca que uno esté’ de cada ‘punto’ del lenguaje, existe un elemento perteneciente a la dimensión conjuntista-identitaria y también un elemento perteneciente a la dimensión propiamente imaginaria” (Castoriadis, 1988: 71).

significaciones imaginarias son relativas al momento histórico, es decir, el ser humano sólo puede imaginar lo que el “ambiente histórico” le permite imaginar, no hay significación imaginaria surgida en el vacío. Esta relación entre creación y determinante histórico es resuelta por Castoriadis con las categorías de “sociedad instituyente” (virtualmente creadora de nuevas significaciones imaginarias) y “sociedad instituida” (o las significaciones imaginarias sancionadas).

La discusión en sociología funcionalista acerca de si las instituciones son creadas en función de la satisfacción de las necesidades humanas, no resuelve la pregunta acerca de qué es una necesidad ni tampoco resuelve la pregunta acerca de “por qué una sociedad elige unas necesidades y no otras”. Y, claro, reduce la institucionalidad a la función, lo cual también deja en el vacío el hecho de que hay instituciones que subsisten a pesar de que no operan o de que hay instituciones para necesidades ya satisfechas (hay instituciones para el lucro y para el ocio) y finalmente, hay necesidades sin cubrimiento institucional. Esto quiere decir que la funcionalidad (atada a la lógica conjuntista identitaria) no explica la institucionalidad social, incluyendo la democracia. Para Castoriadis (1983) en última instancia el funcionalismo desconoce el carácter imaginario que está a la base de las instituciones. Y tampoco explica la autonomización de las instituciones que de medios pasaron a ser fines, que se anula la significación que las gestó y que adquirieron una presencia social sólo en el carácter de significantes o de símbolos con una consecuencia: el ser humano se pone a su servicio, no al revés, para lo que fueron creadas. La autonomía como ideal de la democracia liberal, así, en el contexto de la autonomización de las instituciones, deviene en heteronomía⁸⁷.

⁸⁷ Esta cita reúne el sentido de este párrafo y del precedente: “La institución es una red simbólica, socialmente sancionada, en la que se combinan, en proporción y relación variables, un componente funcional y un componente imaginario (...) La alienación es la autonomización y el

vi Camps (1995) atribuye a Hegel el cuestionamiento del imperativo categórico kantiano por la ausencia del elemento intersubjetivo. Esa ausencia de intersubjetividad también la cuestiona Habermas en la posición original de los ciudadanos de Rawls en tanto, en ausencia de ese elemento, no es posible garantizar la adopción de los principios de la justicia “entendidos deontológicamente” (Habermas (1998: 43). Es evidente que en su “debate” con Rawls, Habermas intenta conducirlo a los terrenos de la ética discursiva. Desde ese terreno formula sus cuestionamientos invocando para ello, como implicados en la intersubjetividad, o la primacía de los derechos de los modernos sobre los derechos de los antiguos (en alusión a la división de los derechos establecida por Constant⁸⁸) o la fragilidad de la argumentación de Rawls cuando hace depender de la razonabilidad la aplicación de los principios (en la vida concreta, donde el individuo despliega sus facultades para la cooperación) pero, al tiempo, negando los contenidos morales de los principios y despojándolos de su naturaleza epistémica.

El hecho es que, al no introducir el punto de vista moral en la base misma de la teoría, Rawls hace depender su aceptación de los beneficios máximos e individuales que se derivan de ella. En otras palabras, los principios son aceptados no por las justificaciones universales de los mismos, sino por su validez práctica: se aceptan en tanto permiten igualdad de oportunidades para el ejercicio de cargos públicos y en cuanto cada uno se “beneficia” de la distribución de bienes. Un repaso de las libertades básicas contenidas en los principios y de la

predominio del momento imaginario en la institución, que implica la autonomización y el predominio de la institución relativamente a la sociedad” (Castoriadis, 1983: 228).

⁸⁸ Ambos autores hacen reconocimiento expreso de la caracterización de Constant, pero la suponen. Un análisis de la caracterización de los derechos liberales (los de los modernos) y derechos colectivos (los de los antiguos) puede encontrarse en Gray (1994: 42 y siguientes).

lista de bienes básicos, muestra que efectivamente bienes y libertades se confunden. Como Habermas (1998: 48 y siguientes) ha observado, los bienes básicos son materializaciones de los valores morales que fijan relaciones de preferencias, por eso no pueden confundirse con las libertades básicas, con las normas, en tanto constriñen la acción humana, en tanto demandan la observancia de una conducta. Rawls confunde la igualdad normativa con la igualdad fáctica de la posesión y del disfrute de los bienes. Así, la defensa de la teoría (que prescinde de lo que piensan y valoran los ciudadanos en razón del velo de ignorancia) se sostiene sobre un elemento procedimental distributivo con el que cada uno maximiza beneficios (el reparto de bienes), pero no sobre un elemento epistemológico que le dé pretensiones de verdad y universalidad a la concepción de la justicia, pretensión de verdad cuya puesta en cuestión pueda someterse a las normas ideales del discurso.

La ausencia del elemento intersubjetivo, además, pone de manifiesto la preferencia de Rawls por los “derechos de los modernos” (libertad de conciencia, libertad de credo, protección de la vida, protección de los bienes, libertad personal) sobre los “derechos de los antiguos” (los derechos de comunicación y participación política como expresión de la autonomía de los ciudadanos). De los derechos y las facultades morales (y los bienes) individuales, Rawls desprende el ordenamiento social, la paz social, el *factum* de la sociedad bien ordenada. En eso puede verse una paradoja, pues, Rawls siempre se propuso dar el salto de una teoría de la justicia basada en la acción de los individuos (como la de Kant y la de Mill) a una justicia centrada en la estructura básica de la sociedad.

3.5. Implicaciones para el enfoque RSE

Guillermo Hoyos (1995) refiriéndose a Kant, a Rawls y a Habermas, considera que parte de su intencionalidad filosófica consistió en la búsqueda de un “principio puente” entre la experiencia individual y la adopción por parte del individuo de normas morales universales legítimas. En Kant, el principio puente estriba en su imperativo categórico; Rawls lo encuentra en el consenso entrecruzado y Habermas en la comunicación orientada también al consenso. Podría decirse, en similar línea de análisis, que la noción de justicia como experiencia moral en Mill constituye el principio puente a través del cual los individuos legitiman el Principio de la Felicidad para el mayor número.

Está claro, según los enfoques planteados y contrastados con los contextos referidos antes, que la sociedad occidental sigue sin encontrar el puente que permita transitar de la autonomía y la libertad individual a la convivencia colectiva. Las aspiraciones de la modernidad en ese sentido siguen sin resolverse. Si se tienen en cuenta las condiciones de exclusión social y de concentración de la riqueza planteadas en el capítulo segundo, habría que afirmar que la ciudadanía liberal de orientación kantiana sigue en deuda; el individuo de Mill sigue sin realizar la felicidad para sí porque es evidente que no se ha logrado la felicidad para el mayor número. Del principio de la diferencia de Rawls no se han beneficiado los menos aventajados, tampoco los bienes básicos para todos han sido entregados ni el marco del Estado del Bienestar ni el marco del minimalismo de Estado. Lejos del ideal de la sociedad como sistema equitativo de cooperación, con un sistema normativo y con instituciones que le den un ordenamiento en condiciones de equidad, del sistema de libertades individuales se ha producido la gran ruptura que en su momento describió Fukuyama.

Es un hecho que la sociedad requiere de un sistema que garantice y regule la provisión de bienes y servicios. Es un hecho que el acceso a los bienes básicos es una condición para la supervivencia y para el ejercicio de la libertad en condiciones de autonomía. Sin embargo, las fracturas sociales se han producido justamente en paralelo al fomento de patrones de conducta basados en el derecho a la propiedad privada y al fomento sistemático del ejercicio de la racionalidad instrumental y de la racionalidad estratégica. Si se recuerda el universo normativo descrito por Fukuyama habría que decir que las normas racionales espontáneas como las del mercado se han servido de las normas positivas instituidas por procedimientos jerárquicos. El universo normativo racional (espontáneo y jerarquizado, político y económico) del nivel macro, ha contribuido a la autonomización del nivel meso y se ha desentendido del nivel donde ocurre la vida humana primaria, el de las interacciones cotidianas: el nivel micro.

Las escenas dramáticas del desencanto del siglo XXI se observan justamente en el nivel de la experiencia primaria. Con razón diría Morin (1999: 121) que “el desarrollo debe concebirse de manera antropológica. El verdadero desarrollo es el desarrollo humano (...), supone la ampliación de las autonomías individuales a la vez que el crecimiento de las participaciones comunitarias, desde las participaciones locales hasta las participaciones planetarias”. El reclamo de Morin se debe justamente a que observa una realidad social en que ocurre lo contrario.

No es este un tribunal de acusación a Kant, Mill y Rawls como los responsables de las fracturas de la sociedad globalizada actual. Sin embargo, con Castoriadis, la Ilustración liberal clásica y neoclásica ha contribuido a la institucionalización del imaginario de la libertad individual asociado a la propiedad privada. Es verdad que los tres autores se propusieron justificar moral y políticamente la convivencia colectiva, y que articularon un entramado teórico que reconciliara lo colectivo con la

libertad individual en condiciones de igualdad y de justicia; es cierto, también, que su recelo por la libertad individual y la autonomía, dejaron al arbitrio del renunciamento y del autocontrol la satisfacción del bienestar general. En consecuencia, también deberá ser cierto que las directrices y lineamientos en materia de RSE formuladas por las organizaciones de cuarto nivel y descritas en el primer capítulo, concuerdan con que el autocontrol debe seguir siendo el principio de la acción libre de los individuos (anclada en el derecho a la propiedad), ahora en condiciones de propietarios de organizaciones de bienes y servicios. Lo anterior puede decirse en el contexto de Rawls, pero en referencia a la situación socioeconómica a la que él se rehúsa: la razonabilidad es la facultad humana que orienta las acciones cooperativas, siempre y cuando la racionalidad garantice el éxito económico en aplicación del derecho a la propiedad. El éxito empresarial en la acumulación de la propiedad genera, sin embargo, en lugar de acciones cooperativas y de justicia para la restauración de la convivencia, acciones filantrópicas que terminan por beneficiar más al benefactor que al beneficiario; en otros términos: la razonabilidad se ejerce en tanto de ella se sirva la racionalidad. En contraste, para la gran mayoría que cotidianamente padece las consecuencias de la exclusión en el nivel micro, se erige la racionalidad macro, política y económica, como fuerza indestronable que a nombre de la defensa de la libertad combate cualquier forma de la migración o de demanda de derechos laborales o de derechos sociales, en última instancia, de justicia social.

Los planteamientos ético-ciudadanos de Kant, Mill y Rawls se orientan en dirección de la justificación moral y política del liberalismo, y en la búsqueda de fórmulas que, en coherencia con éste, procuren la estabilidad social y la justicia. Con excepción de un tímido planteamiento de Rawls, los enfoques teóricos revisados no se aperciben de un actor determinante en la relación individuo-sociedad; se trata del actor

corporativo, de los individuos cuyas acciones representan intereses organizacionales, lo que en este trabajo, con Lozano (1999) se ha denominado “acción mediada organizacionalmente”. En defensa de Kant y Mill hay que conceder que en su tiempo las organizaciones de bienes y servicios fueron exóticas, de manera que es explicable su preocupación por resolver la tensión individuo-sociedad o en términos del derecho positivo en cuya constitución se consuma la independencia de los individuos y se adquiere el estatus de ciudadanía (caso Kant), o en términos del individuo que progresa hacia la autonomía en la experiencia intersubjetiva, en paralelo con ajustes distributivos del Estado (caso Mill). A Kant se le acusa de resolver la tensión individuo- sociedad sólo en términos formales (Camps, por ejemplo); Mill evita esta acusación por su defensa de la felicidad individual como derivada de la felicidad de la mayoría asociada al acceso a los bienes materiales, pero en contrapartida es acusado de legitimar la constitución de un Estado que coarta las libertades individuales (Gray, por ejemplo). Rawls pretende resolver la tensión centrando la justicia en la sociedad, en la estructura básica de la sociedad, pero los dos principios de justicia que propone, sumados a la defensa del principio de la diferencia, terminan conduciendo su teoría a la prevalencia de los derechos individuales sobre los colectivos, como ha observado Habermas. En su argumentación de la sociedad como sistema cooperativo, sin embargo, Rawls deja entrever (tímidamente) la presencia del actor empresarial como creador del nuevo escenario en que la tensión individuo sociedad se objetiva y que, por eso, precisa resolverse. Las empresas de bienes y servicios, legitimadas en el derecho al ejercicio de la libertad individual asociada al derecho a la propiedad, y su penetración en la práctica totalidad de los escenarios de la vida cotidiana, incluyendo los escenarios de la socialización primaria, ameritan que se considere su papel desde perspectivas éticas en la pretensión de resolver la tensión central de la Modernidad.

Es en este sentido que al comenzar este trabajo se ha hecho referencia a la discusión pública que se amerita en términos de la responsabilidad social de las empresas de bienes y servicios, en función de precisar su papel social y de encontrar fórmulas para la consumación del bienestar social e individual. Dentro de esa discusión pública, las consideraciones ambientales tienen que ocupar un lugar preferente. Rawls ha defendido (tímidamente, de nuevo) que los recursos naturales deben ser propiedad colectiva. Su defensa, sin embargo, no trasciende los límites del Estado-nación, dado que su teoría se circunscribe a las instituciones de la estructura básica, lo que denomina una “justicia local”. Pero si se pone en consideración que la mayor parte de los insumos empleados por las empresas para la producción de bienes y servicios en el mundo son “recursos naturales”, tendrá que concluirse que en función del bienestar colectivo, la libertad individual de los empresarios es susceptible de atentar contra la libertad individual de los no empresarios. Por vía de este argumento, en el diálogo *stakeholders* que se reconoce en el enfoque RSE está implicada la tensión central de la modernidad. Una teoría de la acción humana, que tenga en cuenta la críticas y vacíos señalados, se requiere en la búsqueda de respuestas a la preocupación de los modernos. Ocurre, sin embargo, que ahora ni las preguntas ni las respuestas dan espera a la consumación de escuelas filosóficas cuyo florecimiento sea en tiempo equivalente al de la Modernidad. Jonas ha observado, con preocupación, que las éticas occidentales han sido antropocéntricas, éticas que jamás han considerado la relación de los individuos con la sociedad y con los ecosistemas. Una teoría de la acción deberá considerar que las interacciones ‘individuo-sociedad’ ocurren en espacios específicos, es decir, las acciones humanas, libres o sujetadas por el derecho positivo (o libres en virtud de su sujeción al derecho positivo), orientadas o no por consideraciones morales, ocurren siempre en un espacio determinado de la biosfera. La modernidad aspiró a justificar la relación individuo-sociedad y no vio en el espacio sino consideraciones metafísicas o

166

epistémicas. El espacio hoy, como consideración ambiental, es un factor empírico determinante en la búsqueda de la relación individuo-sociedad. La Ética de la Ciudadanía y su subárea, la ética de la empresa, tiene que incluir ese factor en la consideración de la acción humana, motivo del siguiente capítulo. La no inclusión del factor ambiental y, claro, de las desigualdades sociales, legitima la angustia habida en el cuestionamiento de Morin (1999: 113):

¿Estamos irremediablemente comprometidos en una carrera hacia el cataclismo general? ¿De qué parto esperamos la salida? ¿O bien continuaremos, para bien o para mal, avanzando hacia una Edad Media planetaria en los conflictos regionales, las crisis sucesivas, los desórdenes, las regresiones –con, quizás, algunos islotes preservados...?

Capítulo 4

Aspectos de la teoría de la acción

4. Aspectos de la teoría de la acción

La libertad individual así como la aspiración a la convivencia social en condiciones de equidad presentadas en el capítulo anterior, a propósito de los planteamientos de Kant, Mill y Rawls, tienen a la base, y como supuesto, que los individuos, los grupos y las organizaciones realizan acciones (o actos, o actividades, según la diferenciación fenomenológica que introduce González (1997)) en las cuales se expresan los idearios éticos o las comprensiones morales de los diferentes agentes. Weber (2007) al introducir su diferenciación entre “ética de la convicción” y “ética de la responsabilidad”, no solamente se inclina por la evitación de una dicotomía entre la ética del deber kantiana y la ética consecuencialista de Mill, sino, además, observa que esas diferenciaciones pueden emplearse al propósito de caracterizar las acciones humanas. Desde luego, el interés sociológico de Weber (1979) a diferencia del interés filosófico de Kant y Mill, lo conduce al planteamiento de la acción social, del cual será preciso derivar implicaciones filosóficas, pero que en todo caso contribuyen a comprender la acción empresarial, objeto de este trabajo.

La teoría weberiana sin duda constituye un referente obligado en el estudio de la acción humana dado que la estudia de manera explícita y pone las bases iniciales para estudios posteriores de la acción, aunque debe reconocerse que autores anteriores (Marx, por ejemplo) hacen referencia a la acción de manera implícita, esto es, como la afirmación de la naturaleza práctica del ser humano, aunque no sometan esa práctica a un trabajo analítico expreso. Habermas (1987) parece reconocer la importancia del trabajo de Weber, al dedicar buena parte de su Teoría

de la Acción Comunicativa al planteamiento weberiano. Mises (2001) explícitamente no parte de la teoría de Weber, pero entre sus planteamientos es posible reconocer las ideas básicas de Weber. A estos tres autores dedicaremos este capítulo, reconociendo, aunque de manera marginal, las relaciones que nos permiten establecer con la acción empresarial y con el enfoque RSE en la perspectiva de la interrelación de los niveles macro, meso y micro.

4.1. La perspectiva weberiana de la acción

Max Weber (1979) manifiesta su interés por proponer las bases de la Sociología Comprensiva a partir del estudio de la acción humana mediante “tipos ideales”. Sus planteamientos relativos a la metodología que debe emplearse para la comprensión de la acción, así lo demuestran. Por esa razón, desde el comienzo mismo de su “Economía y Sociedad” pueden identificarse dos planos en la caracterización de la acción, a saber: el empírico y el interpretativo.

En efecto, Weber le confiere al sociólogo el papel de observador e intérprete de la acción del agente; por su parte, el agente mismo, previo a la acción, ha debido hacer una interpretación de cierta información que le sirve de insumo para determinar la finalidad o para elegir el medio que le permita alcanzarla. La relación entre la finalidad, el medio y el resultado está dada por lo que Weber reconoce como el “sentido mentado”, un aspecto muy importante en el análisis weberiano, tanto que podría afirmarse que no existe acción propiamente dicha si carece de sentido. El sentido subjetivo pone en acción al agente, constriñe el medio a elegir, determina el objetivo a lograr, si fuera el “tipo”, o la defensa de un valor (o valores) o la expresión de sentimientos. Desde la definición inicial de la acción y de su carácter social

(objeto de estudio de la sociología), Weber (1979: 5) confiere al sentido un papel central en la comprensión de la acción:

Por “acción” debe entenderse una conducta humana (bien consista en un hacer externo o interno, ya en un omitir o permitir) siempre que el sujeto o los sujetos de la acción *enlacen* a ella un *sentido* subjetivo. La “acción social”, por tanto, es una acción en donde el sentido mentado por su sujeto o sujetos está referido a la conducta de *otros*, orientándose por esta en su desarrollo.⁸⁹

El sentido es subjetivo, es inherente al agente o los agentes; pese a su carácter empírico (que debe reconocer el sociólogo) este sentido no es ni “válido” ni “justo”, la carga subjetiva del sentido que se transfiere a la acción debe ser objeto de un trabajo de comprensión de los demás actores cuya conducta se guía por él. A su vez, el sentido que el agente transfiere a la acción es el resultado de un proceso inicial de captura de información o de reelaboración de la costumbre, aspecto en el que se insistirá más adelante. En todo caso, el sentido mentado reconocible en la acción permite diferenciar la acción de los procesos psicofísicos; de hecho, puede afirmarse que si carece de sentido un proceso psicofísico no es tipificable como acción, *pero a toda acción humana le son inherentes procesos psicofísicos*. La segunda parte de la anterior afirmación (en cursivas) es una obviedad, sin embargo, esta obviedad alerta contra la caracterización como “acciones” a conductas involuntarias expresivas de la dinámica psicofísica del agente y contra la consideración de “motivos de la acción” a dinámicas somáticas en las que permanentemente se encuentra el agente, a sus “modos de conducta reactivos” (Weber, 1979: 6)⁹⁰. La acción sólo es tal si es

⁸⁹ Las comillas y las cursivas hacen parte de la cita. Dado que Weber es reiterativo en el uso de comillas y cursivas, en los sucesivos se intentará no introducir anotaciones al interior de las citas que se empleen, salvo si es estrictamente necesario.

⁹⁰ Como se mostrará en la sección 4.3, Habermas (1987: 139) establece una diferenciación semejante entre la acción y “los movimientos corporales y las operaciones que se co-realizan en las acciones”. Significa esto que la acción implica movimiento corporal, pero no lo contrario. La

portadora de un sentido subjetivo del agente o de los agentes que en ella participan, en ello es reiterativo Weber, y es “social” si orienta la conducta de otros agentes, tal es el caso, por ejemplo, de la acción empresarial.

Weber argumenta analíticamente. Su punto de partida es el agente individual en acción o en conjunción con otros agentes; en otras palabras, caracteriza la acción empezando por el nivel micro, el de la persona humana. En su acción, el ser humano es un sujeto transferidor de sentido, en esto es necesario hacer hincapié, pues, en la perspectiva habermasiana el sentido se transfiere en el diálogo, en la comunicación. Weber, en cambio, se decanta por la *performancia* (al igual que Bunge (1999)) como el ámbito por excelencia para la transferencia de sentido. Este sentido debe desvelarse en la interacción que origina y co-origina, y debe ser objeto de la comprensión del sociólogo quien debe percatarse de los “tipos puros” a que una acción específica corresponde, aunque con la advertencia de que en el plano empírico ninguna acción materializa, con exactitud, tales “tipos”.

Por la vía de la interpretación del sentido Weber destaca el carácter racional de la acción. La “evidencia” racional del sentido es la que debe procurar el sociólogo, valiéndose de las herramientas que la matemática y la lógica le proporcionan; ello es posible en los casos en los que el agente transfiere a su acción un sentido racionalizable por el observador sociólogo; en los casos en los que el agente acentúa en la acción sentimientos o cargas valorativas, al sociólogo le corresponde una interpretación “endopática” a través de la cual “revive” la “conexión de sentimientos que se vivió en ella” (Weber (1979: 6).

característica distintiva de la acción se halla en el “sentido mentado” (Weber) o en “las manifestaciones simbólicas” (Habermas).

Como antes se advirtió, la interpretación del sentido (intelectual o endopático) no sólo es una labor del observador sociólogo. También hay una labor interpretativa que acaece en la acción misma, pues el agente para dotar de sentido a su acción (en términos de la elección de una finalidad y de unos medios) debe poseer la información o el conocimiento que su actuación requiere. Weber entremezcla estos dos planos de la interpretación, aunque enfatiza en el plano de la interpretación sociológica, como puede apreciarse en el extracto siguiente:

Comprendemos así de un modo unívoco lo que se da a entender cuando alguien, pensando o argumentando, hace uso de la proposición $2 \times 2 = 4$, o de los teoremas pitagóricos o extrae una conclusión lógica –de acuerdo con nuestros hábitos mentales- de un modo “correcto”. De igual manera, cuando alguien, basándose en los datos ofrecidos por “hechos” de la experiencia que no son “conocidos” y en fines dados, deduce para su acción las consecuencias claramente inferibles (según nuestra experiencia) acerca de la clase de “medios” a emplear. Toda interpretación de una acción con arreglo a fines orientada de esta manera posee –para la inteligencia de los medios empleados- el grado máximo de evidencia. Con no idéntica evidencia, pero sí suficiente para nuestras exigencias de interpretación, comprendemos también aquellos “errores” (inclusive confusiones de problemas) en los que somos capaces de incurrir o de cuyo nacimiento podríamos tener una experiencia propia. Por el contrario, muchos de los “valores” y “fines” de carácter último que parecen orientar la acción de un hombre no los podemos comprender a menudo, con plena evidencia, sino tan sólo, en ciertas circunstancias, captarlos intelectualmente; mas tropezando con dificultades crecientes para poder “revivirlos” por medio de la fantasía endopática a medida en que se alejan más radicalmente de nuestras propias valoraciones últimas (Weber, 1979: 7).

No es el interés aquí, la introducción de una disertación sobre los límites y las interfaces entre los conceptos de explicación y comprensión a que podría dar lugar

la cita anterior⁹¹. Interesa sí, en cambio, destacar el reconocimiento implícito de Weber a la actividad interpretativa que puede ocurrir en el agente mismo, previo a la acción para la determinación del fin o del medio, o posterior a la acción para la evaluación de las consecuencias. Este implícito reconocimiento permitiría el examen de la acción o desde los postulados kantianos de la libertad y la autonomía o desde los postulados millianos sobre la preferencia deseable de la acción por sus consecuencias en el bienestar del mayor número. En el ámbito de la acción empresarial, enfatizar este nivel de la interpretación, antes, durante y después de la acción del agente, significa reconocer la importancia del nivel micro en la consideración de la acción empresarial socialmente responsable y de la importancia de las estrategias empresariales orientadas a la optimización de la capacidad de los individuos que la integran porque, desde luego, la interpretación del agente supone competencias para poder hacerlo y supone que posee experiencias de adquisición de conocimientos formales (escolaridad) o del tipo “saber experto” (*know-how*). En todo caso, lo que aquí pretende destacarse es que el carácter moral y cognitivo están implícitos en el reconocimiento del nivel interpretativo del agente que acaece en la acción misma, de lo cual se deriva el carácter preponderante (aunque no único) de la racionalidad en la acción.

La racionalidad, atributo determinante en la perspectiva weberiana, está presente no sólo en el momento interpretativo del agente previo, durante o posterior a la

⁹¹ Weber propone a la Sociología dos aspectos a tener en cuenta en la comprensión. El primero es el que denomina “comprensión actual del sentido mentado”, que pudiera entenderse como la determinación evidencial del sentido de la acción por parte del sociólogo. El segundo es la “explicación” del sentido actual, esto es, la búsqueda de la conexión de sentido de la acción. Como se aprecia, los límites entre la explicación y la comprensión parecen estar muy difusos en la exposición de Weber, lo que puede observarse en sus propias palabras: “Explicar significa, de esta manera, para la ciencia que se ocupa del sentido de la acción, algo así como: captación de la conexión de sentido en que se incluye una acción, ya comprendida de modo actual, a tenor de su sentido subjetivamente mentado”. (Weber, 1979: 9).

acción micro, sino también en los análisis macro que realiza de la sociedad capitalista, para lo cual recurre a la diferenciación (Weber (1979: 64) entre “la racionalidad formal” (“el grado de cálculo” en la acción económica con arreglo a fines) y “la racionalidad material” (la orientación con arreglo a valores del abastecimiento social de bienes). Estos dos tipos de racionalidad sirven al propósito de considerar la sociedad en el nivel macro (orientada con criterios valorativos, aunque no exclusivamente si nos atenemos a las políticas económicas basadas en el crecimiento como indicador de “desarrollo”, según señalábamos en el Capítulo 2) y en el nivel micro, determinada en su dimensión económica por acciones individuales en las cuales la eficiencia (sobre los medios para la satisfacción de fines) suele ser el indicador del éxito o del fracaso del agente.

Habermas (1987) ha observado que la racionalidad es además el atributo que permite a la Sociología interpretar el tránsito de la sociedad premoderna a la sociedad moderna y que los reajustes institucionales de la modernidad con respecto a las autárquicas sociedades premodernas, se dan paralelos a comportamientos racionales (culturales) a la base misma del sistema productivo. Esta es la “cuestión empírica” (Habermas (1987:21) que afronta la Sociología como ciencia de la acción social, y que metodológicamente debe abordar también racionalmente con base en el esquema interpretativo de la comprensión de sentido basado en tipos ideales. Además del plano empírico y metodológico, señala Habermas para el caso weberiano la formulación de una metateoría: la formulación de los tipos de acción entre los cuales la acción racional con arreglo a fines es paradigmática.

Tales nexos resultan particularmente claros en la obra de Max Weber. Su jerarquía de conceptos de acción está de tal modo planteada con vistas al tipo que representa la acción racional con arreglo a fines, que todas las demás acciones pueden ser clasificadas como desviaciones específicas respecto a este

tipo. El método de la comprensión lo analiza de tal forma, que los casos complejos puedan quedar referidos al caso límite de la acción racional con arreglo a fines (...) Finalmente, salta a la vista la relación que guardan estas decisiones categoriales y metodológicas con la cuestión central de Weber de cómo explicar el racionalismo occidental. (Habermas, 1987: 22).

Estos tres ámbitos (empírico, metodológico y metateórico) los observa Habermas en la obra de Weber, *Economía y Sociedad*, y también en sus estudios sobre la sociología de las religiones (lugar donde explica la racionalización de las imágenes del mundo). Desde luego, otro tanto habría que decir sobre la tesis weberiana del capitalismo centrada en la ascesis protestante (*beruf* (Weber, 2006) y vinculada, además de la racionalidad, al nuevo sistema económico sustentado en la productividad y en el libre cambio. A propósito de la caracterización del Capitalismo intentada por Weber en línea de la racionalidad, ha escrito García Blanco (1986: 83):

El capitalismo moderno, de este modo, aparece como una estructura fundada en la expectativa de una ganancia debida al juego de recíprocas oportunidades de cambio; o sea, en *chances* formalmente pacíficas de lucro, al que se aspira de modo racional (...) La existencia de una economía mercantil, la realización de un balance preventivo y de otro final, el cálculo de los beneficios o pérdidas, una actividad autónoma orientada por el cálculo de capital (“empresa económica”), la búsqueda de la rentabilidad estimada y en cuanto tal pretendida, se convierten así en los elementos característicos de la conducta económica del capitalismo moderno.

Ese atributo racional es también el hilo conductor de la caracterización que Weber (1979) hace de las instituciones sociales en las cuales son determinantes el ordenamiento jerárquico, las relaciones basadas en la legitimidad del “poder de dominio”, en el papel de los “cuadros directivos” en las “asociaciones de

dominación” y en la dominación “legal/racional”, uno de los “tipos puros” de la dominación (junto a la “carismática” y la “tradicional”).

Cuatro son los tipos de acción descritos por Weber: la *acción racional con arreglo a fines*, la *acción racional con arreglo a valores*, la *acción afectiva* y la *acción tradicional* (Figura 7). Se trata de “tipos puros” para los cuales es válida la afirmación que antes se ha hecho con respecto a que, en tanto “puros” o “ideales”, en la vida práctica no se materializan de manera homogénea; es más, en la realidad a menudo en una misma acción suelen entremezclarse las características de dos o más tipos, por lo que resulta determinante para la “comprensión” del observador, identificar la conexión de sentido de la acción y ubicarla en uno u otro tipo. Esta labor requiere la observancia de dos instrucciones metodológicas formuladas por Weber: en primer lugar, será preciso identificar los “hábitos mentales medios”, esto es, ubicar la singularidad de una acción en referencia a otras acciones realizadas cuya semejanza se obtiene a través de la determinación de promedios estadísticos; en segundo lugar, la determinación de la relación causa-efecto de una acción sólo es posible por expectativas probabilísticas, esto es, en presencia de constantes históricas (antecedentes fijados por las “reglas de experiencia” (Weber, 1979: 12)), será posible calcular la probabilidad de ocurrencia de B en presencia de A. Sin embargo, como en la realidad los tipos de acción no se presentan en forma pura, aun en presencia de regularidades históricas, si se prescinde de la conexión de sentido de la acción, la expectativa del resultado sólo será una probabilidad, no una anticipación.

Figura 7. Determinantes de los tipos de acción

Racional con arreglo a fines	Racional con arreglo a valores	Afectiva	Tradicional
Elección de una finalidad (racionalmente sopesada) Elección del o de los medios (racionalmente sopesada) Libertad/autonomía Consciencia de las consecuencias	Creencia absoluta y consciente en el valor o valores que originan la acción. Expectativa del agente en la acción misma, sin referencia al resultado. Legitimidad de los medios derivada de la carga valorativa del agente	Énfasis en la expresión de sentimientos actuales del agente	Conducta del agente orientada por la costumbre arraigada
Ética de la responsabilidad	Ética de la convicción	Límites difusos	

Fuente: elaboración propia.

No se pierda de vista el procedimiento analítico de Weber. Su punto de llegada es la caracterización de la sociedad capitalista y de sus instituciones políticas y económicas, valiéndose de la racionalidad como hilo conductor de su argumentación. Si la sociedad capitalista es “el todo”, una de sus partes es la acción racional de los individuos, independientemente de su alcance social. Como antes se anotaba, el carácter social de la acción está dado por el hecho de que la acción individual orienta la acción individual de otro u otros; en palabras de Weber (1979: 18): “La acción social (incluyendo tolerancia u omisión) se orienta por las acciones de otros, las cuales pueden ser presentes, pasadas o esperadas como futuras. Los “otros” pueden ser individualizados o conocidos o una pluralidad de individuos indeterminados y completamente desconocidos”.

Centrar la caracterización de la acción racional en el individuo es coherente con la acción económica, como modalidad específica de la acción con arreglo a fines. El argumento parece ser circular: si la libertad individual es el pilar de la modernidad, y si la racionalidad y la autonomía son condiciones para el ejercicio individual de la libertad, el reconocimiento social de la acción por fuerza tendrá que equivaler al reconocimiento del individuo en una sociedad ordenada en función de la acción racional con arreglo a fines⁹².

En efecto, el carácter “social” que se reconoce en la acción, radica específicamente en la relación de individuos con individuos, en tanto la acción individual orienta la acción (también individual) de otros. Como diría Pellicani (1986: 93) en forma escueta: “Weber identificó la acción social con la acción interindividual: dos cosas radicalmente diferentes e inasimilables”⁹³.

Los individuos son, pues, en Weber, el fundamento de lo social. Siguiendo este principio, la sociedad tendría que ser la materialización actual de las interacciones individuales; sin embargo, con la introducción del carácter temporal en la definición de la acción social (“pasado, presente y futuro”) y con la aclaración de que los otros

⁹² Al respecto dirá Habermas (1987: 226): “Max Weber puede *describir* esta modernización como racionalización social, porque la empresa capitalista está cortada a la medida de la acción económica racional, y el instituto estatal moderno a la medida de la acción administrativa racional, es decir, ambos están cortados a la medida de la acción racional con arreglo a fines. Pero éste es solamente un aspecto que no debe hacernos olvidar otro que es mucho más importante desde un punto de vista metodológico, ya que lo que Weber pretende es *explicar la institucionalización de la acción racional con arreglo a fines* en términos de un proceso de racionalización”.

⁹³ El atributo “social” dado a la acción de un individuo por el hecho de orientar la conducta de otros, como objeto de estudio de la Sociología, ha sido objeto de cuestionamientos. Pellicani (1986), por ejemplo, considera que no se puede calificar sin más como “social” a la suma de interacciones de individuos, como plantea Weber. Para ello se apoya en la concepción de la acción de Ortega, para quien la acción es social en virtud de que en toda relación entre individuos “aparece” siempre un “tercer personaje”, expresión metafórica que connota la presencia de “lo social” actuando de forma normativa en las interacciones de los individuos. En el mismo trabajo de Pellicani se hace anotar la relación entre el planteamiento de Ortega y el de Durkheim para quien lo social es la fuerza coactiva externa que se impone a los individuos.

(cuya conducta se orienta) pueden ser “indeterminados y completamente desconocidos”⁹⁴, se abre la puerta a la comprensión en la acción individual-social misma de aspectos que la anteceden: las tradiciones, las costumbres y los “usos”. Por eso Weber reconoce la acción tradicional como un “tipo” de acción presente en la mayoría de las acciones cotidianas; sin embargo, si se ha de dar cuenta de la transferencia del sentido que el agente establece en la acción, la obediencia mecánica a la tradición no puede considerarse propiamente como acción, pues, carecería de su elemento racional. Solamente la consciencia del agente respecto a la presencia de la tradición en su acción mueve a la acción tradicional de los límites de la pura acción reactiva y la acerca a los dominios de la acción racional con arreglo a valores. Nótese cómo Weber en lugar de reconocer en la tradición una manifestación de que la vida social del pasado habita en las acciones presentes, lo que hace es proponer una ruptura con la tradición, en forma de actividad consciente por parte del individuo que sólo de esa manera (racionalmente) transfiere un sentido a su acción. Valga retornar a la crítica de Pellicani también sobre este aspecto:

La vida humana tiene una estructura biforme: es siempre y a la vez vida individual (o personal) y vida colectiva (o anónima). Y no hay que entender esta última en el sentido obvio de que el hombre vive en un continuo comercio con sus semejantes, sino en el sentido de que la sociedad vive en él en forma de cultura interiorizada. Socializar un individuo es tanto como sumergirlo en la tradición, del mismo modo como se sumerge una espuma en el agua. Tal operación es tan decisiva que sin ella no podría desarrollarse eso que llamamos personalidad humana. Puede así afirmarse que ser hombre significa “ser en una

⁹⁴ En todo caso, los “otros” son agentes que están en la misma línea de temporalidad de la acción, no se refiere Weber a los otros como los que vendrán, los que no han nacido, aspecto en que centra su argumentación Jonas (2004).

tradición”, vivir en y de una específica cultura, ser portador de un patrimonio de técnicas, ideas, modelos de comportamiento que ha sido acumulado por las generaciones anteriores y transmitido a las generaciones posteriores a través del proceso de socialización.” Pellicani (1986: 95)

Los límites difusos entre la acción tradicional y la acción con arreglo a valores también se presentan en la acción emotiva, caso en el que puede diferenciarse la acción emotiva meramente reactiva con respecto a la “sublimación” (Weber (1979: 20) del sentimiento, esto es, de su “descarga consciente” en una acción que, así, entraría en los límites de la acción racional con arreglo a fines o de la acción racional con arreglo a valores. Y así como la racionalización de la tradición acercan la acción tradicional a la acción con arreglo a valores, la acción provista de consciencia afectiva se aleja de la acción reactiva y se acerca a los límites de las acciones con arreglo a fines y con arreglo a valores, pero no se confunde con ellas.

Weber afirmará que en estas acciones es preciso reconocer la semejanza de que el énfasis de la acción se pone en la acción misma, y no en el resultado que se espera de ella; más exactamente, las acciones con arreglo a valores, las acciones tradicionales y las acciones expresivas de sentimientos (cuando se acercan a la acción con arreglo a valores), prescinden del resultado y se centran en la afirmación misma de los valores y en la expresión del sentimiento, razón por la cual en la Figura 7 se han relacionado con lo que, en otra obra, Weber (2007) ha denominado “ética de la convicción”, aspecto que se retomará en el Capítulo 5.

Con respecto a la acción racional con arreglo a valores, Weber (1979: 20) plantea que está “determinada por la creencia consciente en el valor –ético, estético, religioso o de cualquier otra forma como se lo interprete- propio y absoluto de una determinada conducta, sin relación alguna con el resultado, o sea puramente en méritos de ese valor”. Weber asocia este tipo de acción con los individuos que se

sienten “llamados”, constreñidos por mandatos a él encomendados y frente a los que no es posible sustraerse, tal es el caso, por ejemplo, de las experiencias místicas o religiosas o de la participación en asociaciones cerradas tipo secta. Es por esa razón por la que Weber destaca que aquí la acción del agente prescinde del fin o del resultado, pues, el sentido mentado se circunscribe a la acción misma. Advierte que la estructura valorativa también se emplea en los casos en que, en la acción racional con arreglo a fines, al agente se le presentan dicotomías o dudas con respecto a las consecuencias derivables de los resultados o con respecto a los medios a elegir para satisfacer sus fines: una reiteración más acerca de que las tipologías de la acción son ideales y que en el nivel empírico suelen presentarse indiferenciadamente.

Con respecto a este tipo de acción, la acción con arreglo a valores (y, en forma semejante, para las dos tipos anteriores), es necesario aclarar que el énfasis en la acción misma y no en la finalidad, sólo significa que la acción del agente no se orienta por el resultado, esto es, que no realiza cálculos de expectativas de éxito frente al resultado, pero en ningún caso significa que esta acción carece de él, pues, toda acción humana produce resultados en el agente o en otros, comporta consecuencias previsibles o no previsibles.⁹⁵

La acción racional con arreglo a fines (en los sucesivo, ARAF) es, a nuestro juicio, el tipo paradigmático de la acción en la perspectiva weberiana (recuérdese la observación de Habermas acerca de que los otros tipos de acción pueden considerarse como “desviaciones” de la acción racional con arreglo a fines). En esta acción (y, por semejanza, en las anteriores) es posible diferenciar por lo menos cuatro elementos que Weber no hace explícitos: los *motivos* o justificaciones que preceden a la acción, que bien pudieran dar respuesta a la pregunta “por qué”; la

⁹⁵ Es esto a lo que en el contexto de la actividad empresarial (Capítulo Segundo) se ha hecho referencia como “externalidad”.

finalidad o propósito de la acción, esto es, el “para qué”; los *medios* a emplear (“cómo”, “con qué”, “a través de qué”) de modo que satisfagan la expectativas en las cuales convergen el motivo y la finalidad; y, finalmente, el *resultado* esperado con una anticipación de las consecuencias que en el agente o en otros individuos pueda generar. La exposición que en diferentes lugares de “Economía y Sociedad” realiza Weber, permiten la desagregación de la ARAF en esos cuatro aspectos. Adicionalmente, el hecho de que en la acción con arreglo a valores haya admitido Weber su énfasis en la acción misma y no en la expectativa de los resultados, significa que temporalmente la acción puede desagregarse en tres momentos: antes, durante y después (Figura 8).

Figura 8. Elementos y momentos de la acción racional con arreglo a fines

ANTES		DURANTE	DESPUÉS
Motivo	Finalidad	Medio	Resultado/consecuencia
Aspecto interno		Aspecto externo	

Fuente: elaboración propia.

El reconocimiento de la temporalidad de la ARAF es muy importante para la comprensión de la historicidad del ser humano, al punto que Wenceslao González (1996)⁹⁶ no duda en asumir la acción como el objeto de estudio de la Historia, como la comprensión de su naturaleza social (incluidas las instituciones de socialización). No es difícil, entonces, aceptar en la temporalidad de la acción un característica que

⁹⁶ “Cabe, pues, afirmar que el cometido primordial del historiador consiste en captar el *cambio* generado por las *acciones* humanas en el tiempo. Tales acciones se dan en el marco de una sociedad en movimiento, de modo que las acciones, los sujetos que las realizan y la sociedad donde tiene lugar poseen la característica de la historicidad. Así, cada acción humana social está abierta a nuevas posibilidades cuya actualización enriquece al sujeto que la hace y a la sociedad en la que se enmarca”. (González, 1996: 41).

debe identificar siempre un historiador: el proceso (González, 1996: 93), el carácter dinámico y cambiante de los agentes de la acción y de las instituciones y estructuras en que se realizan y que, a fuerza de las realizaciones de esos agentes, se preservan, se modifican, se transmutan en otras o desaparecen.

Abstraída de las estructuras o las instituciones en que se ejecuta (y que es de interés para los historiadores –y para los sociólogos), en sí misma, en su dimensión micro, la ARAF tiene un carácter procesual. En virtud de la racionalidad que a esta acción otorga Weber, el sujeto agente concibe un motivo, determina un objetivo (o a la inversa: concibe una meta y la justifica) y planifica: decide los medios (herramientas, instrumentos, espacios, tiempos y colaboradores) con los cuales ha de consumir su propósito. Este es un proceso consciente y deliberado del agente u agentes, de ahí que Elskamp (1996: 199) lo refiera como el “aspecto interno” de la acción, para diferenciarlo de la ejecución misma, el “aspecto externo”, visible y materializado como resultado para el agente mismo o para otros individuos.⁹⁷

Weber (1979: 20) caracteriza la ARAF como aquella acción “determinada por expectativas en el comportamiento tanto de objetos del mundo exterior como de otros hombres, y utilizando esas expectativas como “condiciones” o “medios” para el logro de *fin*es propios racionalmente sopesados o perseguidos”. De acuerdo con esta definición, resulta determinante en la comprensión de la ARAF el momento previo a la acción misma, esto es, la consciencia en las expectativas de la acción, la elegibilidad de medios y fines y la previsión de las consecuencias⁹⁸. Weber anota que, incluso si el agente pone énfasis en la elección de los medios (en función de los

⁹⁷ Los cuales se denominan, para el caso de la acción empresarial u organizacionalmente mediada, interesados o afectados: *stakeholders*.

⁹⁸ Este trabajo previo a la acción que realiza el agente ha dado lugar, entre otras, a las teorías de la elección racional, objeto de análisis por parte de Nozick y Bunge, como se presentará más adelante.

fines), estaríamos ante un “tipo” de ARAF, pues, aún en esta modalidad la labor intelectual previa a la acción sería constante.

La estructura conceptual que teje Weber alrededor de la ARAF (la “metateoría”, para reiterar la expresión de Habermas antes citada) le sirve de soporte a la justificación de la acción racional económica (con arreglo a fines de utilidad), el tipo de acción en el cual el agente hace énfasis en los medios. Bien podría afirmarse que la acción económica posee una sola finalidad, la maximización de utilidades, razón por la cual los medios (su elección, su depuración) se convierten en la condición de satisfacción de esa finalidad, ciertamente el objetivo dominante de la organización empresarial⁹⁹. De acuerdo con esto último, la evaluación de la acción económica se ha circunscrito sólo a dos valores dicotómicos, en el contexto de una lógica bivalente: éxito-fracaso, eficiencia-ineficiencia, maximización de la utilidad-minimización de los costes. Y se ha convertido, en el lenguaje de Castoriadis, en la “significación imaginaria social” por excelencia de los empresarios y de los planificadores de la política económica, significación imaginaria que a su vez traduce una sola aspiración: el crecimiento.

¿Cómo transita Weber de la teoría de la acción racional al análisis de la sociedad capitalista, teniendo en cuenta su reducción de “lo social” a la interacción de individuos? Weber inscribe la acción (que es social en tanto orienta la acción de otros, recuérdese) en su concepto de “relación social”, la cual es definida como “una

⁹⁹ Steinman (1997), admite esta tesis, razón por la cual plantea “los medios” como objeto de estudio de la Ética Empresarial. Por nuestra parte, consideramos reduccionista esta perspectiva y, en cambio, proponemos el examen ético de la intersección de los niveles macro, meso y micro como el objeto de conocimiento que da cuenta de manera integral de la acción empresarial. Por su parte, Mises (2001: 11) considera que la Economía como Ciencia de la Acción Racional se ocupa de los medios, no de los fines: “No pretende [la economía] señalar a los hombres qué metas deben perseguir. Sólo quiere averiguar los medios más idóneos para alcanzar aquellos objetivos que otros, los consumidores, predeterminan; jamás pretende indicar a los hombres los fines a que deben aspirar”.

conducta plural –de varios– que, por el sentido que encierra, se presenta como recíprocamente *referida*, orientándose por esa reciprocidad. La relación social consiste, pues, plena y exclusivamente, en la *probabilidad* de que se actuará socialmente en una forma (con sentido) indicable” (Weber, 1979:20).

Interpretando a Weber (pues, en este punto no es explícito) podría decirse que es en el “aspecto externo” de la acción, en la *performancia* del agente donde, efectivamente, ocurre la reciprocidad con otros agentes, en donde se establece la relación social. Esta reciprocidad no implica, necesariamente, que los diferentes agentes comparten el mismo sentido mentado, ni que el sentido tenga una carga normativa o epistémica (por eso se formula en forma de “máximas”). Significa sólo que los agentes de la interacción hacen explícito el sentido mentado y se orientan por él. También puede ocurrir que no se orientan por él, caso en el cual o no se inicia una relación o se rompe si ya ha sido iniciada.

En coherencia con la metodología basada en tipos ideales abstraídos de conductas medias, Weber también se preocupa por las regularidades en las relaciones sociales y por las condiciones en que se presentan. Weber concibe las “regularidades” como la acción que se repite o se extiende a otros agentes, conservándose el mismo sentido mentado. En la categoría de “regularidades” Weber ubica el *uso*, las *costumbres*, las *situaciones de interés* y el *orden*. El uso, en tanto probabilidad en la regularidad de una conducta, según la constatación evidencial media, se diferencia de la costumbre en su apertura a la novedad, novedad que a su vez es el punto orientador de la acción. La costumbre, por el contrario, es normativa, cerrada a la novedad, y es de adopción voluntaria, pues, nadie está exigido a obedecerla aunque no hacerlo puede significar que su conducta sea calificada como “impropia” por quienes sí la obedecen.

Un uso “duradero” es susceptible de convertirse en costumbre. En contraste, deviene en “situación de interés” cuando empíricamente existe la probabilidad de que los diferentes agentes orienten su acción con arreglo a fines por expectativas similares, de modo que si un agente no se guía por la situación de interés provocará resistencias o consecuencias no deseadas, que a la postre pueden contrariar sus propios intereses. Como puede apreciarse, los límites entre uso, costumbre y situación de interés son muy difusos y fluidos, por lo que resulta difícil describir el ámbito de cada uno. Más difuso se torna si asociamos costumbre con acción racional con arreglo a valores, pues, en este caso, el valor se afirma como consecuencia del proceso de la consciencia sobre la tradición. Y si entendemos el uso como conducta probabilísticamente regular, será harto difícil diferenciar, en un uso estable, la costumbre de la situación de interés; en otras palabras, de una costumbre incluso pueden derivarse “expectativas de comportamiento similares”, que es como define Weber la “situación de interés”.

La opacidad en los límites entre el *uso*, la *costumbre* y la *situación de interés*, resulta justamente de la tentativa de analizarlos separadamente. Con base en Berger y Luckman (1999), a propósito de la caracterización sociológica de la institucionalidad, preferimos ensayar una diferenciación entre hábitos, costumbres e instituciones. Los hábitos, decíamos, son acciones repetidas por una persona que, en la medida en que sean eficientes en torno a la solución de necesidades de subsistencia y de existencia, se convierten en referente para el grupo, pues adquieren el estatuto epistémico de “verdad” (sobre la praxis específica) y el estatuto normativo (“moral”) al convertirse en criterio de autoridad y de comportamiento grupal. Una costumbre es un hábito colectivizado y, a diferencia del hábito, suma un nuevo elemento al

epistémico y al moral: el elemento “físico”¹⁰⁰ (la infraestructura, la edificación) en el cual se materializa la costumbre en forma de institución.

Habría que hacer un ejercicio investigativo que permita rastrear el camino inverso, es decir, partiendo de las instituciones, examinar sus componentes infraestructural, moral y epistémico, hasta llegar al hábito como acción repetida. Quizás pueda probarse que las acciones que se realizan hoy en las instituciones puedan estar muy distantes de las condiciones en que se hicieron posibles, o que en ellas prevalece el carácter normativo sobre el epistémico y que el normativo ha cedido a la formalidad de la norma jurídica. O quizá pueda probarse solamente el carácter histórico de la costumbre, lo cual quiere decir que nace, permanece, se renueva o desaparece y que, en esta dialéctica, los “usos” weberianos pueden tomar la forma de “acciones repetidas” con base en las cuales se generan expectativas comunes (“situaciones de interés”). En el estricto contexto de Weber, puede interpretarse que la situación de interés actúa como bucle entre el uso y la costumbre, y puede interpretarse, además, que en ese tránsito la dificultad de establecer los límites entre uno y otro se explica porque en la acción acaecen (simultáneamente) motivaciones axiológicas y afectivas (presentes en la costumbre) y expectativas de eficiencia presentes en los usos y las situaciones de interés, esto es, en la ARAF y en la acción económica.

Los usos, costumbres y situaciones de interés además de regularidades en el sentido de la acción, generan estabilidad. Sin embargo, la estabilidad en estos casos es menor que cuando la acción se realiza en el contexto de un “orden” cuya validez se impone coactivamente al agente. El orden, las garantías de su legitimidad y las

¹⁰⁰ Berger y Luckman prefieren, en lugar de “físico”, al lado de los componentes epistémico y moral- normativo, el adjetivo “ontológico”. Este adjetivo no lo usamos aquí para evitar ambigüedades en el significado, ambigüedades resultantes de la carga metafísica del significante “ontológico”, cuando justamente el sentido al que se refieren Berger y Luckman es el de Institución como hecho físico, como infraestructura.

condiciones de validez de esa legitimidad, constituyen el punto de llegada de Weber, cuyo punto de partida se origina en las tipologías de la acción social. La racionalidad de la acción no es garantía del orden social e institucional, tampoco la costumbre ni las expectativas racionales características de las situaciones de interés. La racionalidad de la sociedad consiste en la aceptación del orden, pero tal aceptación empieza en el individuo (la acción es individual, recuérdese) quien en la intimidad le otorga garantías afectivas y axiológicas y quien, además, en las situaciones de interés sopesa las consecuencias externas de sus acciones en ese ordenamiento. Así, el orden social se garantiza en las tipologías de la acción individual y en las relaciones sociales de los individuos en obediencia a “convenciones” (“costumbres válidas dentro del grupo” (Weber, 1979: 28)) y en obediencia al sistema coactivo legal: el derecho.

La legitimidad del orden se funda, pues, en la racionalidad de las relaciones sociales y en la obediencia a las normas legales, dos condiciones admitidas por Weber para garantizar la estabilidad del sentido transferido a las acciones. El círculo argumentativo de Weber se completa con el recurso al “cuadro directivo” quien legítimamente establece unas relaciones de dominación y quien, recíprocamente, es aceptado por los otros agentes como regulador coactivo. Este punto de llegada (que también puede ser de partida), es decir, las relaciones de dominación y su legitimidad, conlleva a entender las acciones individuales en los contextos institucionales “ordenados”. El ordenamiento comunitario, social, empresarial y estatal, obtiene su legitimidad y su validez en la legalidad colectiva que a su vez es respaldada en la intimidad de los agentes y en la exterioridad de sus acciones racionales. El modelo de la ARAF, es decir, la acción económica que se realiza en el seno de las empresas (nivel meso)¹⁰¹ y de las asociaciones empresariales, de esta

¹⁰¹ Weber (1979: 42) define “empresa” (*betrieb*) como “una acción que persigue *fin*es de una determinada clase de un modo continuo”. Y define la “asociación de empresa” (*betriebsverband*)

manera haya en Weber una justificación macro (el ordenamiento social e institucional) y una justificación micro: las tipologías de la acción de los individuos. El cálculo de resultados y de consecuencias característica de la paradigmática ARAF (y de la acción económica), permite ubicar esta tipología de la acción racional en la “Ética de la Responsabilidad” (Weber, 2006), objeto del Capítulo 5.

4.2. Consideraciones sobre la acción humana según Von Mises

Es posible reconocer puntos de coincidencia entre la perspectiva weberiana de la acción y los planteamientos que Ludwig Von Mises (2001) formula en su muy conocida obra “La acción humana. Tratado de Economía”. En primer lugar, la justificación racional de la acción humana, el reconocimiento de su carácter cooperativo social pese a ser de responsabilidad individual; en segundo lugar, la tentativa de explicar la actividad económica en el contexto de la libertad de empresa a partir de la caracterización de la acción humana individual; y, en tercer lugar, en la intención expresa de sentar las bases de una ciencia, la Sociología Comprensiva para el caso de Weber y, para el caso de Mises, la “Praxeología”, ciencia de la acción humana en la que se subsume la Economía. Las diferencias en la concepción de la acción habidas en estos dos autores también son evidentes, razón por la cual se dedica este apartado a la concepción de Mises, aunque prescindiremos de los análisis económicos en sentido estricto, dado el interés ético que origina este trabajo.

En el apartado anterior se presentó el análisis sociológico de la acción en dirección a la fundamentación macro del ordenamiento de la sociedad capitalista, la sociedad

como “una sociedad con el cuadro administrativo continuamente activo en la prosecución de determinados fines”. Esta definición de empresa y de asociación de empresa se corresponde con el nivel meso atribuido a la acción empresarial a lo largo de este trabajo.

que consagra la libertad individual y, por ende, la libertad para realizar actividades económicas. A Mises le asiste una intención parecida, sólo que su análisis de la acción pretende enmarcarlo en la Praxeología de la cual habrán de derivarse consecuencias para la Economía. La historia de las ciencias sociales, posterior a la obra de Mises, mostrará que ha sido justamente la Economía como ciencia autónoma la que ha generado tradición teórica y que, en cambio, la Praxeología no ha logrado consolidarse como ciencia¹⁰². Esta situación, sin embargo, no le resta ni mérito ni importancia a su pensamiento, el cual nos aporta elementos para el logro de la finalidad de este capítulo: la comprensión de la acción humana en general y la comprensión de la acción empresarial en particular, paso previo para la determinación de las coordenadas de la Ética de la Empresa.

Mises cuestiona la tradición de la Economía, especialmente objeta el énfasis de los economistas (de los siglos XVIII y XIX) en los “aspectos económicos de la acción humana”, en la formulación de “una teoría de la riqueza y del dinero”, en suma, en la reducción de la economía a “un segmento del total campo de la acción humana, es decir, los fenómenos del mercado” (Mises, 2001: 3). Su cuestionamiento lo lleva a proponer una ciencia de la acción humana en general o, a la inversa, su propósito de sentar las bases para una ciencia de la acción humana en general lo conduce a la formulación de objeciones a los economistas que lo antecedieron (la primera edición en inglés de la obra de Mises es de 1949). El cuestionamiento no es sólo conceptual (en cuanto a la teoría del valor, por ejemplo) es también epistemológico.

¹⁰² Una visión panorámica de la Praxeología, tanto en la tradición europea (polaca y alemana, especialmente) y en Norte América, puede encontrarse en Juliao Vargas (2002), especialmente en el Capítulo II (P.-p. 45-64). Puede evidenciarse allí como la acción humana ha sido un objeto de conocimiento de interés para diferentes disciplinas, sin embargo, no ha dado lugar a la consolidación de la Praxeología como disciplina autónoma.

En este aspecto, el epistemológico, al contrario de la tradición económica, Mises propone un estudio apriorístico de la acción humana orientado a la determinación de los “tipos ideales” de la acción. La coincidencia con Weber es incluso terminológica, como se aprecia, pero el camino que emprende es opuesto. En efecto, mientras Weber se ocupa de la determinación de tipos con base en “hábitos mentales medios” (promedios estadísticos) y en constantes históricas como línea de base para el cálculo de probabilidades de ocurrencia futura, Mises se aparta de la realidad y funda la Praxeología en postulados que “como los de la lógica y la matemática son *a priori*, son anteriores a cualquier comprensión de los hechos históricos” (Mises (2001: 39). Del carácter *a priori* deriva Mises la universalidad de las características de la acción humana, y esa “derivación” la asume ya como un procedimiento “deductivo”. La Praxeología, así, la presenta Mises como una Ciencia Formal.

El planteamiento epistemológico de Mises no está a salvo de por lo menos dos objeciones. La primera, es una paradoja que la Praxeología (en su aspiración a alcanzar un estatuto de “ciencia”) pretenda sustentarse *a priori*, formalmente, si su objeto de estudio es empírico, aún más, si su objeto de estudio es “la acción humana”, el ámbito en que por excelencia se expresa “la humanidad”. La segunda, una ciencia formal es “formal” justamente por su distanciamiento con los hechos, su estructura deductiva es interna, inherente a su arquitectura proposicional; Mises, reconoce esta característica de los sistemas deductivos, sin embargo, es en el plano empírico (y no en el proposicional, teórico), en el que encuentra apoyos, pues, en la realidad el individuo elige los medios como consecuencia (deductiva) de los fines que se propone. Ve el carácter deductivo, también, en el hecho de que “nos resulta incomprendible todo razonamiento prelógico o metalógico [pues] somos incapaces de concebir un mundo sin causalidad ni teleología” (Mises, 2001: 43). Afirma, en este mismo sentido, que “el conocimiento humano viene condicionado por la

estructura de nuestra mente” (Mises, 2001: 44), razón por cual considera que si es lógica nuestra mente (y en la acción el ser humano se guía por ella), entonces la Praxeología es una ciencia lógica, *a priori*. Este apriorismo tiene una utilidad práctica, en las relaciones económicas, véase el siguiente apartado:

No existe actuación alguna en la que no concurren, plena y perfectamente, las categorías praxeológicas. Es impensable un actuar en el cual no sea posible distinguir y separar medios y fines o costes y rendimientos. Nada hay que se ajuste sólo aproximada o imperfectamente a la categoría económica del intercambio. Sólo hay cambio o no-cambio (...) Si nuestra mente no dispusiera de los esquemas lógicos que el razonamiento praxeológico formula, jamás podríamos distinguir ni apreciar la acción. Advertiríamos gestos diversos, pero no percibiríamos compras ni ventas, precios, salarios, tipos de interés, etc. (...) Para comprender qué es el dinero, es preciso tener la categoría praxeológica de medio de intercambio.” (Mises, 2001: 48-49).

Los planteamientos epistemológicos de Mises para justificar la Praxeología como ciencia de la acción humana son incipientes¹⁰³, de hecho, en este aspecto suele ser más afirmativo que argumentativo, y prescinde de apoyos en la tradición teórica sobre la epistemología de la ciencia. Lo único que pretende destacarse aquí, no obstante, es la similitud con Weber, es decir, ambos intentaron sentar las bases de una ciencia centrada en el estudio de la acción humana, la Sociología Comprensiva para el caso de Weber, la Praxeología para el caso de Mises. Ambos autores se percatan de la complejidad de la acción humana como objeto de conocimiento,

¹⁰³ Obsérvese, de paso, la confusión de Mises (2001: 54): La praxeología parte en sus investigaciones, no sólo de la actuación del individuo, sino también de la acción individualizada. No se ocupa vagamente de la acción humana en general, sino de la acción realizada por un hombre determinado, en una fecha determinada y en un determinado lugar. Desde luego, la praxeología prescinde de los accidentes que puedan acompañar tal acción, haciéndola, en esa medida, distinta de las restantes acciones similares”. Las negritas no hacen parte de la cita original, se emplean aquí con el propósito de mostrar el carácter inductivo y generalizador de la Praxeología, pese a que Mises insista en su carácter apriorístico y deductivo.

susceptible de estudiarse desde perspectivas teóricas diferentes, pero uno y otro confluyen en que el componente económico de la acción es determinante de las relaciones sociales, razón por la cual sustentan en la teoría de la acción humana el ordenamiento de la sociedad basada en la economía del libre cambio, sujeta a las dinámicas del mercado.

Apartados ya de las consideraciones epistemológicas, entre Mises y Weber es posible establecer una semejanza en el reconocimiento de la “elegibilidad” como determinante de la acción humana. El individuo elige, está facultado para tomar decisiones, es libre. Además, es consciente de sus decisiones, sopesa fines y medios, calcula resultados. En ambos autores se reconoce implícitamente la libertad de elección, sin embargo, a diferencia de Weber, para Mises a toda acción humana le es inherente la racionalidad, incluso afirma que es un pleonasma la expresión “acción racional”, por eso es enfático en caracterizar la acción humana como una relación lineal entre motivos, medios y fines [Figura 9], lo cual supone la existencia de una relación causal y temporal entre esos tres componentes: el motivo es anterior a la acción y su causa, los medios empleados son consecuencia de los fines que el agente se propone conseguir. “La acción humana –dice Mises (2001: 15)– es una conducta consciente, movilizadora voluntad transformada en actuación, que pretende alcanzar precisos fines y objetivos”.

Figura 9. Linealidad de la acción individual en Mises

Momento causal previo →	Momento consecuencial posterior	
Elección (motivo-medio-fin) →	Empleo del medio →	Obtención del fin (éxito-fracaso)
Subjetividad (escala de valores)	Objeto de estudio de la Praxeología	
Aspecto interno →	Aspecto externo	

Fuente: elaboración propia.

El componente previo de la acción (la elaboración consciente para la determinación del motivo, la elección del medio y los fines) se corresponde con los atributos que Mises reconoce en el ser humano. ¿Qué características del ser humano se evidencian en sus acciones? En primer lugar, la capacidad de darse fines; en segundo lugar, la disposición (racional) para identificar los medios; en tercer lugar, la voluntad de perseguirlos; en cuarto lugar, su permanente búsqueda de situaciones que le procuren satisfacción (bienestar) en respuesta a las situaciones espacio-temporales que le procuran insatisfacción (malestar)¹⁰⁴. La búsqueda de satisfacción como respuesta a la insatisfacción es el móvil de toda acción, ese es el principio de la acción en Mises, lo cual coincide simétricamente con los postulados de Mill en relación con la búsqueda individual de la felicidad o la utilidad característica del individuo libre.

En contraste con Mill, a Mises no le preocupa la satisfacción o felicidad del individuo, ni la del mayor número, ni las condiciones materiales que la hacen posible. A Mises le interesa sobremanera la determinación formal de la acción individual; en la búsqueda de esta determinación encuentra, como rasgo común a los individuos, la responsabilidad individual de la acción siempre en función de la propia satisfacción individual. Los fines de los individuos suelen ser diversos, reconoce, lo cual hace imposible determinar materialmente la satisfacción (bienestar o felicidad) de los individuos, por eso a la Praxeología le corresponde el examen de los medios empleados por los agentes en función de la obtención de la felicidad y no el examen de las características de la felicidad misma:

¹⁰⁴ Estas características las lleva Mises (2001: 19) hasta el extremo: “El ser que vive bajo estas condiciones es un ser humano. No es solamente *homo sapiens*, es *homo agens*. Los seres de ascendencia humana que, de nacimiento o por defecto adquirido, carecen de capacidad para actuar (en el sentido amplio del vocablo, no sólo en el legal), a efectos prácticos no son seres humanos. Aunque las leyes y la biología los consideren hombres, de hecho carecen de la característica específicamente humana.

La praxeología trata de los medios y los sistemas adoptados para la consecución de los fines últimos. Su objeto de estudio son los medios, no los fines. En este sentido hablamos del subjetivismo de la ciencia general de la acción humana; acepta como realidades insoslayables los fines últimos a los que el hombre aspira en su actuar; es enteramente neutral con respecto a ellos, absteniéndose de formular juicio valorativo alguno. Lo único que le preocupa es determinar si los medios empleados son idóneos para la consecución de los fines propuestos. Cuando el eudemonismo habla de la felicidad y el utilitarismo o la economía de la utilidad, estamos ante términos que debemos interpretar de un modo subjetivo, en el sentido de que mediante ellos se pretende expresar aquello que el hombre, por resultarle atractivo, persigue al actuar. El progreso del moderno eudemonismo, hedonismo y utilitarismo consiste precisamente en haber alcanzado tal formalismo, contrario al antiguo sentido materialista de dichos modos de pensar.” (Mises, 2001: 27).

El momento previo a la acción es de mucha importancia en la caracterización de Mises. Hay que tratar de ubicar al individuo en una situación espacio, temporal y social específica, en un contexto. Este contexto precede a la vida individual y la determina. Eso significa que históricamente lo social precede a la conducta individual la cual a su vez puede orientarse en arreglo a la “herencia y al entorno” (Mises, 2001: 56) o puede discordar con ésta. En otras palabras, la tradición es la causa de la acción rutinaria del individuo mientras le reporte satisfacción, en caso contrario, está en el individuo la responsabilidad de elegir los medios que le permitan superar la insatisfacción, pues, “la acción es un despliegue de potencia y control limitados” (Mises, 2001: 84).

La potencia y el control aquí es necesario referirlos a las características de los “*homo agens*” antes señaladas y, también, al hecho de que los satisfactores buscados con la

acción son expresivos de “escalas de valor” implícitas en la elección misma. Para Mises, la elección de fines presupone el ejercicio de una valoración previa a la acción; por eso define el valor como “la importancia que el hombre al actuar atribuye a los fines últimos que él mismo se haya propuesto al actuar” (Mises (2001: 115)). Dicha escala de valoración es posible conocerse *a posteriori*, no *a priori*, esto es, se deriva del objetivo logrado (éxito), razón por la cual no puede entenderse (la escala) como existente independientemente de los individuos, pues, si tuviese una existencia autónoma, se convertiría en un parámetro de acción de los individuos y la daría a la Praxeología (por consecuencia) una tonalidad prescriptiva moral. La escala de valores es subjetiva, se retrotrae a la acción consumada, expresa que, al elegir, los individuos tienen preferencias de ciertos bienes para satisfacer ciertas necesidades en contextos específicos. La praxeología no discurre sobre las escalas de valores individuales, sólo se percata de su presencia causal; a la praxeología le interesa el medio empleado en relación con el fin buscado, si le interesase la escala de valores, dejaría de ser ciencia *a priori* y formal.

La potencia y el control desplegados en la acción también tienen que ver con las condiciones que el contexto le ofrece al individuo y específicamente con la determinación de los medios. El individuo elige los fines, pero debe convertir en medios los bienes que el entorno social y material le presenta. La racionalidad del individuo y de su acción, en la perspectiva de Mises, puede definirse como la adecuación de las “cosas” a los fines. Una cosa convertida en medio (previo ejercicio racional) alcanza para el individuo el estatuto de medio. Así, por sí mismas las cosas no son medios, requieren la agencia de un individuo que las emplea (medio) para satisfacer un fin: una necesidad o un deseo. Justamente en este punto centra Mises sus aportes a la ciencia económica, pues, según Huerta (2001: xlv - xlv), dota a la Economía Contemporánea del impulso que requería para el estudio de “los procesos dinámicos de coordinación social”, los cuales, a diferencia de la perspectiva de los

economistas neoclásicos, se explican no en términos de funciones de oferta y demanda (que en tanto “funciones” suponen la existencia de regularidades en medios y fines, de modo que la investigación económica se reduciría a la búsqueda de las condiciones técnicas de maximización) sino en términos de la variabilidad en los medios y fines (y la consecuente y permanente información incompleta), y en su multiplicidad, que explica Mises con su concepto de “función empresarial”: la capacidad individual para generar fines y medios para satisfacerlos, los cuales, de manera indirecta, conducen a la coordinación social de los procesos económicos.¹⁰⁵

La coordinación social supone procesos de intercambio, bienes y servicios a intercambiar, satisfacciones, utilidades y valoraciones. Desde luego, también supone individuos cuyas acciones se coordinan espontánea o coactivamente. Aún en el caso de las interacciones sociales, el punto de partida sigue siendo la acción individual, la satisfacción de deseos o necesidades individuales. Los deseos y necesidades se satisfacen con bienes de consumo o con bienes de producción. La productividad es a su vez una finalidad de una acción que se concreta en bienes requeridos por individuos para satisfacer deseos o necesidades.

¹⁰⁵ Huerta de Soto (2001: xlvi – xlvi), en su Estudio Preliminar a “La acción humana” se refiere a este punto en los siguientes términos: “(...) el problema económico fundamental no es de naturaleza técnica o tecnológica, como suelen plantearlo los economistas matemáticos del paradigma neoclásico, al suponer que los medios y los fines están “dados”, así como que es constante el resto de toda la información necesaria, planteando el problema económico como si se tratara de un mero problema técnico de maximización. Es decir, el problema económico fundamental no es de naturaleza técnica ni de maximización de una función objetiva “conocida” y constante, sometida a restricciones también “conocidas” y constantes, sino que, por el contrario, es estrictamente económico: *surge cuando los fines y los medios son muchos, compiten entre sí, el conocimiento en cuanto a los mismos no está dado ni es constante, sino que se encuentra disperso en la mente de innumerables seres humanos que continuamente lo están creando y generando ex novo y, por tanto, ni siquiera se pueden conocer todas las posibilidades alternativas existentes, ni las que se vayan a crear en el futuro, ni la intensidad relativa con que se quiera perseguir cada una de ellas.* Quizá la aportación más importante y fructífera de Mises a la Ciencia Económica consista precisamente en la definitiva erradicación de esta errónea concepción de nuestra Ciencia como una mera técnica de maximización”.

Nótese el círculo argumentativo de Mises: el individuo “A” busca medios (bienes) para satisfacer sus fines; si un bien de consumo satisface el fin de “A” y si ese bien está en posesión de “B”, entre “A” y “B” se establece una relación de intercambio. ¿A qué está dispuesto a renunciar “A” para obtener el bien de “B”? A este “renunciamiento” Mises lo denomina “coste”, precio, luego, la coordinación del mercado se da como consecuencia de las preferencias del individuo y de la ordenación en su subjetiva escala de valoración de los bienes¹⁰⁶. Por vía de este razonamiento, Mises llega a las nociones de ganancia, pérdida, lucro y a la “ley de los rendimientos crecientes”, conceptos éstos que trascienden nuestros propósitos. Sí, en cambio, es de nuestro interés enfatizar en que Mises deposita en la acción individual (y en la valoración subjetiva del medio) todo el peso de las interacciones sociales, al punto de considerar “la sociedad [como una] acción concertada (...) Las acciones que han realizado la cooperación social y que de nuevo la realizan a diario no tienden a otra cosa que a cooperar y colaborar con otros para alcanzar determinados fines concretos. Ese complejo de relaciones mutuas creado por la acción recíproca de los individuos es lo que se denomina sociedad.” (Mises, 2001: 173).

¹⁰⁶ Gray reconoce esta consideración de Mises para enfatizar el equívoco de la Economía al pretender estructurarse como ciencia de los recursos escasos. Al contrario, afirma Gray (1994: 107 – 108) “La economía, entendida correctamente, es la asignación de recursos de una organización (...) La asignación de recursos dentro de una organización, plantea el problema tradicional y erróneamente concebido como el problema central de la teoría económica, de utilizar recursos escasos con un máximo de eficiencia/costos (...) En la Catalaxia –la vida económica de diversas organizaciones en una sociedad global– no existe una jerarquización convenida de los fines, y no hay una instancia con autoridad para asignar los recursos (...) El problema central de la Catalaxia, y de la teoría económica entendida correctamente, es *la división del conocimiento en la sociedad*, es decir, cómo lograr que el conocimiento, disperso y repartido entre millones de agentes económicos, pueda volverse accesible a muchos. Este es el verdadero papel del proceso del mercado: no el de economizar los medios escasos destinados a fines conocidos, sino más bien el de generar, por medio del mecanismo de precios, información sobre la manera en que los agentes económicos, desconocidos entre sí, puedan alcanzar de la mejor forma sus propósitos, igualmente desconocidos. La función del mercado consiste, por tanto, en un procedimiento de indagaciones para identificar y transmitir a otros los datos acerca de la estructura infinitamente compleja de las preferencias y recursos de la sociedad”.

La sociedad es, pues, un sistema fruto de acciones individuales cooperativas. Si diacrónicamente la sociedad antecede al individuo, se sigue que prepara a los individuos para la realización de acciones (satisfacción de necesidades y deseos) cooperativas. De esta manera, los atributos que hacen del agente un “ser humano” capaz de realizar acciones, se expresan también en su capacidad para elegir las acciones orientadas a la cooperación. La racionalidad de los individuos, entonces, los conduce a la elección de fines que no menoscaben la cooperación social y que, al contrario, la afirmen.

La cooperación implica reciprocidad y sincronismo. El intercambio de bienes y servicios cara a cara (entre “A” y “B”), de reciprocidad en el beneficio para cada agente, lo emplea Mises como ejemplo para explicar, por generalización (¿inductiva?), lo que ocurre en una sociedad con multiplicidad de agentes. El ejemplo de la reciprocidad entre “A” y “B” sirve para ilustrar el carácter sincrónico y mutable de los elementos de la acción; así, lo que para “A” es un medio a través del cual se satisface una necesidad o deseo, para “B” en su momento fue un fin productivo. Para los individuos, los bienes adquieren en un momento el papel de medios y en otro momento el papel de fines¹⁰⁷. Los fines mismos en ocasiones se comportan como fines intermedios, fines subordinados a otros más generales (la titulación académica, por ejemplo, es al mismo tiempo un fin transitorio y un medio para competir por un empleo de remuneración media, y éste último un medio de mejora de la capacidad adquisitiva, etc.). El hecho de que, entre agentes, los mismos

¹⁰⁷ Nunca puede haber sincronismo entre dos acciones de un individuo, ni una escala de valoración aplicable a dos acciones, pues, si se aplicara a dos acciones distintas (así sean del mismo individuo) lógicamente perdería su carácter subjetivo, se la admitiría como preexistente a la acción. En el contexto de Mises, este aserto con respecto a la escala de valor también es aplicable a la defensa de la racionalidad de la acción, en casos en que en una primera acción un individuo prefiera B, como consecuencia de preferir A sobre B y B sobre C; mientras que en una segunda acción semejante prefiere C sobre B. Lo que sí es lógico y constante es que en toda acción la escala se orienta en la preferencia del mayor valor sobre el menor valor.

bienes suelen adoptar papeles distintos, significa que las acciones de los diferentes agentes son sincrónicas, cada una intrínsecamente obedece a coordenadas internas causa-efecto y espacio-tiempo, pero son susceptibles de incorporar (o incorporarse a) las coordenadas causa-efecto de otras acciones.

¿Puede fundarse la cooperación sólo en función de los atributos humanos de los agentes y en la predisposición al renunciamiento de sus apetencias? Piénsese, por ejemplo, en sociedades de mediados del Siglo XX integradas por individuos residentes en ciudades de más de un millón de habitantes (las llamadas, en sociología urbana, “ciudades millonarias”, de las cuales había ya varias en el tiempo de Mises) o en ciudades de finales de ese mismo Siglo de más de cinco millones de habitantes (las “megamillonarias”, como se las denomina hoy)¹⁰⁸, con individuos ejerciendo su “función empresarial”, buscando cada uno satisfacer sus necesidades o apetencias. En ese escenario, la complejidad y pluralidad de las acciones simultáneas hace que todas individualmente tengan la probabilidad (baja, media o alta) de ser sincrónicas con respecto a los componentes de la acción de otro agente. Y también la probabilidad de que la elección de un medio por parte de un individuo (consciente o inconscientemente) al tiempo que sirve exitosamente a sus objetivos propios, puede tener efectos contrarios a la cooperación social. Mises no es explícito en la consideración de la realidad que evocan estos ejemplos, sin embargo, cuatro

¹⁰⁸ “En el primer quinquenio del siglo XXI las ciudades de más de un millón de habitantes sumaron más de cuatro centenas y su población había rebasado los 1.400 millones de habitantes (más que la población mundial al inicio del siglo XX). Pero ¿en dónde se localizan? Del total de 438 ciudades millonarias, listadas en Brinkhoff (<http://www.citypopulation.de/World.html>), la mayoría corresponde a países subdesarrollados o en desarrollo. De esas, 201 se encuentran en Asia y 122 en el continente americano (...). Las 63 ciudades de cinco y más millones de habitantes suman en conjunto 637 millones, lo que significa que cerca de 10% de la población mundial reside en alguna de estas megaciudades, o lo que es lo mismo, en éstas se concentra uno de cada diez habitantes del planeta. Destacan 35 ciudades de más de ocho millones de habitantes que en total albergan más de 500 millones de habitantes. En Asia se localizan 20, en África dos, 10 en América y las tres restantes en Europa. De éstas, hay 25 grandes urbes de diez millones de habitantes y más: ¡Verdaderas megaciudades!”. Graizbord (2007: 126, 128).

conceptos suyos parecen implícitamente hacer alusión a ella: la cooperación basada en los vínculos contractuales, la división social del trabajo, la incertidumbre y la cooperación basada en el orden social a su vez garantizado por procedimientos coactivos.

El sincronismo deseable de la acción es el acordado entre agentes. El acuerdo genera “cuerpos sociales”, eficiencia cooperativa. Su propósito es similar al de la acción individual: producir satisfacción individual. El eco de Smith resuena en el planteamiento de Mises (2001: 233): “El hombre da a otros para a su vez recibir de ellos. El sujeto sirve a los demás con miras a ser en cambio servido por ellos”. De esta mutualidad en los beneficios se legitima la cooperación social. El individuo coopera porque de la cooperación se beneficia, bien mediante mutualidad “simétrica” o bien mediante una mutualidad “asimétrica”. En el primer caso, se trata de un acuerdo formal voluntario o informal y voluntario, en el que el beneficio es recíproco para los dos agentes ($A \leftrightarrow B$); mientras en el segundo caso hay una relación “hegemónica”, de subordinación ($A \rightarrow B$) derivada de un vínculo contractual jefe-trabajador o gobernante-subordinado.

El trabajo acordado entre dos agentes es considerado por Mises como un “medio” del cual se deriva mediatamente un “salario” e inmediatamente una “satisfacción íntima” (Mises (2001: 164),

(...) sin embargo, no se puede generalizar al hablar de trabajo humano. Sería un grave error desconocer que los hombres, y consecuentemente su respectiva capacidad laboral, son diferentes. El trabajo que un cierto individuo es capaz de realizar convendrá más a determinados objetivos, mientras para otros será menos apropiado, resultando, en fin, inadecuado para la ejecución de terceros cometidos. Una de las deficiencias de los economistas clásicos fue el no prestar la debida atención a este hecho al formular sus teorías entorno al valor, los

precios y los tipos de salarios. Pues lo que los hombres suministran no es trabajo en general, sino clases determinadas de trabajo. (Mises (2001: 160).

Las determinadas clases de trabajo productoras de salario o de satisfacciones íntimas y no “el trabajo en general”, en la exposición de Mises se explican con el recurso a las diferencias biológicas entre los seres humanos, diferencias debidas a razones de herencia. Las diferencias biológicas pueden entenderse como capacidades específicas para la realización de determinado tipo de labores, luego, la diversidad productiva de bienes para la satisfacción de la diversidad de finalidades humanas, precisa a su vez del recurso al trabajo como un medio limitado por razones de herencia biológica. En otras palabras, es mayor la diversidad del trabajo requerido para satisfacer la necesidad de bienes sociales, con respecto a la diversidad de la capacidad de trabajo disponible entre los seres humanos. En consecuencia, en el análisis de Mises, el trabajo constituye el factor productivo primario más escaso entre todos los factores productivos, pues, a todo proceso productivo le es necesario el trabajo¹⁰⁹. La “escasez del trabajo como factor productivo primario, la diversa necesidad de bienes para la satisfacción de necesidades y deseos, y la “función empresarial” (la capacidad de búsqueda de bienes) hacen necesaria la coordinación social. La división social del trabajo es, en este sentido, el gran aporte de la sociedad al individuo, pues le predispone a la cooperación y le permite el ejercicio de su función empresarial. “Mientras el trabajo resulte más fecundo bajo el signo de la división del mismo y en tanto el hombre sea

¹⁰⁹ La totalidad de la capacidad productiva humana sería suficiente si siempre estuviera dinámica. Pero si es cierto que el trabajo reporta mediatamente un salario e inmediatamente una satisfacción íntima, entonces la satisfacción producida por el trabajo también está sometida a rendimientos marginales decrecientes, esto es, en la medida en que las unidades de trabajo se incrementen, reportarán menos satisfacción al agente, con lo cual sería apenas lógico esperar la tendencia a la búsqueda de espacios de ocio y de reducción de la jornada laboral. Ello sumado al hecho de que es necesario al trabajador disponer de tiempos de descanso para recuperar la energía invertida en la jornada de trabajo.

capaz de advertir ese hecho, la acción humana tenderá espontáneamente a la cooperación y a la asociación” (Mises, 2001: 192).

El recurso de Mises a la asociación (en su forma asimétrica: de subordinación jefe empleado, gobernante-subordinado), cierra el círculo de su concepción de la acción y explica implícitamente la obediencia al orden entre una generación y otra, legitimando así la concepción política liberal en oposición a doctrinas “universalistas” y polilogistas (en referencia al socialismo soviético y al nacional socialismo alemán, ambos basados en el determinismo de los factores biológicos y culturales sobre los individuales), en boga en el tiempo en que Mises publicó su obra.

Para Mises, en efecto, la sociedad y el Estado son fruto de la consciencia en los beneficios que reporta la cooperación social, esto es, la división del trabajo y la aceptación racional de ella. Sólo a partir del momento en que el ser humano comprende que su acción individual orientada a la cooperación significa su emancipación de doctrinas universalistas (que imponen códigos de conducta y hacen heterónimo al individuo), la libertad y la autonomía individual se constituyen en el fundamento de la cooperación.

Esta comprensión, sin embargo, no es necesariamente compartida por todos los individuos. La presencia de personas que actúan a nombre de perspectivas universalistas y que pretenden imponer un solo credo, degenera en violencia. La violencia también se presenta cuando individuos no cooperativos con sus acciones generan inestabilidad social¹¹⁰. Pero la inestabilidad no necesariamente se deriva de

¹¹⁰ Llamam la atención los calificativos que emplea Mises para referirse a estas personas: “individuos de estrecha inteligencia”, “de voluntad o fuerza moral débil”, “cortos de inteligencia o débiles en exceso” (Mises (2001: 179). Su defensa del individualismo no le es premisa suficiente para la aceptación de la diferencia individual en los criterios políticos. La paradoja en

que las acciones no sean exitosas, es decir, el éxito de una acción (la obtención de la finalidad) no necesariamente genera cooperación social, debido a la incertidumbre en las consecuencias de las necesidades y deseos satisfechos. Ello se debe a la imposibilidad de prever los impactos de los resultados de las acciones en otros agentes, en virtud del sincronismo de la acción antes presentado y del hecho de que el futuro no es controlable (apenas pueden establecerse probabilidades de ocurrencia de ciertos fenómenos), lo cual quiere decir que los fines de las acciones y, sobre todo, las consecuencias de ellas, no son pronosticables, pues, como afirma Mises (2001: 142) “no hay constancia ni permanencia en las valoraciones ni en las relaciones de intercambio entre los diversos bienes. Todas y cada una de las continuas mutaciones provocan nueva reestructuración del conjunto”.

En ocasión del reconocimiento del carácter imprevisible de la acción o del hecho de que existan individuos que con cuyas acciones no contribuyan a la estabilidad de la sociedad y de las instituciones, se legitima el carácter coactivo de los vínculos contractuales hegemónicos, asimétricos. A ello se debe la afirmación con la cual da Mises el giro completo a su argumentación: “no puede sobrevivir la sociedad si la mayoría no está dispuesta a recurrir a la acción violenta, o al menos a la correspondiente amenaza, para impedir que las minorías destruyan el orden social. Ese poder se encarna en el estado o gobierno” (Mises, 2001:180).

que cae atrapado Mises es evidente: si la acción individual es determinante de la organización social, si cada individuo busca satisfactores diversos y ello es un hecho aceptado socialmente y fundamento de la organización social, se sigue que las ideas políticas concebidas por los individuos son igualmente legítimas, así estas ideas sean universalistas. Lo que sí sería contrario a la concepción política liberal sería la imposición violenta de las ideas políticas. Él mismo lo planteó en los siguientes términos en el mismo lugar inmediatamente antes citado: “La intolerancia, el hacer conversos mediante la espada del verdugo o del soldado, es inherente a cualquier sistema de ética heterónoma (...) La idea de tolerar al disidente comenzó a prosperar sólo cuando las doctrinas liberales quebraron el hechizo del universalismo”.

En forma semejante a la de Weber, la argumentación de Mises tiene el mismo punto de partida y el mismo punto de llegada. Se origina en la caracterización de la acción individual, expresiva de unas características del “*homo agens*” que establece unas relaciones sociales de cooperación, que se abstiene de satisfacer apetitos socialmente no deseables, y que culmina con una aceptación del carácter coactivo del Estado como necesario para el sostenimiento de esa sociedad, es decir, para que, recorriendo el camino en sentido inverso, se legitime la condición liberal expresada en el ejercicio de la “función empresarial”. La legitimidad de la coerción externa, estatal, de acuerdo con lo anterior, la centra Mises en la autoaceptación individual, pues, en caso contrario, la coerción adquiriría el carácter sólo de imposición de obligaciones por vía de la fuerza. Sobre la legitimidad de la coerción externa y de su apoyo en la aceptación individual, afirma Höffe (2008: 168-169):

Una coerción es legítima sólo en caso de que los sometidos a la coerción puedan declarar su consentimiento. Como, de lo contrario, la coerción conserva el carácter de mera violencia, la legitimación no puede proceder de afuera, sino de los interesados mismos. Sin embargo, no es necesario que su consentimiento se dé realmente; basta la *capacidad* de consentimiento. (...) Contar con alguna coerción pública y además definirla para ciertas tareas definidas con exactitud, y, no en último lugar, llevarla a cabo de esta u otra forma, tendría que ser más ventajoso que la renuncia a toda facultad de coerción.

Un par de comentarios finales a la perspectiva de Mises sobre la acción para cerrar este apartado. La perspectiva de Mises adolece de un reduccionismo totalizante y lineal. Mises ve en el individuo el ser que por excelencia establece relaciones de intercambio interesadas, con fines eminentemente individuales. Sólo quien es capaz de orientar estratégicamente su conducta merece el estatus de “ser humano”; es

decir, lo que en Weber es una de las cuatro tipologías de acción, en Mises es la acción total.

Aún dentro de la propia lógica de su teoría, Mises no identifica el carácter flexible y autorreflexivo de la racionalidad humana, esto es, la capacidad que de hecho poseen los individuos para aprender de sus propias acciones. Cuando hicimos referencia a la linealidad de la acción, siempre trazamos la línea en una sola dirección, pues, el planteamiento de Mises no da espacio al individuo para comprender la propia acción a partir de los resultados previsibles y, sobre todo, a partir de las consecuencias no previstas, a menudo, el factor coordinador del mercado (Steinman, 1997: 84). La evaluación de la acción con la dicotomía “éxito-fracaso”, y el hecho de despojar al individuo de una escala de valoración que anteceda a las acciones, no admite la posibilidad del aprendizaje, hecho que sí está presente en la perspectiva weberiana; en virtud de esto, un abordaje de la acción desde el concepto de “competencia” puede estar más cercano de Weber que de Mises.

A ambos autores les une, además, el reconocimiento de la historicidad como una característica de la acción, valga decir, la diacronía de la acción, sin embargo, desconocen la historicidad del sujeto de la acción. Sus perspectivas de la acción sólo aplican para individuos adultos que, paradójicamente, carecen de hábitos de consumo, de interacciones corporativas, de prácticas ciudadanas y de relaciones concretas con la biosfera. Para el caso específico de Mises, el ser humano se reduce sólo a su condición de *homo agens*, los individuos de Mises no sienten, imaginan, construyen obras de arte, se comunican, descansan, construyen sistemas de pensamiento; tampoco ejercen derechos ciudadanos (sólo se constriñen por las prácticas hegemónicas del poder), no experimentan conflictos en sus interacciones, ni practican la filantropía por la filantropía misma.

En nuestro propósito de identificar elementos para caracterizar la acción empresarial como la sinergia entre los niveles meso, macro y micro (límites de la Ética de la Empresa), encontramos que Mises ha reducido al individuo a uno de los componentes de la acción y que, desde allí, ha justificado el nivel macro. Los cuestionamientos a Mises (y a Weber) hasta ahora apenas esbozados, anticipan la necesidad de una conceptualización de la acción más integradora de las diferentes esferas de la condición humana y de las dinámicas societales y culturales que la hacen posible.

Antes, sin embargo, repasemos el giro que la teoría de la acción alcanza en la “Ética Discursiva”, denominación que ha hecho reconocer Apel (1992) para hacer referencia a la Teoría de la Acción *comunicativa* de la cual, como se sabe, es Habermas su más reconocido defensor.

4.3. *Perspectiva comunicativa de la acción humana*

La preocupación por la acción con arreglo a fines (especialmente por la acción económica) y por el despliegue libre de la función empresarial en un contexto económico de coordinación social por el mercado y de control coactivo por parte del Estado, preocupación característica de los dos enfoques revisados, evidencia el olvido (o la infravaloración) de los problemas morales y políticos que fueron motivo de indagación para Kant, Mill y Rawls, sintetizada (en el Capítulo 3) como la tensión individuo–sociedad, objeto de la Ética de la Ciudadanía.

Puede decirse, en definitiva, que los enfoques revisados (en el Capítulo 3) en el marco de la Ética de la Ciudadanía abundan en consideraciones morales y políticas, pero prescinden de consideraciones práctico productivas; en contraste, los enfoques revisados con respecto a la acción humana (en lo que va de este Capítulo 4)

abundan en consideraciones práctico productivas, pero apenas miran de soslayo los problemas morales, antropológicos y políticos. La *Ética Discursiva*, surgida en los años sesenta en Frankfurt, afronta ese contexto; por esta razón, en el intento de caracterizar la acción, recupera la discusión sobre problemas éticos, morales y políticos con el recurso a las “categorías paradigmáticas ‘mundo de la vida’ y ‘sistema’” (Habermas, 1987: 21) y con el reconocimiento de la categoría social por excelencia: la intersubjetividad.

En la categoría “mundo vital” es posible ubicar las consideraciones de Habermas sobre la acción racional y sobre el componente comunicativo inherente a ella, sin el cual no es posible la intersubjetividad. Las distintas formas racionales de la acción que interpreta Habermas en su lectura de Weber, efectivamente se suceden en el mundo de las interacciones cotidianas, en el nivel micro; sin embargo, en la postura de Habermas (en contraste con Weber) tales interacciones no pueden prescindir de las consideraciones morales sobre la buena vida y sobre la justicia que profesan los individuos, ni de las limitaciones normativas (morales, jurídicas, políticas y económicas) establecidas por el contexto en que se realizan (el nivel del “sistema”, el nivel macro). La confluencia de los dos niveles (mundo vital-sistema, micro-macro) en la consideración habermasiana de la acción, explica la orientación moral y política de sus planteamientos, y el énfasis en la comunicación. Esta confluencia está implicada en el proyecto de construcción de una teoría “pragmático trascendental” o “universal comunicativa” de la acción, según las denominaciones de Apel y Habermas¹¹¹, respectivamente, como superación de los vacíos que uno y otro encuentran en la fundamentación trascendental de la moral en Kant.

¹¹¹ Para una discusión sobre la orientación de los alcances de la “ética comunicativa” o “ética discursiva” o “ética dialógica” y sus relaciones con la justificación universal reconstructiva o trascendental, véase Apel (1992) y Cortina (2004). En este apartado, centraremos la discusión en los planteamientos de Habermas (1985, 1987 y 1997).

4.3.1. Racionalización y comunicación

De la lectura de los tipos ideales de la acción en Weber, Habermas desprende por lo menos dos objetos de reflexión: el primero, el problema de la racionalidad de la acción y la “racionalización social”; el segundo, el problema de la comunicación inherente a las tipologías de la acción y sus relaciones con el mundo objetivo, el mundo social y el mundo subjetivo.

Con respecto al primer problema, en la tradición teórica de las Ciencias Sociales (su objeto de estudio y su justificación epistemológica) observa Habermas una progresión en la despreocupación por la fundamentación universal de la práctica, paralela a la explicación del tránsito entre la premodernidad y la modernidad en virtud del proceso de racionalización del mundo vital. En otras palabras, Habermas reconoce un papel protagónico de la racionalidad tanto al interior de las disciplinas – que las conduce al olvido de su preocupación por la justificación universal de la práctica– como en la acción empíricamente considerada. Su desacuerdo, sin embargo, no es con respecto al papel asignado a la racionalidad, sino con la reducción de todo el espectro de la acción a su forma de “acción teleológica”¹¹². Habermas es un defensor del proyecto moderno enclavado en la racionalidad, pero a condición de que se amplíe su perspectiva a todas las formas de la acción,

¹¹² En “Conocimiento e interés”, como se recordará, Habermas reconoce tres tipos de interés en la acción y en las Ciencias: interés de dominio (para las ciencias empírico-analíticas), interés práctico- comunicativo (para las ciencias histórico hermenéuticas) e interés emancipatorio (para las ciencias crítico sociales). Estos tres tipos de interés se satisfacen (aunque no de manera simétrica) con los dos tipos generales de acción: la acción teleológica y la acción comunicativa. Esto es así debido a que intereses y acciones no son excluyentes entre sí, pues, puede darse el caso de estudios empírico analíticos o histórico hermenéuticos que sirven como insumo para el estudio de procesos crítico-sociales conducentes, previo plan estratégico de acción, a mejorar las condiciones de vida de una población. A lo anterior se refiere Hoyos (1996: 198) en los siguientes términos: “(...) *la teoría de la acción comunicativa sólo pretende afirmar que en la comunicación en el mundo de la vida se articulan dichos intereses en los diversos tipos de saberes acerca de la cultura, la sociedad y la persona, en la caracterización de las diversas regiones del mundo: objetivo, social y subjetivo*”.

ampliación de la cual se deriva la comprensión de los procesos comunicativos que le subyacen a la intersubjetividad.

Por supuesto, además del mundo vital micro, la racionalización también ocurre en las ciencias sociales ocupadas en comprender por vía empírica los fenómenos de la interacción humana, esto es, despreocupadas de motivaciones de legitimación universal de los presupuestos de la racionalidad que subyace a su propia dinámica, al estilo de la filosofía clásica. La Economía y la Ciencia Política, por ejemplo, dos disciplinas y dos subsistemas de la sociedad determinantes en la comprensión y avance de la premodernidad a la modernidad, se despreocupan de los problemas universales de fundamentación y se ocupan especialmente en convertirse en disciplinas especializadas, el mismo camino que habían seguido las disciplinas físico-naturales separadas de la Filosofía. Su especialización se expresa, para el caso de la Ciencia Política, más en la preocupación por legitimar el Derecho Formal y el sistema coactivo legal, que en reconstruir los fundamentos de la justicia habidos en las concepciones morales. Algo semejante ocurre con la Economía, disciplina en la cual la especialización se hace manifiesta en la elusión de las cuestiones morales y en su preocupación por el tratamiento empírico de los problemas del crecimiento y la distribución. En resumen, al desprenderse de la Filosofía como saber totalizante de la realidad, la Economía y la Ciencia Política modernas se circunscriben a la explicación de los problemas productivos y normativo-jurídicos en dos subsistemas de la sociedad (Habermas, 1989: 19 y ss.).

Para el caso del tratamiento de las cuestiones políticas y del sistema normativo legal, pese a la ausencia de una fundamentación racional última, Habermas (1997) reconoce como constante a partir del Siglo XVIII la búsqueda de identificación del nexo entre “el estado de derecho y la democracia”, tanto en el ámbito de las realizaciones sociales plasmadas en Constituciones Políticas, como en el ámbito

teórico. El tránsito de organizaciones políticas comunitarias (en las cuales la norma moral es determinante de la intersubjetividad y la socialidad) a las organizaciones sociales (en las cuales la norma moral es colonizada por la norma jurídica), es también el tránsito a la búsqueda de condiciones para el reconocimiento de la legitimidad del derecho positivo por parte de los ciudadanos, esto es, la aceptación de la regulación de la vida de todas las personas, independientemente de su concepción del bien moral. Las cuestiones normativas sobre la buena vida y la interacción quedan resueltas (o suspendidas) por la norma jurídica; así, la sociedad moderna, democrática, defensora de los derechos individuales, legitima el derecho positivo en unas normas que, teniendo carácter coercitivo, son modificables por el legislador político. ¿Cómo, sin embargo, puede otorgarse legitimidad a un sistema normativo que es susceptible de ser modificado por el legislador y cómo pueden los ciudadanos aceptar esta “ambivalencia”?

En este punto es necesario recordar a Kant (1993), particularmente en los tres principios que según él están a la base de una Constitución: i) El principio de libertad de cada individuo; ii) el principio de igualdad de todos los individuos en tanto súbditos de las normas positivas, esto es, en tanto las normas a todos les obligan por lo que a cada individuo le es posible demandar del Estado su poder coactivo frente a individuos que no obedecen las normas; y iii) el principio de co-legislación, es decir, el carácter ciudadano que se deriva del hecho de que los individuos participan directamente de la elaboración de las normas positivas, o indirectamente a través del mecanismo participativo del voto.

Según nuestra interpretación, es al tercer principio kantiano al que indirectamente alude Habermas con su referencia a la “ambivalencia” en la legitimidad del procedimiento de adopción de las normas coactivas. La solución a la ambivalencia se encuentra en que los individuos libremente participan en la adopción de las normas,

214

pero se obligan a su cumplimiento una vez acordadas; de los desequilibrios que *a posteriori* resulten de su aplicación, se deriva el carácter modificable de las normas, esto es, la adopción de normas correctivas de normas anteriores con procedimientos participativos de los ciudadanos similares a los procedimientos seguidos para la adopción de las primeras normas. Las normas positivas, entonces, obtienen su legitimidad del triángulo de relaciones que establecen entre su carácter coercitivo, su modificabilidad y su modo jurídico de producción. “Por lo tanto, desde el punto de vista normativo, existe no sólo una relación histórico-causal entre la teoría del derecho y la democracia, sino un nexo interno y conceptual” (Habermas, 1997: 29).

Las normas positivas del nivel sistémico de la sociedad, en tanto obligan a todos los ciudadanos, invaden el mundo de las interacciones cotidianas comunitarias en las cuales los criterios morales y comprensivos constituían la base de la socialidad y de la producción cultural. Esta “invasión” sumada a la preeminencia de la acción con arreglo a fines (teleológica), terminan por racionalizar el mundo vital. El bien moral comunitario, como consecuencia, queda reducido a la condición de objeto de la tolerancia en sociedades que así se autorreconocen como pluralistas.¹¹³ Y la necesidad de la fundamentación moral última de la razón práctica, a la postre, se sustituye por el pragmatismo racional del derecho y de la economía de libre cambio.

¹¹³ En el pluralismo y la tolerancia verá Gray (2001: 16) los mayores méritos de la sociedad liberal, como sociedad de la coexistencia pacífica de diferentes concepciones morales, no como sociedad que sacraliza un solo modelo político de ordenación de las relaciones sociales: “La variedad de buenas vidas que los humanos son capaces de vivir no pueden ser contenidas en una única comunidad o tradición. El bien para los humanos está demasiado cargado de conflictos como para que ello sea posible. Por la misma razón, la buena vida no puede ser contenida en un único régimen político. Una teoría del *modus vivendi* no es la búsqueda del régimen ideal, liberal o de otro tipo. No es conciliable con el concepto de un régimen ideal. Pretende encontrar un modo en que los diferentes modos de vida puedan convivir en paz. El *modus vivendi* es la tolerancia liberal adaptada al hecho histórico del pluralismo”.

La invasión del sistema en el mundo vital no ocurre sólo a través del derecho positivo, sino también a través de la acción teleológica devenida en paradigma en el mundo de las interacciones cotidianas, en el nivel micro. En efecto, si el derecho positivo consagra el ejercicio de la libertad individual, el sistema económico se dispone de tal forma que la libertad se ejerza asociada a la adquisición de bienes de consumo para la satisfacción de los fines individuales, como ha sido reconocido por Mises. En este marco normativo y económico, la preponderancia de la acción orientada a fines evidencia la racionalización de la sociedad en su conjunto. Así, el ordenamiento social se entenderá como consecuencia de la libertad individual ejercida con criterios racionales bajo el amparo de la formalidad legal (positiva). Y si la acción racional como la entendió Weber necesita valerse de información y conocimiento para que el agente pueda consumir exitosamente sus fines¹¹⁴, o para adecuar los medios a los fines, como lo planteó Mises, entonces, la racionalidad de la ciencia y de la técnica se convierten en el actor final en procura de la conquista racional y definitiva del mundo vital.

En ese contexto, la moral y las especificidades subjetivas del bien moral (incluidas las consideraciones sobre la felicidad) se subsumen formalmente en el derecho liberal. Así las cosas, la cooperación y la integración sociales quedan al amparo del ejercicio de los derechos individuales, y no de los deberes morales, con lo cual se deja sin contestación el interrogante por el equilibrio necesario entre los derechos colectivos y los derechos individuales (este vacío lo había señalado Habermas (1998) en su momento con respecto a la Teoría de la Justicia de Rawls).

¹¹⁴ Sobre la importancia que Weber le da al conocimiento, afirma José Medina Echavarría (Prólogo a Weber (1979: xx): “Para él la acción y la ciencia se exigen recíprocamente. Es decir, la justificación de la ciencia se encuentra en las posibilidades de la *acción* racional, de igual manera a como sólo puede darse la acción responsable si consideramos posible el *conocimiento* racional”.

La ausencia de respuestas a ese interrogante, sumada a los vacíos de fundamentación trascendental de la moral práctica, serán el centro de atención de la teoría de la acción comunicativa, esto es, el segundo problema que Habermas desprende de la lectura de los tipos de acción de Weber, según anunciamos al comenzar este apartado. Repasemos sus principales postulados iniciando con un interrogante guía de la argumentación: si parte Habermas de la teoría de la acción de Weber ¿cómo y por qué desprende de ella un componente comunicativo que luego sirve de fundamento universal de la práctica?

Habermas (1987: 122 y ss.) distingue cuatro tipos de acción, en cada una de las cuales está incardinada la racionalidad: *acción teleológica*, *acción regulada por normas*, *acción dramaturgica* y *acción comunicativa*. Antes de una puesta “en positivo” de estas tipologías de acción, repasemos lo que Habermas entiende por acción:

Llamo acciones sólo a aquéllas manifestaciones simbólicas en que el actor (...) entra en relación al menos con un mundo (pero siempre también con el mundo objetivo). Distingo de ellas los movimientos corporales y las operaciones que se co-realizan en las acciones y que sólo secundariamente pueden llegar a adquirir la autonomía que caracteriza a las acciones, a saber: por inclusión en un juego o en un aprendizaje. Esto es fácil de ver en los movimientos corporales.

Bajo su aspecto de procesos observables en el mundo, las acciones aparecen como movimientos corporales de un organismo. Estos movimientos corporales gobernados por el sistema nervioso central son el sustrato en que se ejecutan las acciones. Con sus movimientos, el agente cambia algo en el mundo. Ahora bien, podemos distinguir los movimientos con que un sujeto interviene en el mundo (actúa instrumentalmente) de los movimientos con que un sujeto encarna un significado (se expresa comunicativamente). Los movimientos del cuerpo causan en ambos casos un cambio físico en el mundo; en el primer caso,

este cambio es causalmente relevante, en el segundo, semánticamente relevante (Habermas, 1987: 139-140).

De acuerdo con la definición citada, la similitud con Weber salta a la vista. Donde Weber habla de “sentido mentado”, Habermas habla de “manifestaciones simbólicas”; donde Weber encuentra una conducta humana en cuanto “hacer interno o externo”, Habermas encuentra una relación del agente por lo menos con el mundo objetivo. El paralelismo también se manifiesta en la diferenciación de la acción con respecto de la estructura física en que se soporta: el movimiento corporal para el caso de Habermas y los procesos psicofísicos para el caso de Weber.

Es cierto que Weber caracteriza de forma decidida la acción racional con arreglo a fines y que, pese a reconocer otras formas de acción (la tradicional, la afectiva y la acción con arreglo a valores) las presenta como subsidiarias de aquella. Para Habermas, en cambio, la racionalidad es determinante en cada una de las formas de acción, tanto en sus presupuestos cognitivos como en sus presupuestos operacionales. Así, mientras para Weber el centro de atención fue la acción racional con arreglo a fines y, por extensión, la acción económica, Habermas parte de esta acción weberiana, introduce un actor no contemplado por Weber (un interlocutor de la acción), agrega una variante a la ARAF (la acción estratégica) y luego centra su atención en la acción comunicativa.

En efecto, Habermas establece un paralelismo entre el éxito o fracaso de la acción racional con arreglo a fines y el carácter de verdad o falsedad de las proposiciones cognitivas. En las páginas iniciales de su Teoría de la Acción Comunicativa (24 y ss.) coloca el ejemplo del Agente “A” que realiza una afirmación p con una intención comunicativa, comparado con una intervención teleológica “B” de un agente para el logro de un fin determinado. En este preciso momento, para justificar la

racionalidad de la acción, introduce en la escena al “Agente Interlocutor” quien inquiere por las pretensiones de verdad de “A” o las pretensiones de éxito de “B”. El carácter racional de la acción de “A” y de la afirmación de “B” consiste en su “susceptibilidad de crítica o de fundamentación” (Habermas (1987: 26). Nótese que a la escena del agente weberiano de la ARAF, Habermas adiciona un actor observador e inquiridor que interroga acerca de los supuestos del éxito de la acción y, por semejanza, interroga por los fundamentos de una verdad cognitiva. El agente de Weber, sin embargo, no explicita las razones de su acción, y en presencia del resultado, lo asume como éxito o como fracaso; realiza interacciones con otros agentes y guiando o dejando guiar su conducta, es cooperativo. Weber, al observar la cooperación en la acción, pone la lente sólo en el aspecto externo de la misma y da por supuesto el proceso comunicativo que la precede o que la sucede.

Figura 10. Elementos y momentos de la acción teleológica

Antes		Durante	Después
Motivo	Finalidad	Medio	Resultado/consecuencia
Aspecto interno		Aspecto externo	
Interlocución A↔B		Interlocución A↔B	

Fuente: elaboración propia.

Afirmábamos con respecto a Weber que el sentido mentado de la acción era comprensible sólo en su dimensión *performativa*, esto quiere decir, que si algún lenguaje caracteriza al agente weberiano es el de la acción misma. El agente de Weber comunica “haciendo”, no estableciendo declaraciones de saber ante ningún interlocutor. Habermas introduce el elemento de saber declarado o justificado, y a diferencia de aquel, en este elemento deposita el carácter racional de la acción (Figura 10). Dice Habermas (1987: 37 – 38) al respecto:

Llamamos, ciertamente, racional a una persona que en el ámbito de lo cognitivo-instrumental expresa opiniones fundadas y actúa con eficiencia; sólo que esa racionalidad permanece **contingente** si no va a su vez conectada a la capacidad de aprender de los desaciertos, de la refutación de hipótesis y del fracaso de las intervenciones en el mundo.

La contingencia subrayada en la cita anterior, desde luego, no le resta al agente ni a la acción su carácter racional. Lo que interesa destacar por ahora es el hecho de que mientras para Weber la racionalidad se deriva de la transferencia del sentido que el agente deposita en la acción, la racionalidad de la acción para Habermas se deriva del ejercicio cognitivo del agente, manifestado en los argumentos que expone acerca de las hipótesis de éxito (previo a la acción) y en las razones que expone acerca del procedimiento empleado en pos del éxito o del fracaso de la acción, una vez realizada. En los diferentes momentos de la acción (antes y después, y, presumiblemente, durante) el ejercicio cognitivo del agente es constante, en eso consiste su racionalidad. En virtud del ejercicio argumentativo del agente ante otro(s) acerca de sus pretensiones de validez (verdad, éxito), la racionalidad deja de ser monológica para convertirse en dialógica, deja de ser subjetiva para convertirse en intersubjetiva¹¹⁵. De esta manera, puede afirmarse que la teoría de la acción comunicativa se deriva de la introducción en la escena weberiana del agente interlocutor ante quien se expone la justificación de las pretensiones de verdad o de éxito de la acción que, en este contexto, es denominada por Habermas como

¹¹⁵ En las empresas en que el conocimiento es determinante de la cadena de valor, y en general en los procesos de planeación y evaluación de la acción, la interlocución aludida es necesaria. En la vida cotidiana, la acción teleológica se evalúa como exitosa o inexitosa en razón del consumo (no en razón de la interlocución) y, como consecuencia, en razón del incremento de beneficios económicos y financieros de la empresa propietaria de la patente del bien consumido. Desde nuestro punto de vista, el interlocutor que introduce Habermas para justificar la racionalidad de la acción, aplica más para acciones corporativizadas, para acciones organizacionalmente mediadas, que para la acción teleológica individual o interactiva.

“acción teleológica” para significar su carácter de acción orientada a un fin o una pretensión: la de ser una acción exitosa en términos del seguimiento de una regla de acción para alcanzar el fin perseguido o la de admitirse como verdadera en caso de tratarse de una proposición sobre algunas de las “regiones” del mundo objetivo, social o subjetivo

Habermas admitirá que la justificación argumentativa de la norma a seguir en la pretensión de éxito de la acción, ciertamente no es necesaria para asegurarle su carácter racional, esto es, la intersubjetividad no tiene que ser necesariamente expresa, pero en todo caso tal justificación argumentativa de la norma está supuesta (ante un interlocutor también supuesto) en la pretensión de éxito. Veamos la siguiente cita corroborativa de la afirmación anterior, especialmente en las negritas que a ese propósito introducimos:

(...) El hablante que hace una afirmación ha de contar con una reserva de buenas razones con las que en caso necesario poder convencer a sus oponentes de la verdad del enunciado y llegar así a un acuerdo motivado racionalmente. En cambio, para el éxito de una acción instrumental **no es menester que el actor pueda también fundamentar la regla de acción que sigue**. En el caso de acciones teleológicas las razones sirven para explicar el hecho de que la aplicación de la regla haya tenido (**o hubiera podido tener**) buen o mal suceso en las circunstancias dadas. Con otras palabras: existe una conexión interna entre **la validez (eficacia) de una regla** de acción técnica o estratégica y las explicaciones **que puedan darse de su validez, pero el conocimiento de tal conexión no es condición subjetiva necesaria para una feliz aplicación de esa regla**. (Habermas, 1987: 28).

En la cita anterior, además de la presuposición del conocimiento de la regla de acción por parte del agente, está implícita la referencia a la distinción de dos subclases de acción teleológica: la *acción instrumental* (que coincide simétricamente

con la acción con arreglo a fines de Weber) y la *acción estratégica*, caso éste en que dos o más agentes coordinan (y cooperan, por lo tanto) su acción para la satisfacción de sus expectativas individuales de utilidad. El hecho de que implícita o explícitamente los agentes rindan o puedan rendir cuenta de los presupuestos cognitivos de las normas que rigen su acción, implica que la acción teleológica se rige por una forma de racionalidad: la cognitivo-instrumental. Esta clase de racionalidad es la que ha imperado no sólo en la producción de conocimiento científico y técnico, sino también en la fundamentación y control sistémico de la sociedad y en el ámbito del mundo vital bajo su forma de acción económica y de acción estratégica. El dominio sistémico y cotidiano de la racionalidad cognitivo instrumental se expresa, desde el punto de vista de los usos del lenguaje¹¹⁶, en el empleo de enunciados constatativos, descriptivos o enunciativos frente al mundo objetivo, con el propósito o de cambiar algo en ese mundo o de conocerlo. De ahí que la aspiración en esta forma racional de la acción sea la de obtener éxito en la modificación del mundo objetivo o la de alcanzar el carácter de verdad en las proposiciones sobre él. El efecto contrario, esto es, el fracaso o la falsedad, no niega el carácter racional de la acción teleológica, al contrario, lo afirma, pues, al someterse a aprobación o rechazo la pretensión del agente se genera una interacción, de la cual se deriva, a su vez, la perfectibilidad que le es inherente a la progresión técnica y científica necesarias en la acción teleológica.

En cualquiera de las dos formas de la acción teleológica (la instrumental y la estratégica) la predisposición al aprendizaje por parte del actor convierte en

¹¹⁶ La teoría de los actos de habla de Austin y Searle, como es de sobra conocido, constituye el respaldo teórico de la argumentación de Habermas para la justificación del componente comunicativo de la acción. La doble estructura de los actos de habla “proposicional/performativa introduce a los interlocutores en el nivel de la intersubjetividad, en el que hablan entre sí, y en el de los objetos sobre los que se extienden” (Cortina, 2004: 184).

dinámica, bidireccional, la relación motivo-medio-fin, de lo cual es posible inferir para la acción económica y para la acción estratégica empresarial, un carácter correctivo de las acciones que se juzguen como causantes de externalidades negativas, bien por procedimientos posconvencionales (autorregulación consensuada), bien por procedimientos convencionales (coacción legítima). Es necesario aclarar que Habermas no se apercibe de esta consecuencia y que, al contrario, presupone en su análisis tanto el concepto de autonomía kantiana como el nivel seis de desarrollo moral de Kohlberg.

Como muy importante juzgamos el aporte habermasiano a la teoría de la acción consistente en la demostración del carácter racional de las acciones weberianas¹¹⁷ centradas o en la coherencia con los valores (acción con arreglo a valores) o en la expresión de sentimientos (acción expresiva) del agente. Como dice Habermas (1987: 125) “los otros tres modelos de acción no parecen a primera vista poner la acción en el ángulo de mira de la racionalidad y de la racionalización posible. Pero esta apariencia engaña”. En efecto, mientras la acción weberiana orientada por los valores (o por la tradición) sigue siendo individual o interactiva, la *acción regulada por normas* que expone Habermas ocurre siempre entre agentes grupales o comunitarios y tienen como fondo común el “mundo social” que comparten, esto es, un complejo de valores y de normas (con sus respectivas prohibiciones) que constriñen la acción del agente en las diferentes situaciones que a diario le depara el mundo vital. La intersubjetividad en este caso puede juzgarse arropada por los valores colectivos, la comunicación entre actores se centrará en demandas de

¹¹⁷ Y no sólo weberianas. Habermas (1987: 125) es explícito en reconocer en la economía clásica el origen de la acción teleológica; la acción normativa la reconoce en los trabajos de Durkheim y Parsons; la acción dramaturgica la observa en los trabajos de Goffman y la acción comunicativa en los trabajos de Mead y Garfinkel. Para nuestro propósito, nos basta con establecer como criterio de referencia la teoría de la acción de Weber cuyas tipologías de acción son muy semejantes en conjunto con las de Habermas, aunque, como es natural, las diferencias de éste con respecto a aquél son también notorias y son objeto del presente apartado.

rechazo (inadecuación) o de aprobación (adecuación) de la actuación de los diferentes agentes, con base en los valores y normas colectivas que, de esta manera, adquieren un estatuto regulativo de la acción y que, en cuanto aceptado por todos, deviene en “deber” y en “obligatoriedad”. El “mundo social” en este sentido preexiste a los individuos y se convierte en el referente de los procesos de socialización por cuanto determina “una expectativa generalizada de comportamiento” (Habermas, 1987: 123); eso significa que también hace presencia en las acciones teleológicas y que, a menudo por esa razón, es fuente de conflicto organizacional o corporativo. La invasión del sistema económico y del sistema político que antes enunciamos se explica ahora desde este punto de vista: la economía y el derecho positivo, a través de acciones teleológicas, se sobreponen al mundo social con la consecuente generación de conflictos.

El mundo social si bien es diferente del mundo objetivo, no rivaliza con él; las acciones adecuadas por las normas del mundo social, desde luego, ocurren en circunstancias espacio-temporales pertenecientes al mundo objetivo; por esa razón Habermas ha incluido en la definición de acción antes citada el establecimiento de relación al menos con el mundo objetivo; para el caso de la acción normativa, deben entenderse las interacciones colectivas de los agentes además con el mundo social. Este mismo presupuesto es válido con respecto a la *acción dramática*, aunque en este caso el énfasis de la acción se caracteriza por la autenticidad del sentimiento que el agente revela depuradamente ante otros agentes; el mundo subjetivo es, en este caso, el motivo de la relación intersubjetiva que literalmente se pone en escena. A eso se refiere Habermas (1987: 131) cuando afirma que “las cualidades dramáticas de la acción son en cierto modo parasitarias; van montadas sobre una estructura de acción teleológica”. Valga decir, en paralelo con la afirmación antes hecha respecto de que el mundo social puede rivalizar con las acciones teleológicas,

que el mundo subjetivo también puede ser la explicación de los conflictos originados por tales acciones, en virtud de que a toda acción le es inherente la subjetividad del actor, independientemente de la pretensión que se busque satisfacer.¹¹⁸

Las relaciones que se han podido establecer entre las tres formas anteriores de la acción y los tres mundos son mucho más fluidas si se elucidan desde la perspectiva de la *acción comunicativa*. La racionalidad de la acción, el empleo del lenguaje, las pretensiones inherentes a cada forma de acción y la relación con un mundo o con dos por parte del agente o los agentes, indican que las interacciones comunicativas son determinantes de la actividad humana total. Por eso antes afirmamos que en el escenario de la acción con arreglo a fines de Weber, era necesaria la introducción de un interlocutor, pues, en las otras formas de acción la derivación del componente comunicativo saltaba a la vista. Los tres mundos operan como referentes de los actos comunicativos, les otorgan su semántica. Las pretensiones de cada actor pueden enfatizar uno u otro mundo, pero el otorgamiento de la pretensión siempre supone un proceso de interlocución y de entendimiento. Dice Habermas (1987: 144):

El hablante pretende, pues, verdad para los enunciados o para las presuposiciones de existencia, rectitud para las acciones legítimamente reguladas y para el contexto normativo de éstas, y veracidad para la manifestación de sus vivencias subjetivas (...) Son los propios actores los que buscan un consenso y lo someten a criterios de verdad, de rectitud y de

¹¹⁸ La confluencia de los tres mundos en la acción se explica también por nuestra preferencia de comprender la acción empresarial como la confluencia de los aspectos macro y micro en el nivel meso. Aunque con una intencionalidad distinta a la de la comprensión de la acción empresarial o de las interfaces entre los tres mundos habermasianos, Michael Walzer (1996), especialmente en el capítulo “El individuo dividido”, realiza un análisis de los diferentes roles que debe asumir un individuo en diferentes momentos de su vida, de las identidades que asume, y de los ideales, intereses y valores que encarna (y que lo hacen “hablar con más de una voz moral”). La división del individuo forja, paradójicamente, su indivisibilidad.

veracidad, es decir, a criterios de ajuste o desajuste entre los actos de habla, por un lado, y los tres mundos con que el actor contrae relaciones con su manifestación, por el otro. Estas relaciones son las que se dan entre la manifestación y

- el mundo objetivo (como conjunto de todas las entidades sobre las que son posibles enunciados verdaderos);
- el mundo social (como conjunto de todas las relaciones interpersonales legítimamente reguladas) y
- el mundo subjetivo (como totalidad de las vivencias del hablante, a las que tiene un acceso privilegiado).

La comunicación entre los individuos es, entonces, el puente que une los componentes “sistémico” y “mundo vital”. Por eso, el estudio de la comunicación se convierte en la columna vertebral del propósito de Habermas (y de Apel) orientado a encontrar los fundamentos últimos de la razón práctica que, como se aprecia, no se reduce sólo a la fundamentación del hecho moral o que, teniendo como propósito último el hecho moral, no puede prescindir de la observación de los fenómenos emocionales, económicos, políticos y cognitivos, en suma, de los aspectos macro y micro en que se objetiva la vida social e individual. La acción estratégica completa el cuadro de confluencia de la socialidad, pues, en la perspectiva de Habermas, la comunicación tiene como propósito la búsqueda de acuerdos con base en los cuales se pueda coordinar la acción. De esta manera, en su concepción de la acción comunicativa, se pueden encontrar los fundamentos de una práctica orientada a la convivencia que tenga en cuenta los tres mundos o, en nuestro lenguaje, la relación de los niveles macro, meso y micro.

Figura 11¹¹⁹. Esquema de la teoría habermasiana de la acción

Tipos de acción	Tipos de racionalidad	Tipos de enunciados	Pretensión	Perspectiva de relación
Teleológica	Cognitivo-instrumental	Constatativos, enunciativos, declarativos, descriptivos	Éxito-fracaso, verdad-falsedad	Mundo Objetivo
Normativa	Práctico-moral	Normativos o de deber, evaluativos	Corrección-incorrección; legitimidad-ilegitimidad	Mundo objetivo y mundo social
Dramatúrgica	Práctico-estética	Expresivos y ostensivos	Autenticidad-inautenticidad	Mundo subjetivo y mundo objetivo
Comunicativa	Comunicativa	Argumentación con base en todos los usos del lenguaje	Acuerdo previo a la acción teleológica	Tres mundos

Fuente: elaboración propia.

4.3.2. Sobre el diálogo como criterio de fundamentación de la práctica

La tipología de acción comunicativa propuesta por Habermas se desprende de las prácticas intersubjetivas mediadas por los tipos de habla, según se sintetiza en la Figura 11. De esas prácticas intersubjetivas desprende Habermas la que él denomina “racionalidad comunicativa”, una forma de racionalización que *contiene*, sin negarlas, a la racionalidad instrumental, a la práctico-moral y a la práctico-estética. El tipo de racionalidad (“racionalidad comunicativa”) coincide, pues, con la tipología de acción (“acción comunicativa”). Esta coincidencia es mucho más que

¹¹⁹ Este esquema se construye con base en elementos de “Teoría de la Acción Comunicativa” y “Conciencia moral y acción comunicativa”.

terminológica. Es el reconocimiento de una forma de manifestación del “ser” de las personas humanas. Es un reconocimiento de carácter ontológico: el ser humano “es” comunicativo y, en méritos de esta naturaleza, es también racional-instrumental, práctico-moral y práctico-estético. De este planteamiento se deriva, a nuestro juicio, la justificación universal de la comunicación de Habermas o la pragmático trascendental de Apel¹²⁰, matices que evitaremos en este trabajo en virtud de la importancia que para nosotros tienen la comunicación y la intersubjetividad de facto en el contexto de la acción empresarial y, especialmente, en la perspectiva *stakeholders*.

Volvamos por ahora a la intersubjetividad y a la comunicación que le es inherente, para más adelante tratar el problema de los fundamentos. Las relaciones comunicativas que se establecen entre los agentes por fuerza tienen que expresarse a través de argumentos, pues, si la racionalidad comunicativa subsume las otras formas de la racionalidad, los tipos de habla en que se apoya deben ser todas las que subsume, es decir, “la acción comunicativa tiene en cuenta todas las funciones del lenguaje” (Habermas, 1987: 137). Vista desde una óptica funcional, la racionalidad comunicativa que se vale de la argumentación se reserva para momentos en que los seres humanos buscan ponerse de acuerdo para tomar decisiones acerca de la acción teleológica a seguir, o momentos en que los seres humanos se reúnen para zanjar un desacuerdo sobre la adecuación o inadecuación de una acción con respecto a una norma moral. En otras palabras: el concepto de

¹²⁰ La justificación pragmático trascendental de la ética, Apel (1992: 11) la ubica dentro de una de las dos vertientes de la “ética discursiva”: *por una parte*, esta denominación se refiere a una forma especial de la comunicación –el discurso argumentativo– como *medio* para la fundamentación concreta de normas. *Por la otra*, remite a la circunstancia de que el discurso argumentativo –y no, por ejemplo, una forma cualquiera, arbitraria, de comunicación en el mundo de la vida– contiene también *el apriori racional de la fundamentación del principio de la ética*.

“ágora”, que remite a la virtualidad del escenario de la intersubjetividad, está presupuesto en la racionalidad comunicativa. De no ser así, en términos funcionales el ejercicio de la racionalidad comunicativa no daría ni tiempo ni lugar para que el ser humano ejerciera en el mundo (objetivo y social) como *homo agens* y como *homo faber*.

En consecuencia, el momento de la racionalidad comunicativa tiene que ser postconvencional y, por consiguiente, adecuado para la intersubjetividad de agentes autónomos y libres. Si esto es así, la fundamentación universal de la comunicación (y de la racionalidad comunicativa) que pretenda un reconocimiento de legitimidad por los seres humanos, por razones de coherencia está obligada a prescindir de concepciones específicas del bien moral o de la normatividad derivada de alguna concepción de la justicia, pues, si no lo hiciera reñiría con la capacidad de elección y asunción de normas que caracteriza a la “autonomía”. Una concepción específica del bien moral o de la justicia empleada como soporte de fundamentación universal del diálogo, se tornaría en criterio heterónomo desde la óptica de los interlocutores y, por lo tanto, carecería de legitimidad.

Lo anterior tiene por lo menos tres consecuencias, de las cuales expondremos las dos primeras sólo de forma sumaria. La primera consecuencia consiste en que, si en efecto la intersubjetividad consume el nivel posconvencional, el contenido semántico y pragmático de los acuerdos de los interlocutores tiene que ser decidido por ellos, tiene que surgir del proceso comunicativo mismo. La segunda consecuencia: entre agentes autónomos la comunicación tiene que presuponer la libertad de conciencia y, por consiguiente, la coexistencia de distintas concepciones del bien moral y de la justicia; esto implica, en términos del ordenamiento social, la necesidad de aceptar el hecho del pluralismo, esto es, la necesidad de buscar la legitimidad de las normas en un lugar distinto a la conciencia moral.

La tercera consecuencia es epistémica: la argumentación que media en los acuerdos supone una competencia comunicativa de los interlocutores tal, que los faculte para convencer y lograr adherencia a sus propios puntos de vista; esto coincide con la definición de argumentación (Habermas, 1987: 37):

Llamo *argumentación* al tipo de habla en que los participantes tematizan las pretensiones de validez que se han vuelto dudosas y tratan de desempeñarlas o de recusarlas por medio de argumentos. Una *argumentación* contiene razones que están conectadas de forma sistemática con la *pretensión de validez* de la manifestación o emisión problematizadas. La fuerza de una argumentación se mide en un contexto dado por la pertinencia de las razones.”

Esta concepción de la argumentación está muy relacionada i) con los trabajos que en Polonia hicieron Perelman y Tyteca a mediados del Siglo XX, trabajos recogidos en la voluminosa obra conocida como “Tratado de la Argumentación, la Nueva Retórica” (Perelman y Tyteca, 1989)¹²¹; y ii) con la concepción de la semiótica discursiva (Serrano, 2002) en la que, en lugar de hablar de emisores y receptores de la comunicación, lo que se plantea es una “convergencia óptima” entre

¹²¹ El adjetivo “nueva” antepuesto al nombre “retórica” se plantea por referencia a la “retórica” de Aristóteles para establecer tres diferencias, a saber: En primer lugar, en la extensión de la retórica a toda forma y escenario de la argumentación, en el entendido de que la retórica de Aristóteles se centraba con exclusividad en la comprensión de la relación establecida entre el orador y su auditorio, relación en que primaba el recurso a la palabra oral, siempre con fines de adhesión. En segundo lugar, en la extensión de la retórica como instrumento de la filosofía y de las ciencias dedicadas a las relaciones entre los seres humanos en la práctica, esto es, a las ciencias dedicadas a la comprensión-prescripción de la intersubjetividad. Y, en tercer lugar, a la comprensión del papel de la retórica en los dominios de la teoría social y humana o, como el mismo Perelman en otra obra afirma (1977: 27): “(...) ésta no se limitará al dominio práctico, sino que también estará en el corazón de los problemas teóricos para aquel que es consciente del papel que juega en nuestras teorías la escogencia de definiciones, modelos y de analogías y, de una manera más general, la elaboración de un lenguaje adecuado, adaptado al campo de nuestras investigaciones. Es en este sentido como se podrá ligar el papel de la argumentación a la razón práctica, papel que será fundamental en todos los dominios en que vea en acto la razón práctica, aún cuando se trate de la solución de problemas teóricos”.

“enunciadores” y “enunciarios”, denominación que sustituye a la de “emisor” y “receptor”, respectivamente, para significar con ello que el mensaje se construye en la comunicación horizontal entre los agentes, es decir, que ni existe un mensaje previo al proceso comunicativo como supone la concepción funcionalista, ni un “receptor” que, conforme a lo que su nombre indica, es un agente pasivo. Dice Serrano (2002: 182-183):

Si se concibe la comunicación como transmisión de mensajes entre un emisor y un receptor, entonces se necesita del concepto de competencia comunicativa para dar cuenta del conjunto de capacidades, habilidades o destrezas necesarias en el emisor para que el mensaje llegue sin ruido al receptor. Obsérvese que en esta concepción la competencia comunicativa concierne al emisor, nunca al receptor, pues es el primero quien comunica algo al segundo, el cual, como tal receptor, no comunica a su vez nada. De hacerlo, deja de ser receptor para convertirse en emisor. Si, por el contrario, se concibe la comunicación como un efecto de la convergencia óptima de la significación generada por el enunciador y de la significación interpretada por el enunciatario, entonces el concepto de competencia comunicativa es innecesario y debe ser sustituido por el de competencia discursiva, con el cual se designa el conjunto de modalidades cognitivas y potestivas, propias a los dos interlocutores, que hacen posible la generación/interpretación de la significación en el proceso discursivo. Es importante insistir en que en esta concepción la competencia discursiva concierne tanto al enunciador como al enunciatario, pues sin ella no habría significación generada/interpretada y por tanto no habría posibilidad de comunicación entre los dos.

A pesar de la diferencia en los términos, nos parece que a lo que Habermas alude es justamente a esa concepción de la comunicación como “convergencia óptima”, y no a la concepción funcionalista de la comunicación aplicable más a procesos técnicos de difusión de la información (emisor – medio – receptor) propios de los “medios de

comunicación”, que a procesos de comunicación intersubjetiva. En términos de la comunicación como “convergencia óptima”, entre los sujetos de la acción comunicativa (enunciario y enunciador) se entabla un proceso de intersubjetividad comunicativa que se expresa en la generación de argumentos (en el sentido retórico de Perelman). Este proceso implica, además, un ejercicio hermenéutico intersubjetivo sobre los distintos significados que sobre los mundos hacen circular los agentes de la comunicación. Así, la producción de actos de habla se entiende en referencia a un proceso inverso paralelo, la interpretación, dada justamente la abundancia de lenguaje polisémico que establece significaciones propias de un contexto, junto al establecimiento de relaciones de sucesión, de asociación por metáfora o por ejemplos, según la caracterización de Perleman y Tyteca (1989). De suerte que la labor hermenéutica del agente, semejante a la del investigador social¹²², constituye una práctica de desvelamiento de las significaciones que la carga connotativa de la argumentación impone.

En este contexto, la tipología del agente habermasiano se torna altamente exigente. La libertad, la autonomía, la competencia discursiva y la competencia interpretativa serán sus atributos en la pretensión de ser un actor dialógico que con sus argumentos sea tenido en cuenta a la hora de solucionar las tensiones o los conflictos de interés que se presentan en el mundo vital. Adicionalmente, la posesión consciente de información y conocimiento completan el cuadro de atributos del agente habermasiano que así se aproxima más a una tipificación *ideal*

¹²² Para una exposición de las características del trabajo del Investigador social en materia de interpretación de la acción, véase Habermas (1987: 166 y ss.). Paul Ricœur (1999: 59 y ss.) propondrá que el trabajo hermenéutico del investigador social debe tener en cuenta que la referencia a cualquiera de los mundos por parte del agente en la interacción comunicativa efectiva, debe entenderse como una relación directa, luego, el ejercicio interpretativo del investigador debe entenderse como referencia indirecta, con mayor razón si los argumentos del agente se presentan mediados por textos, como ocurre en la investigación histórica.

de los agentes de la interlocución, al tiempo que se aleja de los atributos de los agentes “reales” de la comunicación.

Este marco “ideal” que propone Habermas se convierte en el presupuesto universal de la comunicación para la solución de las tensiones que en la praxis deben afrontar los seres humanos cuando se presentan los desacuerdos frente a las acciones teleológicas o práctico-morales. Su propuesta debe entenderse (con Apel) en términos de una crítica a Kant, pues, el *deontos* kantiano que deposita en el individuo toda la responsabilidad por la actuación justa, ahora da un giro hacia la intersubjetividad basada en presupuestos procedimentales para la búsqueda del acuerdo. Por eso dice McCarthy (1997: 37):

Habermas cambia el foco de la crítica de la razón sustituyendo las formas de la subjetividad trascendental por las formas de la comunicación (...) Dicho de modo sumario, la idea de Habermas implica una reformulación trascendental del imperativo categórico: más bien que atribuir a otros como válidas aquellas máximas que yo puedo querer que sean leyes universales, lo que debo hacer es someter esas máximas a los otros con el propósito de probar su pretensión de validez universal.

Como antes afirmamos, ya no es el contenido de las máximas morales sobre la buena vida y la justicia las que requieren una suerte de justificación trascendental, sino el procedimiento para alcanzar los acuerdos el que se convierte en deber. La ética discursiva, en este sentido, es reconstructiva (reconstruye las condiciones discursivas para la búsqueda del acuerdo), es dialógica (porque esa búsqueda sólo puede darse en el diálogo sobre los argumentos de los interlocutores en referencia a los tres mundos) y es deontológica (porque supone un deber para los individuos en términos de la observancia de las reglas de procedimiento discursivo referidas a los cuatro tipos de acción y de racionalidad antes expuesto).

El área temática que cubre la teoría habermasiana con la distinción de los tipos de acción y de racionalidad, es muy amplia, como ha podido apreciarse. Desde luego, las preocupaciones de la Ética de la Ciudadanía también quedan dentro de los límites de la teoría de Habermas. Si el individuo de Habermas es un ser predispuesto a la comunicación, debe inferirse en consecuencia que los procesos de socialización conducentes a la autonomía deben prepararlo para ello; el contexto social, respetuoso de los derechos individuales y colectivos, también contribuye para que la autonomía de los individuos sea posible. En estas condiciones, resta aun la pregunta por la invasión del sistema político-jurídico en el mundo de la vida. Frente a este punto, y en coherencia con la crítica que en su momento le hizo a Rawls en el sentido de que su Teoría de la Justicia le daba prelación a los derechos individuales sobre los colectivos, Habermas aboga por la inclusión de los derechos colectivos concertados de acuerdo con los presupuestos ideales del discurso. Habermas (1997: 31) está convencido de que “los ciudadanos son independientes en razón de su autonomía privada; y a la vez, sólo pueden alcanzar una regulación capaz de consenso de su autonomía privada, si como ciudadanos hacen uso apropiado de su autonomía pública”. Así, los presupuestos universales de la comunicación, planteados en términos ético-políticos, conducen a la búsqueda del equilibrio entre la autonomía privada (derechos individuales, entre los cuales se encuentran el derecho a la propiedad y a la libertad de conciencia) y la autonomía pública (los derechos de participación ciudadana). Una democracia de corte republicano¹²³,

¹²³ La “democracia republicana” la entendemos aquí en sentido extenso (de poca comprensión) de acuerdo a como la define, también de manera extensa, Fernando Iníciarte ((2001: 15): “Una república, lo que los griegos llamaban una *politeia*, no es, en principio, más que una comunidad política bien gobernada. Bien gobernada significa aquí dos cosas: Primero, que el bien común prima sobre el bien privado, lo cual a su vez significa –y esto es lo segundo– que el gobernante no gobierna en su propio provecho sino en el de la comunidad (...) Dicho esto, la condenación del liberalismo parece inevitable, ya que el liberalismo se define por la primacía del bien privado sobre el bien público”.

antes que una democracia de corte liberal, parece ser el “modelo” político a que conduciría en últimas la adopción práctica de la ética discursiva. Pues, mantener el *statu quo* anclado exclusivamente en la defensa coactiva de los derechos individuales, es decir, sustentar la acción práctico-cotidiana en el derecho positivo de corte liberal, termina por exonerar a los individuos de sus responsabilidades colectivas, en última instancia, de su condición ciudadana. La responsabilidad de la acción, en cualquiera de sus formas, queda restringida en este contexto a los límites de las libertades negativas, pues, la persona jurídica termina por despojar al ser humano de su persona moral y reduce el ámbito de sus expectativas de acción al “principio de que todo está permitido, si explícitamente no está prohibido” (Habermas, 1997: 26).

Las normas positivas como sustituto de las normas morales en las acciones cotidianas y en las acciones organizacionales son de particular interés para este trabajo. Recuérdense, de manera breve, nuestros planteamientos en el primer y segundo capítulos. En el primero hemos justificado por qué la responsabilidad social empresarial pretende plantearse en términos postconvencionales, lo cual en este último contexto significa que debe enmarcarse en los límites de la norma moral, de la libertad de conciencia y de la libertad de empresa. En el segundo capítulo, a efectos descriptivos, hemos planteado las consecuencias de la actividad empresarial y de las prácticas de consumo de la sociedad liberal sobre el medio ambiente; adicionalmente hemos descrito un cuadro de dramática expansión de la pobreza en el mundo, paralelo a un cuadro de concentración de la riqueza, de progresivo distanciamiento entre ricos y pobres. Así las cosas, estamos en presencia de un dilema que precisa resolverse: si el derecho positivo de hecho ha sustituido las responsabilidades morales de los agentes en sus acciones instrumentales y estratégicas (corporativas, empresariales) y si esas acciones ahora tienen adversos efectos ambientales y sociales globales, ¿es suficiente fundamentar la

responsabilidad y la corresponsabilidad en los principios de la ética del discurso, esto es, concordar con Apel, en que las soluciones surgirán solamente mediante consensos posconvencionales? En su defensa de la “ética discursiva” como *medio*, Apel (1992: 12) considera que esta “parecería constituir hoy por hoy la única vía de solución para el problema de una ética de responsabilidad posconvencional: es decir, la cooperación solidaria de los individuos ya en la fundamentación de normas morales y del derecho susceptibles de consenso”. Hay que considerar, sin embargo, que dicha fundamentación por consenso hoy se requiere para resolver las tensiones globales, una tarea de mayor dificultad que en el pasado, cuando con el derecho positivo y la moral era posible el establecimiento de soluciones consensuadas a los problemas de convivencia en los márgenes del Estado-nación.

La responsabilidad social de las empresas y la de todos sus *stakeholders* debe pensarse hoy en este contexto. Para ello se requiere enfocar el examen de la acción en los límites de las organizaciones empresariales, motivo del próximo capítulo.

Capítulo 5

*La “RSE” como enfoque
integrador de la acción
empresarial*

5. La “RSE” como enfoque integrador de la acción empresarial

La acción empresarial es susceptible de caracterizarse a partir de algunos de los planteamientos anteriores sobre la acción humana, cuyos vacíos es preciso identificar previamente. Veremos en este capítulo cuáles son esos vacíos tanto en los planteamientos de Weber como en los de Mises y Habermas. Se trata de dar el paso de una teorización de la acción individual (y su variante: la interacción social) a una comprensión sistémica de la acción (con apoyo en Bunge (1999)) y, luego, a una comprensión de la acción en los marcos de las organizaciones empresariales, marcos en los cuales será posible identificar la confluencia de los niveles macro, meso y micro. Una vez se explicita dicha confluencia, apoyados en Weber (2007) y sobre todo en Jonas (2004) haremos una primera reflexión sobre el concepto de responsabilidad como punto de apoyo para una reflexión final acerca de los vacíos del enfoque RSE y de sus implicaciones éticas y filosóficas.

5.1. Vacíos de las teorías precedentes de la acción

Asumamos como válido el supuesto según el cual producir una teoría de la acción constituye una acción en sí misma. Escribir estas páginas, formular una argumentación, en definitiva, dedicarse a la apropiación o producción de conocimientos, constituye una acción. Sean Weber, Mises y Habermas los agentes responsables de una acción denominada “formulación argumentativa de una teoría de la acción”. Si los conceptos estructurantes de sus respectivas teorías son

correctos, deberán servir como criterio de corrección o éxito de su acción “formulación argumentativa de una teoría de la acción”. Estamos ante un efecto *boomerang* que (generalmente) se presenta a propósito de los conceptos, semiteorías o teorías de las ciencias sociales y humanas. Difícilmente en estas disciplinas el entramado semántico que teje un autor sobre un problema lo excluye a él como parte de su generalización conceptual sobre el área cubierta por el problema. Es posible que eso mismo ocurra aún tratándose de “teorizaciones” no referidas directamente al mundo subjetivo o al mundo social, sino indirectamente a esos mundos a través de argumentaciones trascendentales. Así por ejemplo, el “agente Habermas” sería un caso singular (auto referido) de integrante de la comunidad ideal del discurso cuyos argumentos constituyen un insumo para el diálogo con otros agentes (la comunidad disciplinar ideal) en procura de encontrar un acuerdo (el fin) sobre los fundamentos de la comunicación previa a la acción teleológica. Kant mismo podría ser un (auto) referente de hombre en posesión de la autonomía y de la mayoría de edad como ideal del ciudadano ilustrado que propone.

En línea argumentativa similar, frente a las teorizaciones sobre la acción revisadas en el capítulo 4, podría interrogarse a sus autores tanto por los motivos que se proponen al ejecutar su acción “formulación de una teoría de la acción”, como por sus medios, sin que necesariamente tengamos que llegar (o sea posible) a un acuerdo sobre ello¹²⁴. Sobre sus resultados previstos (y evidenciables) sí puede haber acuerdo, pues, ellos se concretan en el libro o la argumentación en su variante

¹²⁴ Paul Ricœur (1999) advierte que esta dificultad se deriva de que la intención de un autor puede no coincidir necesariamente con la intención concretada en el texto. En el proceso comunicativo que es posible reconstruirse en el proceso de la lectura, el lector se enfrenta a un texto cuya estructura semántica es abierta y dinámica; y este “enfrentarse” al texto implica desvincularlo de su autor el cual “desaparece” en la acción de leer. Véase al respecto a Ricœur (1999: 78 y ss.).

de objeto físico, tridimensional; no ocurre así con los resultados no previstos, esto es, el valor y “uso” que pueda darles un lector concreto, independientemente de que sus antecedentes intelectuales y académicos puedan ser mérito suficiente para incluirlo en el conjunto de “comunidad ideal del discurso”. Para ese lector (que al leer también realiza “una acción”) el resultado de la acción anterior (el libro que lee) constituye un medio (insumo para una nueva argumentación) y quizás un fin: comprenderlo, apropiarlo, diseminarlo y, en ocasiones, convertirlo en la justificación para el diseño de un plan de acción orientado a optimizar el funcionamiento de un sector de una institución o de una sociedad.

La observación precedente sirve como ejemplo para ilustrar los vacíos que comportan las teorizaciones sobre la acción de Weber, Mises y Habermas, los cuales se irán particularizando según sea el caso. Tales vacíos pueden concretarse en los siguientes aspectos:

- i Weber y Mises se inclinan por una concepción de la acción cuyo agente responsable es por excelencia el individuo. Las interacciones de los individuos o su predisposición a la cooperación hacen que estos autores les atribuyan un carácter “social” a la acción. Como en su momento se observó, ambos autores presentan la acción individual como autosuficiente, en sí misma integrada por la totalidad de sus componentes “motivo – medio – resultado”. En otras palabras, su carácter “social” no despoja a su teoría de la “agencia individual”, lo cual perfila una imagen de la sociedad como un agregado de individualidades en acción. Indudablemente se trata de un procedimiento analítico que aísla a los individuos de sus contextos políticos, culturales, económicos y morales, contextos que no obstante ser reconocidos por ambos autores, no se presentan incardinados en la acción que teorizan.

- ii Siguiendo el efecto *boomerang* antes mencionado tendríamos que reconocer que, pese a la autoría individual de la acción “producción de una teoría de la acción”, tanto Weber como Mises al poner en movimiento su pluma dejan entrever el peso de la tradición teórica en que se han formado y la atmósfera intelectual y social propia de su tiempo. Basta con repasar sus biografías para corroborar que como intelectuales son hijos de su tiempo y que, en su favor, igual que ocurre con los hijos, no reproducen ni mecánica ni absolutamente su tiempo pero, al actuar, dan cuenta de él. “Su tiempo” les ofrece los medios posibles para su acción, “su tiempo” contribuye a que puedan formularse unos fines intelectuales. Esta afirmación singular es susceptible de generalizarse: la condición espacio- temporal de la cultura en que “socializa primaria y secundariamente” un ser humano constituye el contexto que acaece, actualizándose, en su acción. De manera que en la comprensión de la acción no puede prescindirse de las situaciones contextuales propias en que actúa el agente, al contrario, debe reconocerse que la acción ocurre en los marcos sistémicos (o complejos) a los que pertenece voluntaria o involuntariamente. De modo que, como hacen Weber y Mises, aislar al agente de los “sistemas sociales” (Bunge, 1999) a los que pertenece, tiene el efecto de otorgarles una gobernabilidad absoluta de todos los momentos de la acción que en la realidad no poseen.

Esto es así en virtud de por lo menos dos razones: primera, el reconocimiento de la pertenencia del agente a un sistema social tiene como consecuencia la aceptación de los entrecruzamientos de los momentos de la acción, hecho que Mises denomina “sincronismo” de la acción, esto es, la mudabilidad de los momentos de una acción específica con respecto a otra, lo cual se explica al reconocer que lo que para un agente es el resultado (previsible) de su acción,

para otro es un medio; y que lo que para un agente es un medio, para otro puede ser un fin. La mudabilidad de los momentos de la acción entre acciones es la evidencia del carácter histórico y sistémico en que ocurre la vida de los diferentes agentes. Mises percibe esa mudabilidad, sin embargo, no reconoce en ella ni su carácter sistémico, ni su historicidad, ni su alcance social, razón por la cual persiste en la individualización de la acción.

Segunda: tanto Mises como Weber reconocen la importancia del conocimiento y de la información para la parte previa de la acción, esto es, para la elección de fines y medios; podríamos agregar que es importante también para la operación de los medios, en especial, si requieren de un saber experto (tal es el caso de las tecnologías empleadas para la producción de bienes o para la confección de plataformas de servicios en que es necesario el empleo de conocimientos originados en las diferentes ciencias). Reconocen, igualmente, la importancia de la información y del conocimiento para el cálculo de resultados; en contraste, desconocen que el conocimiento humano siempre es parcial y que, en virtud de ello, la incertidumbre siempre es una constante asociada tanto a la eficiencia de los medios como al éxito en los resultados; aún más, la imprevisibilidad de las consecuencias de la acción no sólo existe a corto plazo sino, sobre todo, a largo plazo, como bien ha señalado Jonas (2004).

- iii El sincronismo de la acción y su mudabilidad es la evidencia de la presencia del nivel macro en el nivel micro. Adicionalmente, si la dimensión exterior de la acción de un individuo (integrante de un sistema social) se acepta como *“performance”*, si además se reconoce la importancia de la información y del conocimiento para la previsión de la adecuación de los medios al fin y si, finalmente, se acepta la previsibilidad parcial de los resultados y de sus efectos, estamos en presencia de la categoría de *“competencia”* tan en boga

últimamente en los reformadores de las políticas y los planes educativos asociados a la satisfacción de las demandas empresariales. La competencia para actuar en un contexto productivo (o comunicativo) conecta el nivel macro con el nivel micro, el nivel de la persona humana. Esta conexión se explica en razón de que los fines de la acción son co-origenarios del sistema social al cual pertenece el agente (voluntaria o involuntariamente) y en razón de que la operación de los medios (que también ofrece el medio) puede ser eficiente o ineficiente en virtud del conocimiento experto del agente. Adicionalmente, la conexión macro – micro se explica también por la incorporación en la acción del sistema normativo racional o irracional, espontáneo o jerárquico al que ha aludido Fukuyama (2000), sistema normativo que al estar incardinado en el sistema social del cual forma parte el agente puede ser o reforzado o modificado por las consecuencias de su acción a corto, a mediano o a largo plazo. Así, la competencia individual del agente configura un triángulo de relaciones entre la cognición (previa, durante y después de la acción), la puesta en práctica del sistema normativo (que reviste a la acción de un carácter social protocolar) y la afectación de otros agentes integrantes del sistema social a través de los efectos previstos y, sobre todo, no previstos de la acción. Más adelante revisaremos el nivel meso, esto es, el ámbito de la acción realizada en los límites organizacionales y empresariales.

- iv La teoría de la acción de Weber, como ha podido apreciarse, se convierte a su vez en medio y fin en la teoría de Habermas, lo cual sirve como evidencia del sincronismo de la acción antes referido y de su historicidad. El mérito de Habermas, a nuestro juicio, consiste en haber dotado a la acción individual (que sucede en el mundo de las interacciones cotidianas, intersubjetivas) de coordenadas macro, sistémicas, hecho que en su momento se hizo notar como el reconocimiento de la confluencia del mundo social (con sus componentes

morales y axiológicos) en todas las formas de la acción y en los criterios de corrección, de verdad, de autenticidad o éxito.

Mientras que Mises y Weber insisten en la prevalencia de la acción orientada a fines, Habermas se ocupa de la dimensión comunicativa de la acción excluida de la caracterización de sus predecesores. La razón cognitivo instrumental (práctica), asociada a la acción teleológica en el contexto de Habermas, es en efecto necesaria para la provisión de bienes y servicios que precisa el ejercicio de la libertad individual, sin embargo, al ocuparse de la caracterización de la razón comunicativa que se precisa en la intersubjetividad de la cotidianidad, convierte a aquélla en un hecho dado. La acción con arreglo a fines de que tanto se ocuparon Weber y Mises, termina siendo en Habermas apenas una variante de la acción teleológica en la que se conectan el mundo subjetivo y el mundo objetivo. La acción estratégica (asimilable a acción empresarial), la otra variante de la acción teleológica, apenas queda reducida a la simplicidad de una acción coordinada entre agentes para la consecución de un mismo fin. El interés por la acción comunicativa hace que Habermas se desentienda de la comprensión de la acción teleológica, a pesar de que reconozca que los otros tipos de acción (normativa y dramática) son subsidiarios de aquélla y de que la acción comunicativa se precisa para el acuerdo entre agentes de la acción teleológica a realizar. Implícitamente Habermas desconoce el carácter comunicativo que está presente en la misma acción teleológica, en particular si se reconoce la pertenencia a un sistema social del agente, su historicidad, el sincronismo de su acción y, en definitiva, el triángulo de relaciones que configuran su competencia. En su momento expresamos este vacío cuando hicimos alusión a que si la corrección o incorrección de la acción, su éxito o su fracaso, están asociados al mundo social que preexiste al agente, no puede despojarse a la acción teleológica de sus vínculos con las expectativas sociales frente al comportamiento del actor.

Habermas sólo reconoce la intersubjetividad como expresión discursiva, esto es, como declaratoria verbal del agente frente a los motivos de su acción o frente a las razones de sus resultados; sin embargo, no reconoce el carácter intersubjetivo por los efectos (a menudo adversos) de la acción teleológica que en su forma de conquista de nichos de mercado invaden la práctica totalidad de los escenarios del mundo de la vida, esto es, de la subjetividad. Si los efectos no previstos de las acciones teleológicas, y en especial, de las acciones estratégicas, generan evidentes deterioros en la biosfera que ponen en riesgo la vida misma, las acciones correctivas no pueden supeditarse a la iniciativa sola de los agentes autónomos e ideales de Habermas, se precisarán acciones correctivas coactivas que podrán en su momento ser acordadas por procedimientos discursivos.

A nuestro juicio, Habermas ha indicado un camino que señala a la confluencia de la relación de los niveles macro – micro, enfatizando en la necesidad de un equilibrio entre la libertad individual como razón privada y la comunicación para la convivencia social como ejercicio de la razón pública. La solución consensuada de los desacuerdos apela a los presupuestos ideales del discurso, pero deja al arbitrio de la autonomía de sus agentes ideales la solución de los conflictos de interés (políticos, económicos y comprensivos) que se suscitan en las interacciones cotidianas. Estamos de acuerdo con Habermas, como puede derivarse del contexto de su exposición, que el ser humano no se agota en su racionalidad cognitivo instrumental y en que el acuerdo es necesario buscarlo por procedimientos discursivos en los cuales los mejores argumentos prevalecen a la hora de acordar las acciones estratégicas. Sin embargo, los presupuestos ideales del discurso son ideales justamente porque no se corresponden con la realidad de facto en la cual la asimetría en el diálogo es constante y en que los desajustes en la posesión de poder suelen ser más determinantes que los argumentos a la

hora de tomar decisiones. Lo anterior es más evidente aún si se piensa en los escenarios institucionalizados (nacionales y globales) en los cuales la balanza suele inclinarse a favor de los agentes que argumentan en representación de intereses grupales, intereses a menudo de carácter político y económico. Eso quiere decir que, pese al empleo de procedimientos discursivos, la razón privada sigue prevaleciendo sobre la razón pública o que la racionalidad instrumental prevalece sobre la racionalidad comunicativa. Este, sin embargo, no es necesariamente un vacío de la teorización de Habermas; sí lo es, sin embargo, el que hubiera omitido la consideración de la acción organizacionalmente mediada (un bucle entre el nivel macro y el nivel micro), pues, cuando se buscan acuerdos que pretendan solucionar conflictos de interés, el peso en los foros de los agentes que argumentan como fideicomisarios de intereses organizacionales (a menudo políticos y económicos), suele ser mayor que el peso de los intereses de los agentes que argumentan con vocación comunicativa. Una concepción más integradora de la acción que las precedentes deberá incluir una caracterización de la acción que responde a fines organizacionales o empresariales. Antes de eso, revisemos los planteamientos de Mario Bunge (1999) quien aporta argumentos sistémicos susceptibles de integrarse en una caracterización de la acción empresarial.

5.2. Esbozo de una teoría sistémica de la acción

Algunos de los vacíos señalados en la parte precedente coinciden con las críticas a las teorías de la acción que Bunge realiza, críticas especialmente dirigidas a las teorías que centran la acción en el momento causal previo; esas críticas las emplea Bunge como punto de partida para la formulación de un esbozo de la teoría sistémica de la acción. Dice Bunge (1999: 334):

La mayoría de los estudiosos contemporáneos de la acción (...) comparte el supuesto irrealista de que toda acción es voluntaria y calculada. Esta hipótesis vale en cierta medida para la mayor parte de las transacciones económicas, pero no para las acciones constreñidas por la tradición, las normas sociales, los lazos familiares, la obediencia al patrón, la coerción estatal, etcétera. También comparten la visión simplista de los agentes como individuos indefinidos, sin un pasado, absolutamente egoístas y liberados de vínculos sociales.

De manera característica, los agentes a los que alude la teoría de la acción racional ponderan la acción y se preocupan por ella, pero rara vez se los pesca haciendo algo. En efecto, la mayoría de los estudiosos contemporáneos de la acción están más interesados en los determinantes subjetivos de ésta –vale decir, gustos, creencias, intenciones, evaluaciones, razones y decisiones– que en todo el proceso desencadenado por ellos y cuyo resultado final es la acción práctica. Al actuar de ese modo ignoran el bucle de retroalimentación que permite al agente racional ajustar su curso de acción al error o a un inesperado desafío ambiental.

De la afirmación citada es importante enfatizar en dos aspectos: los “vínculos sociales” del agente de la acción y los “bucles de retroalimentación”. Para el primer caso, se trata de reconocer en la teorización de la acción su carácter sistémico, esto es, la consideración de la pertenencia del agente a un sistema social del cual forma parte voluntaria o involuntariamente; así, con sus acciones (e inacciones) el agente contribuye a la conservación, modificación o desaparición del sistema, a través de los éxitos o fracasos de su acción evaluada por el logro de sus objetivos o por sus consecuencias; pero al mismo tiempo la determinación previa de los fines, la elección de los medios y la ejecución de la acción son posibilitados por el mismo sistema social, lo cual significa la consideración del agente en una relación de doble vía, de interdependencia, con respecto al sistema social. La relación de

interdependencia entre el agente y el sistema, en una especie de relación del todo a la parte, implica la consideración de un “sistema” como la afectación con la acción de una parte de él sobre otra parte, lo cual supone que las “partes” poseen relaciones y vínculos que explican o la “cohesión” o el “dinamismo” o la “inercia” del sistema (Bunge, 1999: 336, 337). Entender los vínculos de relación entre las partes del sistema conduce también a considerar como “acción” a la “inacción” de un agente que, con responsabilidades específicas dentro de un sistema, esto es, con sus omisiones genera a menudo efectos negativos sobre las demás partes con las cuales tiene vínculos de relación¹²⁵.

La pertenencia a un sistema social significa también el reconocimiento del sincronismo de la acción y, en consecuencia, el reconocimiento de que la acción de un agente participa de una red de acciones interdependientes entre los diferentes actores que forman parte del mismo sistema social. La interdependencia es evidente para el caso de la acción estratégica planteada por Habermas, caso en el cual las acciones de los diferentes actores son deliberadamente coordinadas en función de la consecución de la misma finalidad, lo cual se corresponde con lo que ocurre en los sistemas sociales sujetos a una formalidad organizativa, tal es el caso de las organizaciones empresariales¹²⁶. Sin embargo, la interdependencia de la acción no

¹²⁵ En efecto, la inacción se presenta en tres de los siete modos de relación causa-efecto que Nozick (1995:) incluye entre el agente decisor y el resultado de la acción: 1. Causar el estado de cosas. 2. Ayudar o facilitar. 3. Eliminar un obstáculo. 4. Permitir. 5. No prevenir ni evitar. 6. No ayudar o no facilitar su no ocurrencia (cuando sea posible). 7. No ayudar o no facilitar su no ocurrencia (cuando no sea posible). Desde luego, los tres modos (5, 6 y 7) se imputan como inacción a un agente cuando forma parte de su responsabilidad jurídica, contractual o moralmente adquirida con respecto al sistema social al cual se inscribe.

¹²⁶ Las acciones deliberadas al interior de las organizaciones empresariales no las exime de que se presenten efectos no previstos dentro de la misma empresa, efectos que a menudo impactan la situación productiva de otros agentes pertenecientes a la misma organización. Esto ocurre a menudo en grandes empresas en las cuales el control de la cadena productiva debe delegarse en diferentes personas y en diferentes departamentos, a pesar de que la estructura organizacional sea piramidal. Baste pensar, por ejemplo, en los efectos concretos de una decisión rectoral en el seno de una universidad, o en los efectos de las decisiones de una Junta

se agota en la acción estratégica, esto es, aún a pesar de que las acciones no se coordinen entre agentes, la interdependencia no cesa, bien porque los resultados de una acción generan consecuencias en otros actores, bien porque lo que para un agente es un medio, para otro es un fin, sin que previamente exista un espacio de comunicación y colaboración deliberada entre actores.

Los “bucles de retroalimentación” a que se refiere Bunge también coinciden con la interdependencia de las acciones entre actores pertenecientes a un mismo sistema social, tanto si se trata de acciones organizacionalmente mediadas (acciones estratégicas) como si se trata de acciones deliberadas no coordinadas. Podría decirse que la acción no acaba en su resultado, puesto que el resultado de una acción puede ser al mismo tiempo el efecto de micro acciones correctivas previas, en la operación de los medios, y puesto que el resultado de una acción no necesariamente obedece linealmente al propósito que le dio origen. Aceptando el hecho de que el agente planifica su acción, aún en este caso no se guía unidireccionalmente por su plan, esto es, el agente incorpora información dentro de su acción que le permite depurarla, modificarla y, si es el caso, abortarla. Concluida la acción, de sus resultados también se origina información y conocimiento los cuales se incorporan al ciclo de nuevas acciones. Los resultados de otras acciones también devienen en modelos de acciones de otros agentes o en punto de partida para nuevas acciones.¹²⁷

Directiva en los diferentes departamentos o escenarios de la cadena productiva de una empresa de bienes. Cuando el escenario es de las organizaciones empresariales globales, en las cuales se descentran los anillos de la cadena productiva, los efectos no deliberados de las acciones aún son más evidentes. Para ambos casos será posible aceptar el hecho de que las relaciones entre los diferentes actores que conforman las organizaciones no son monolíticas, pese a los sistemas de control y de coacción.

¹²⁷ Tanto el concepto de “bucles de retroalimentación” como los conceptos de “sincronismo” y “mudabilidad” coadyuvan en la comprensión de la fórmula con la que Bunge (1999: 338)

El reconocimiento de la pertenencia del agente a un sistema social, sus interdependencias y los bucles de retroalimentación, orientan la discusión de Bunge en una dirección inductiva, decididamente contraria a consideraciones apriorísticas y probabilistas de la acción. Para entender la afirmación inmediatamente antes hecha, recuérdese la reflexión presentada con respecto a Von Mises en términos de su perspectiva lineal de la acción, reflexión esquematizada en la Figura 9. Allí anotábamos la diferenciación de dos momentos de la acción: el causal previo o dimensión interna, y el consecuencial posterior o dimensión externa. Pues bien, si la teoría de la acción se enfoca sólo en su dimensión interna (lo cual en el examen de Bunge ocurre con las teorías de la decisión y de la elección racional), las referencias empíricas al comportamiento humano carecen de importancia. En cambio, si se reconoce la dimensión externa de la acción como fuente de información y de conocimiento, la referencia empírica y, por tanto, los procedimientos inductivos, se hacen necesarios en el intento inicial de comprender la acción humana y en el propósito de intervenir los sistemas sociales, objetivo funcional de Bunge al formular su teoría de la acción.

El distanciamiento de Bunge frente a los modelos apriorísticos de explicación de la acción (las teorías de la decisión y de la elección racional) tiene fundamentos epistemológicos y ontológicos. Aceptar explicaciones de la acción centradas exclusivamente en su dimensión interna, en su momento causal previo, en efecto

esquematiza la estructura de la acción: “representamos una acción real mediante un cuádruplo ordenado: <objetivo, medios, resultado, efecto colateral>, o $A_+ = \langle O, M, R, C \rangle$, para abreviar, donde C se incluye en R”. El efecto colateral es a menudo imprevisible en su totalidad, de manera que debe formar parte, una vez evaluado, de acciones sucesivas. Como parte de los efectos colaterales, Bunge incluye los efectos morales de las acciones, los cuales, cuando son socialmente considerados adversos, deben hacer válida la conclusión según la cual los objetivos racionales de la acción no necesariamente generan consecuencias en términos de valores morales positivos, o viceversa: los impactos de las acciones en términos de valores morales negativos, en cuanto efectos colaterales, pueden derivarse de objetivos racionalmente sopesados.

supone una concepción del ser humano específica, supone asumir una perspectiva epistemológica que concede a la racionalidad humana, expresada en la capacidad de cálculo, el móvil por excelencia de la acción. Si se acepta la explicación de la acción como dominada por las expectativas racionales calculables *a priori*, tendrán que excluirse de la acción motivaciones morales, culturales y de simple imitación; y tendría que aceptarse que el ser humano puede controlar la totalidad de las variables que intervienen en la acción para evitar la incertidumbre y, por ende, que el conocimiento y la información que posee el agente a la hora de hacer cálculos de utilidades es completo y perfecto. Así, el ser humano se constreñiría sólo por el cálculo de beneficios y por acciones tendentes a consumirlos. Pruebas empíricas (Bunge, 1999: 345 y ss.), sin embargo, demuestran que en la vida concreta el ser humano no orienta su acción en todos los campos por sus expectativas de maximización de beneficios, como operaría un apostador en juegos de azar, sino que más bien el ser humano tiende a evitar los riesgos innecesarios (aun sacrificando la obtención de mayores utilidades) así para ello tenga que actuar por imitación, obediencia a la costumbre y al sistema normativo social. Con respecto a las teorías de la decisión afirma Bunge (1999: 344):

(...) se trata de una teoría apriorística y por ello irrealista, porque supone, contra toda la evidencia empírica disponible, que (a) todos los problemas de la decisión son reductibles a loterías; (b) el agente puede enumerar y evaluar todas sus opciones posibles y sus correspondientes resultados, atribuyéndoles probabilidades y desenlaces precisos; y (c) todos somos apostadores resueltos a maximizar nuestras utilidades esperadas. Psicólogos y especialistas en ciencias de la administración refutaron estos supuestos (...) En particular, demostraron que las personas reales reducen sus menús de opciones, imitan más y calculan menos, aprenden de los errores y en raras ocasiones, o nunca, calculan utilidades esperadas o cuentan con la maximización egoísta de los otros (...) Pero estas

pruebas empíricas son sistemáticamente ignoradas o desestimadas por la mayoría de los estudiosos de la TD.

Volvamos brevemente a las implicaciones epistemológicas y ontológicas mencionadas con respecto a la teoría de la acción, aceptando como válidos los cuestionamientos a las teorías de la decisión y de la elección racional que se centran en la dimensión interna de la acción. El reconocimiento del carácter sistémico de la acción epistemológicamente implica que el agente incorpora información y conceptos (a veces intencionalmente tomados de las ciencias sociales) a la acción misma, tanto si se trata de acciones deliberadas dentro de sistemas sociales espontáneos como si se trata de acciones coordinadas dentro de sistemas sociales deliberados. Esto es, un agente no sólo evalúa sus acciones (como consecuencia del reconocimiento de los bucles de retroalimentación) sino que consciente o inconscientemente valida en su acción postulados teóricos de las ciencias (sociales, especialmente) en los cuales se apoya para la elección de los medios y para el cálculo de resultados esperados en la intervención de un sistema social. Y como los conceptos, las semiteorías y las teorías de las ciencias sociales suelen producirse con apoyo en referencias empíricas, las teorías de la decisión y de las expectativas racionales, por fuerza de su carácter apriorístico, necesariamente prescinden de las ciencias sociales; en consecuencia, la acción humana concreta no puede ser ni explicada, ni normativizada a partir de las teorías lógico-formales de la decisión y de la elección racional.

La dimensión ontológica de la acción tampoco puede explicarse a través del énfasis en la dimensión interna. Esto es así en razón de que las acciones deliberadas no coordinadas y deliberadas coordinadas (acciones estratégicas) generan modificaciones o transformaciones en los sistemas sociales en que se efectúan. Dicho de otra forma, los resultados previstos y no previstos de las acciones

constituyen modificaciones de la estructura óptica de los sistemas sociales en que se realizan; la estructura óptica y sus modificaciones en general constituyen el objeto de estudio de las ciencias sociales, luego, constituyen el insumo cognitivo de nuevas acciones. Si la explicación de la acción se centra sólo en la dimensión interna, en desmedro de la dimensión externa, significa que excluye tanto el carácter ontológico de la acción como los bucles de retroalimentación; adicionalmente, en esa exclusión subyace una perspectiva antropológica que reduce al ser humano a su capacidad de cálculo.

Obsérvese que Bunge despoja a lo “ontológico” de su carácter metafísico, al emplear el adjetivo “ontológico” como sinónimo de “empírico”. Interesa aquí sólo esta anotación, no la discusión filosófica a que esa sinonimia puede conducir. E interesa en razón de que, como antes se mencionó, el objetivo funcional de Bunge, el punto de llegada de su teoría de la acción, es que se constituya en un “insumo” para la intervención de los sistemas sociales. En este sentido, su perspectiva sistémica de la acción (“praxiología”¹²⁸) debe comprenderse en relación con su concepción del desarrollo integral de la sociedad (Bunge, 1998) y en relación con la “Sociotecnología” (Bunge, 1999), un área de conocimiento que establece interdependencias con las ciencias sociales y con la praxis social. Pese al interés práctico de la Sociotecnología (interés característico de toda tecnología, en tanto se ocupa de indagar la manera más eficiente de hacer algo, a diferencia del interés teórico, epistémico, que caracteriza a las ciencias), no corresponde a los sociotecnólogos la intervención de los sistemas sociales, sino a los actores sociales

¹²⁸ Definida como “el estudio de las características generales de la acción humana individual y colectiva” (Bunge, 1998: 332). Nos sujetamos al uso del vocablo “praxiología” como traducción del texto de Bunge, anotando que en la traducción del texto de Mises se emplea el vocablo “praxeología”, ambos vocablos, no obstante, con el significado similar de estudio de la acción humana.

con facultades decisorias, esto es, los Directores de Instituciones Sociales, los Gerentes de las Organizaciones Empresariales, los funcionarios del Poder Ejecutivo, etc. Así, la Sociotecnología, en tanto interdependiente de las ciencias sociales y de la praxis humana, constituye un insumo cognoscitivo fundamental para la intervención, modificación o mantenimiento de los sistemas sociales de que se compone la sociedad. Dicho de modo enfático: el empleo de los conocimientos sociotecnológicos es un factor de eficiencia de los planes de desarrollo de la sociedad y, en general, de los planes de desarrollo de los diferentes sistemas sociotécnicos. Dice Bunge (1999: 327) al respecto:

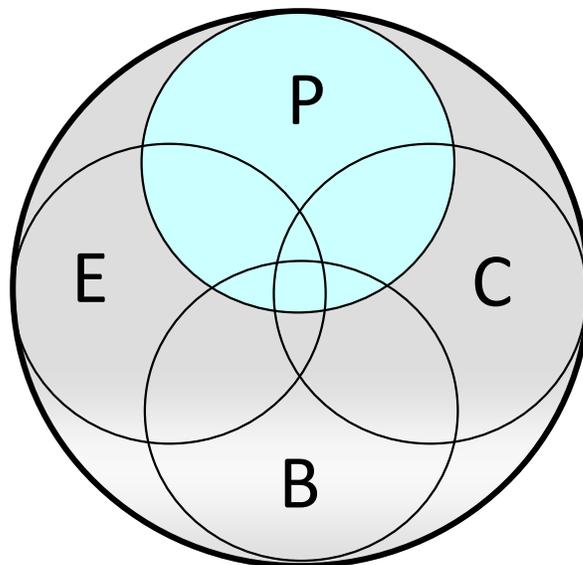
Las sociotecnologías manejan todos los sistemas sociales, en especial lo que podríamos llamar sistemas sociotécnicos, tales como las fábricas modernas, los bancos, los ejércitos y los hospitales. Un sistema sociotécnico puede caracterizarse como un sistema social en el que el trabajo se hace con la ayuda de dispositivos diseñados por tecnólogos (...)

Todos los sistemas sociotécnicos son productos del diseño: de la invención y de la acción deliberada y particularmente racional, esto es, llevada a cabo de conformidad con políticas y planes deliberados, elaborados a la luz del conocimiento experto –aunque a veces defectuoso–.

En este punto es necesario enfatizar en que la acción humana deliberada o no ocurre en sistemas sociales, los cuales pueden ser espontáneos (aunque regulados a través de mecanismos sociales insertos en la costumbre y en la moral, conjuntos de normas espontáneas racionales y no racionales, para usar los términos de Fukuyama) o deliberados (sujetos a normas legales, o normas racionales jerárquicas) tal es el caso por ejemplo de las organizaciones empresariales reguladas desde el nivel macro por normativas laborales, comerciales, tributarias y ambientales, entre otras.

Desde un punto de vista relacional, un sistema social o un sistema sociotécnico pueden considerarse como subsistemas de otros sistemas. La sociedad, en una perspectiva macro, puede considerarse el sistema referente de subsistemas específicos. En un texto publicado en 1998, Bunge se refiere a la sociedad como un sistema susceptible de comprenderse integrado por cuatro subsistemas: el político, el biológico, el cultural y el económico (Figura 12):

Figura 12. Concepción integral del desarrollo social¹²⁹



Fuente: Bunge (1998, p. 18).

En la categorización que se ha venido exponiendo a lo largo de este trabajo, los subsistemas P y E corresponden al nivel macro, mientras los subsistemas B y C corresponden al nivel micro. El énfasis en el subsistema Político que se aprecia en la Figura 12 explica la importancia que tiene este subsistema con respecto a la

¹²⁹ “Las zonas no cubiertas por ninguno de los subsistemas Biológico, Económico, Político y Cultural, representan a la población marginal” (Bunge, 1998: 20).

sociedad en general, en virtud de que su desarrollo es políticamente deliberado. Esto es, la planeación del desarrollo de la sociedad en su conjunto se deriva de la planeación de los subsistemas E, B y C por parte de los agentes con nivel decisorio en el subsistema P. Una concepción integral del desarrollo de la sociedad se deriva de la necesidad de comprender que cada subsistema es interdependiente con respecto a los demás, luego, los desequilibrios sociales se explican como la prevalencia de un subsistema sobre los demás, lo cual también implica que los agentes que conciben los planes de desarrollo social, y que por su decisión otros agentes ejecutan, no sólo justifican sus planes con el apoyo en teorías o semiteorías, sino también en intereses e ideologías.

Al margen de la discusión que el planteamiento anterior puede suscitar, lo que aquí nos interesa destacar es el hecho de que la teoría sistémica de la acción tiene un alcance político, no se reduce a la sola comprensión de la relación medio – fin de las acciones deliberadas o espontáneas, en el marco de sistemas igualmente espontáneos o deliberados. Nótese que Bunge trasciende el examen de los microcomponentes de la acción individual (motivo, medio, resultado), pues, al advertir sobre el hecho de que los agentes pertenecen a sistemas sociales o a sistemas sociotécnicos, el control total de la acción por parte del agente se convierte en control parcial, no sólo por la confluencia de otros agentes que hacen parte del mismo sistema, sino también por el reconocimiento del factor de incertidumbre frente a los resultados, derivados de la información y conocimientos parciales con base en los cuales los agentes acometen sus acciones. Igualmente, al enfocarse la lente en los sistemas sociales, Bunge advierte que las acciones de los agentes al interior de ellos producen resultados que afectan a la estructura óptica de los sistemas de que se trata, hecho por el cual dentro de los alcances de la acción *dentro* del sistema es necesario ubicar a las acciones *sobre* el sistema, incluyendo las acciones *sobre* “el gran sistema” que es la sociedad en su conjunto, por vía de la

planeación del desarrollo social a cargo de los agentes con poder decisorio en el subsistema político.

Los planteamientos de Bunge, en síntesis, describen una línea argumentativa que se originan en una crítica a las concepciones apriorísticas de la acción individual, ubica a los agentes como integrantes de sistemas sociales sin control total frente a los resultados de sus acciones, continúa con el examen de las acciones coordinadas dentro de los sistemas deliberados y concluye con la acción de los agentes sobre los sistemas sociales, en especial, sobre el gran sistema llamado sociedad. Como se aprecia, se trata de una línea argumentativa a través de la cual se establecen relaciones entre lo micro (el agente como integrante de un sistema), lo meso (el agente actuando deliberada y coordinadamente dentro de sistemas deliberados) y lo macro (el agente con capacidad decisoria política sobre el sistema social en su conjunto).

A modo de objeción a los planteamientos de Bunge inmediatamente antes expuestos, permítanse las siguientes cuatro observaciones:

- i La defensa de la acción *dentro* o *sobre* los sistemas sociales (sociotécnicos o no) llevada al extremo puede inducir al error de fundamentar la enajenación de los individuos. Defenderemos la posición según la cual los sistemas sociales y sociotécnicos en los cuales ocurren acciones coordinadas entre agentes, se construyen, dinamizan o se suprimen en virtud tanto de los aportes de los individuos como de los aportes de la sociedad (el mundo social al cual ha aludido Habermas) expresados no sólo en la acción cooperativa sino también en la sedimentación normativa que es posible identificar en tales sistemas. La acción *en* o *sobre* los sistemas sociales los hace dinámicos justamente en virtud de la tensión individuo-sociedad. Recuérdese que en su concepto de “institución”,

Berger y Luckman (1999) incorporan una dimensión cognoscitiva (una ideal forma de hacer algo, que se valida socialmente en cuanto “eficiente”), una dimensión normativa (en tanto patrón de educación) y una dimensión física (como adecuación de espacios físicos en los cuales se ejecutan las acciones habitualizadas). Si una acción habitualizada es portadora de saber, y es referente normativo, entre otras cosas es portadora de preceptos morales. Los agentes y los escenarios de los hábitos son, en este sentido, los nichos de los valores, el *êthos*. La socialización primaria y secundaria del ser humano, en consecuencia, consiste en el proceso de incorporación no sólo del saber práctico habitualizado sino también de la dimensión moral de la acción. Eso quiere decir que en la “institución” acaecen simultáneamente los legados sociales y las acciones de los individuos, que bien pueden entenderse como acciones de conservación de los hábitos *en* los sistemas o como acciones *sobre* los sistemas, caso último en el cual los aportes de los individuos deben entenderse en función de la renovación o modificación de los sistemas.

- ii La interacción individuo-sociedad también es posible justificarla desde la perspectiva de las competencias antes planteada. Recuérdese que hemos concebido la competencia como la reunión en el agente de tres características: una cognoscitiva (saber hacer), una operacional (saber cómo hacer) y una intersubjetiva (de interacción entre agentes para la cooperación en cumplimiento de los protocolos de actuación disciplinares o en cumplimiento de las normas sociales inherentes a la institucionalidad y que forman parte del mundo social). Esto significa que la acción coordinada dentro o sobre los sistemas sociales y sociotécnicos (acción estratégica en la denominación de Habermas) también se realiza en cumplimiento de las expectativas que la sociedad deposita en el agente racional, luego, la dimensión moral tiene que incorporarse al análisis de la acción estratégica (coordinada) tanto si se trata de

modificar el sistema social como si se trata de conservarlo. En efecto, Bunge reconoce la dimensión moral de la acción, sin embargo, la examina únicamente como consecuencia (no prevista) de la acción, pero no como parte constitutiva de la acción según la estamos presentando en este apartado. Un cuestionamiento similar formulamos a propósito de la teoría de Habermas, quien establece una línea de separación entre la acción teleológica y la acción normativa, caso último en el cual reconoce la dimensión moral de la acción.

El reconocimiento de la fuerza moral de la acción (tanto por vía de nuestro concepto de competencia, como por vía del concepto de “institución”) tiene que ver con el reconocimiento del protagónico papel que juega el individuo aun en el caso de sus actuaciones cooperativas en función de la consecución de objetivos organizacionales. Por esta razón, en el examen de la acción empresarial, podrá entenderse que los agentes dentro las organizaciones empresariales no sólo producen bienes y servicios, sino que reproducen o resignifican el mundo social con su entramado de valores morales.

- iii El cuestionamiento que Bunge hace al apriorismo de las teorías de la decisión coincide con el cuestionamiento que también Nozick formulara en su obra de 1995. En efecto, Nozick (1995) reformula la teoría clásica de la decisión¹³⁰ con la inclusión de dos componentes: uno evidencial (entendido como las probabilidades condicionales de los resultados dadas las acciones, esto es, se incluye por evidencia en la formulación lo que haría otro agente u otros agentes implicados en la acción, con lo cual la intersubjetividad es preciso reconocerla aun tratándose de acciones teleológicas) y otro simbólico (consistente en que

¹³⁰ Según la cual, la utilidad esperada de una acción (maximización) es equivalente a la sumatoria de las utilidades de sus posibles resultados (excluyentes entre sí) multiplicada por sus probabilidades, que suman 1. En términos formales: $UE(A) = \text{prob.}(O_1) \times u(O_1) + \text{prob.}(O_2) \times u(O_2) + \text{prob.}(O_n) \times u(O_n) = \sum \text{prob.}(O_i) \times u(O_i)$. (Nozick, 1995: 71).

una acción bajo principios “vale por”, “simboliza”; se imputa retroactivamente a la acción dado el carácter “expresivo” de la misma). El punto, entonces, es que Bunge deposita en la misma bolsa del apriorismo a todas las teorías de la decisión, pero deje entrever que se decanta por el polo opuesto, el evidencialismo. Nozick, cuya obra es anterior a la de Bunge, incluye un componente evidencial en la teoría de la decisión, conservando en su nueva formulación el componente apriorístico el cual, desde luego, forman parte de las expectativas racionales de los agentes expresadas en los cálculos esperados de maximización de utilidad. En otras palabras, a nombre de la concepción sistémica de la acción, basada en evidencias empíricas, no puede desconocerse que los agentes se formulan expectativas racionales, aún a pesar de que consideren dentro de sus expectativas la evidencia de lo que los demás agentes han realizado o puedan realizar. La inclusión de los demás agentes en las propias expectativas de utilidad antes que negar el carácter sistémico de la acción, lo valida; tiene como consecuencia, además, la afirmación de la intersubjetividad de las acciones (con función simbólica incluida).

- iv Nuestra principal objeción a la teoría sistémica de la acción consiste en que Bunge no incluye, como parte de la acción del agente en o sobre el sistema sociotécnico, al sistema denominado “biosfera”. Bunge no se pregunta ni por la localización espacial de las acciones, ni por la inclusión del espacio como parte integral de la acción, ni por los medios que habitualmente se toman de la biosfera para hacer posible la finalidad de la acción, ni por los efectos de las acciones en la biosfera. Desde un punto de vista relacional, las acciones dentro o sobre los sistemas sociales, deben considerarse en un nivel meso con respecto al sistema macro denominado “biosfera”. Los bucles de retroalimentación, tan determinantes en la teorización de Bunge, no se extienden entre el agente, el sistema social (o sociotécnico) y el área concreta de la biosfera en que tiene

lugar la acción. Si entendemos la biosfera como la totalidad del área en que tiene lugar toda forma de vida en la tierra, se compartirá que las acciones sistémicas son meso con respecto a la biosfera y que, por lo tanto, los efectos de las acciones (esperados y no esperados) no se presentan solamente en otros agentes (como pretende Bunge) sino también en la biosfera; aun más, si la biosfera es condición necesaria de la vida humana (individual y social) se sigue que todo efecto negativo de una acción sobre la biosfera, en términos inmediatos, mediatos y de largo plazo, genera externalidades adversas sobre otros agentes reales o potenciales. Perder de vista a la biosfera como integrante de cualquier forma de la acción, limita la consideración de sus efectos a áreas solamente humanas y, por lo tanto, reduce el espectro de la responsabilidad por la acción a los efectos sobre agentes humanos, como podrá verse en la parte final de este capítulo.

5.3. *La acción empresarial*

La empresa es una organización productora de bienes de consumo o prestadora de servicios. El hecho de que se considere una *organización* significa que en su actividad productiva se cruzan, determinándola, los niveles macro y micro. La acción empresarial organizada de diferentes agentes (*stakeholders*) solidarios en cuanto a la consecución de un objetivo mayor (contribuir a que el consumidor acceda al bien o al servicio) tiene una dimensión relacional de nivel meso con respecto a los niveles macro (los ecosistemas sobre los que actúa y de los cuales toma los insumos productivos, las políticas económicas nacionales o globales, el conjunto de normas legales –y a veces morales– que constriñen su actividad y la infraestructura pública que se precisa en la cadena de suministros) y micro (el nivel de los agentes individualmente considerados, los cuales poseen su propia biografía asociable a sus

competencias, poseen además expectativas de vida particulares, una condición inenajenable de personas humanas y una condición irrenunciable de ciudadanos¹³¹).

5.3.1. La relación de interdependencia macro ↔ meso en las perspectivas nacional y global

De acuerdo con la Figura 4 (descrita en el Capítulo Tercero), existe una relación de determinación del nivel macro sobre el nivel meso y, viceversa, una relación de determinación del nivel meso sobre el nivel macro. Veamos a continuación las implicaciones de pensar la relación en una u otra vía.

5.3.1.1. La relación de determinación macro ⇒ meso

En la Figura mencionada, se dibuja una relación constrictiva del nivel macro sobre el nivel organizacional, esto es, las políticas estatales sobre desarrollo económico productivo, la normatividad legal (comercial, laboral, tributaria, financiera), las restricciones legales para la obtención de los insumos, especialmente cuando proceden de lugares diferentes a los de los sitios de operación empresariales, generan determinaciones de facto a la acción empresarial. Lo anterior significa que al agente empresarial no le son completa sino parcialmente elegibles los medios de su acción, y que los fines de sus acciones pueden elegirse sólo en los marcos legales (y morales) específicos que a su actividad le determinan las normas racionales jerárquicas, según la categorización de Fukuyama (2000). Parodiando a Habermas,

¹³¹ En términos de Rawls, poseen visiones comprensivas a las cuales, como agentes de la organización empresarial, renuncian temporalmente en cuanto móviles de su acción, esto es, las convierten en parte de su privacidad o de su intimidad, de modo que no operen como *motivo* de la acción empresarial. Desde otro punto de vista, la consideración del nivel micro en la acción empresarial también puede justificarse con los planteamientos de Walzer (1994: 115 y ss.), especialmente su consideración de que los individuos a lo largo de nuestra vida nos “dividimos: entre nuestros intereses y nuestros roles (somos padres, hijos, ciudadanos, trabajadores, profesionales, estudiantes, pacientes o doctores); entre nuestras identidades (familia, nación, género, intereses políticos, grupos, etnias); y, finalmente, entre nuestros ideales, principios y valores.

puede afirmarse en línea de lo anterior, que el nivel meso sufre una “invasión” restrictiva, permanente y actualizada, del nivel “sistémico”, del nivel macro, tanto en su forma normativa racional-jerárquica como en su forma de “mundo social”. El carácter “organizativo” de la acción empresarial en buena parte se debe a la obligatoriedad en la incorporación del sistema normativo social.

Independientemente del tipo de bien o servicio que la organización empresarial se disponga a poner en el mercado, la acción empresarial (coordinada y deliberada) consistente en producir el bien o prestar el servicio a un consumidor individual o corporativizado, se sigue ajustando a la antes citada definición de Bunge (1999: 338), según la cual la acción toma la forma de “un cuádruplo ordenado: <objetivo, medios, resultado, efecto colateral>, o $A_+ = \langle O, M, R, C \rangle$ ”. Sin embargo, en términos de la determinación macro \rightarrow meso, es necesario recordar la reflexión sobre el concepto “cadena de productiva” (2.4. supra) para precisar la definición mencionada. En ese lugar (2.4.) hicimos referencia a la descentración de los anillos de la cadena productiva en virtud de la globalización de la economía; podríamos agregar aquí que la globalización de la economía se expresa justamente en la descentración de los anillos de tal cadena, lo cual nos obliga a considerar la dimensión macro en una perspectiva global como determinante de la dimensión meso. Sin embargo, es notoria la asimetría de la influencia del nivel normativo macro sobre el meso cuando la relación se establece entre la normatividad nacional y las empresas multinacionales descentralizadas (aun a pesar de que se hayan acogido a las normativas de la OCDE). Se está haciendo referencia, en especial, a las laxas regulaciones (ambientales, laborales, comerciales o fiscales) sobre la actividad productiva de una empresa en las subsedes que operan en países distintos a los de la casa matriz, aspecto que se ha convertido en material de crónica periodística para Werner y Weiss (2006) y Angell (2006). Un cuestionamiento surge aquí como

consecuencia: ¿aprovechando las aperturas de fronteras económicas se descentran los anillos de la cadena productiva de un bien o servicio de modo de obtener mayores utilidades, en virtud de las laxas regulaciones?, o ¿la necesidad de maximizar utilidades, de modo de aprovechar las laxas regulaciones, presiona la apertura de fronteras económicas? En cualquier caso, el rigor regulativo (para las acciones nacionales) o el déficit regulativo (para las acciones internacionales) no debe hacer perder de vista la importancia de la determinación del nivel macro sobre la actividad empresarial, tanto si esta se lleva a cabo en el interior de las fronteras nacionales de la casa matriz, como si se realiza en territorios foráneos con respecto a aquélla.

Además, la diferenciación del nivel macro en las perspectivas nacional y global debe conducir a aceptar que la complejidad de la acción empresarial precisa de una delimitación entre una acción matriz (la gestión de la cadena productiva total del bien o del servicio) y micro acciones subsidiarias de aquella que ocurren al interior de cada anillo de la cadena, esté o no esté descentrada. El sincronismo de la acción, argumentado con respecto a los planteamientos de Mises y retomados para la exposición de la perspectiva sistémica, en este contexto se entiende como el establecimiento de relaciones de dependencia entre la acción matriz y las micro acciones subsidiarias, independientemente de que las micro acciones se ejecuten a través de sistemas de ensamblaje o de maquila¹³². Desde luego, para las empresas nacionales o locales, la relación aludida es válida en tanto forma de comprender las micro acciones que ocurren en cada anillo de la cadena productiva, esto es, el

¹³² El 28 de mayo de 2010 el diario El tiempo, en su edición *on line* difundió la siguiente información que ilustra la relación por sincronía entre la acción matriz y la acción subsidiaria: “Foxconn, que emplea a más de 800.000 obreros en China, contribuye con un 4% al total de las exportaciones chinas (...) Apple, uno de los principales clientes de Foxconn, paga 11,2 dólares a Foxconn por el ensamblaje de cada iPad, lo que supone el 2% de su costo de venta al público de 499 dólares.” En la misma noticia se informa que en China el promedio de suicidios es de 12 personas por cada cien mil habitantes.

conjunto de micro acciones en cada anillo de la cadena (recuérdese: insumo, proceso, distribución, comercialización, consumo y pos consumo) deben entenderse como acciones sistémicas coordinadas y deliberadas, que ocurren dentro de una estructura organizativa que fija normas, roles y funciones. Las micro acciones en cada anillo pueden ser descritas a través de los componentes del cuádruplo ordenado citado, sin embargo, cada componente debe entenderse como subsidiario de la acción matriz de la empresa: la producción del bien de consumo o la prestación del servicio.

Por otra parte, la acción matriz (y, por consecuencia, las micro acciones de cada anillo de la cadena productiva) establece relaciones de correspondencia con las políticas auto-decididas por el gremio al que la organización empresarial se vincula. No es este el lugar para conceptuar sobre las relaciones de dependencia o interdependencia entre las empresas de primer nivel y las de segundo, tercero o cuarto niveles. Sí es pertinente, en cambio, traer a colación, como ejemplo de “alineación” entre el gremio y la empresa, el hecho según el cual los acuerdos entre trabajadores y empresarios a menudo toman la forma de diálogo entre sindicatos (gremiales) y patronales (organismos de segundo y de tercer nivel conformados por empresas de primer nivel); diálogo en el cual las directrices de conciliación de las patronales previamente han sido acordadas por las empresas agremiadas o por sus representantes. Lo que quiere destacarse es que la dimensión macro toma la forma de *organización de segundo, de tercer y de cuarto niveles*, y que estas organizaciones actúan como interface entre las empresas de primer nivel (en las que ocurren las acciones matrices y las subsidiarias) y la dimensión sistémica de la sociedad, tanto a nivel nacional como a nivel global. Desde luego, la acción empresarial primaria de una empresa en particular a menudo ocurre como resultado de un proceso de planeación estratégica o por objetivos, con aprobación

por parte de propietarios y directivos, proceso en el cual se ha determinado la pertenencia a organizaciones de segundo o más niveles.

A esa “alineación” entre la acción empresarial primaria y las organizaciones de segundo, tercer o cuarto niveles es a la que alude implícitamente Steinman (1997) cuando hace referencia a la actividad empresarial en general para trazar los límites de la ética de la empresa (véase 2.5., supra). Recuérdese que Steinman (1997: 67 y ss.) propone un modelo de tratamiento de la acción empresarial considerando seis niveles, así:

Nivel seis: acción empresarial concreta

Nivel cinco: ubicación de la acción en el conjunto de fines, medios y resultados adoptados en la fase de planeación por parte de propietarios y directivos.

Nivel cuatro: Definición de políticas y objetivos gremiales vinculantes para las empresas agremiadas.

Nivel tres: normatividad definida dentro de los márgenes del sistema político en que actúan organizaciones gremiales y empresas (“normas racionales jerárquicas”, según la definición de Fukuyama, o “racionalidad”, en términos de Rawls).

Nivel dos: principios éticos, sistema de valores, fines humanos, legitimidad de los medios adoptados por la sociedad y que están a la base del sistema político (“mundo social”, en términos de Habermas).

Nivel uno: la acción y la experiencia humana concreta, en la cual toman cuerpo y se debaten los principios, valores, fines y medios (homologable a la “razonabilidad” rawlsiana).

Es necesario insistir en que la de Steinman es una propuesta metodológica con base en la cual se establecen los límites de la ética empresarial entre el nivel **seis** y el nivel **cuatro**, esto es, la circunscribe al nivel meso, específicamente en lo que considera la legitimidad de los medios empleados por la dirección de la empresa en coherencia con las políticas y los objetivos gremiales. Así, la ética empresarial para Steinman, al no incluir el nivel **cuatro** (el nivel del sistema político, el macro), se circunscribe a la adopción voluntaria de procedimientos cuyos medios se orienten a garantizar la maximización de beneficios económicos para la empresa, labor en que se debe centrar la dirección empresarial. El marco ético empresarial, en consecuencia, siendo de asunción voluntaria, y circunscribiéndose al nivel meso, deja por fuera de su dominio las consecuencias que la acción genera en el mercado, en la sociedad y, desde luego, en los ecosistemas, aspectos estos que Steinman deja bajo el dominio del nivel **tres**, el nivel del sistema político, esto es, el nivel macro.

Las externalidades negativas que tanto en la sociedad como en el ambiente (las planteadas en el capítulo segundo), Steinman no las coloca dentro del área a cubrir por la ética de la empresa. En otras palabras, asume que siendo la finalidad empresarial (legítima) la maximización de beneficios, los medios deben ser atendidos por la ética de la empresa; las consecuencias de las acciones (incluyendo las externalidades), entonces, deben ser objeto de la regulación autónoma del mercado y del sistema político de la sociedad. Steinman es consciente (aunque no lo plantea de manera explícita) de las asimetrías entre el ejercicio de la libertad individual en que se apoya la defensa del mercado y la convivencia colectiva o lo que él denomina “la paz social” (lo que puede también nombrarse, aunque con matices distintos, coexistencia pacífica o justicia social o “sociedad bien ordenada”); por esta razón, considera que la legitimidad de la acción empresarial consiste en el empleo

de **los medios** necesarios para maximizar beneficios, siempre y cuando contribuyan o concuerden con la paz social (Steinman, 1997: 85).

Como ha podido apreciarse, la gobernanza de la empresa la circunscribe Steinman a los medios para obtener beneficios; los objetivos son los beneficios mismos; luego, Steinman no incluye las consecuencias (previstas y no previstas) como parte de la acción empresarial. La “paz social” la disocia de la acción empresarial, con lo cual da a entender que las externalidades negativas deben ser asumidas por la sociedad, esto es, contablemente cargadas al erario público. Además, disociar de la acción sus consecuencias tiene una grave repercusión en términos de la RSE: limitar al ámbito interno empresarial la responsabilidad por la acción, pues, pese a que posconvencionalmente la empresa limite el uso de los medios de maximización de beneficios a aquellos cuyo empleo contribuyan a la paz social, no es posible determinar *a priori* la totalidad de las consecuencias de las acciones ni los efectos colaterales, como ha advertido Bunge.

5.3.1.2. La relación de determinación meso \Rightarrow macro

Adicionalmente, y continuando con Steinman, también es necesario advertir que con su punto de vista se admite (así sea parcialmente) la relación de determinación del nivel macro sobre el nivel meso, pues, el nivel del sistema político debe entenderse como vinculante de los niveles cuatro, cinco y seis¹³³. Lo que no admite Steinman, según nuestra interpretación, es la relación inversa, es decir, *la*

¹³³ En apoyo de la determinación del nivel macro sobre el meso puede acudir también a Rawls con su concepción de justicia centrada en las instituciones de la estructura básica de la sociedad, a partir de las cuales se legitima el ejercicio de la libertad de empresa, y el derecho al acceso a la propiedad. Rawls, recuérdese, admite la racionalidad del ser humano en cuanto orienta su acción al fin de la obtención de beneficios, luego, la acción económica (el concepto es weberiano) y, por ende, la acción empresarial, queda legitimada por su noción de justicia como equidad. En su momento se advirtió, con respecto a Rawls, que pese a fundamentar la justicia en la estructura básica de la sociedad, lo que legitima en contraste es la legitimación de los derechos individuales como fundamento de su Teoría de la Justicia.

determinación del nivel meso (la acción empresarial matriz y sus variantes, las acciones subsidiarias) *con respecto al nivel macro*. Las externalidades negativas de los bienes y servicios de las empresas, entendidas como impactos ambientales (emisiones y vertidos de residuos contaminantes) y como impactos en la salud de los consumidores, constituyen la evidencia primera de la determinación del nivel meso sobre el nivel macro. Las asimetrías entre ofertantes y demandantes de bienes y servicios a que han aludido los trabajos de Stiglitz antes citados (véase 2.1. y 2.3, supra), relacionados con la concentración de la riqueza y con el incremento de números de pobres en el mundo (como también ha demostrado el PNUD (2007)), son otra evidencia de la determinación del nivel meso sobre el macro. Es indudable que esta determinación debe ser considerada en las acciones sistémicas sobre la sociedad y sobre su ordenamiento, una razón más que justifica nuestra afirmación de que la Ética de la Empresa debe hacer parte del conjunto de teorizaciones sobre la Ética de la Ciudadanía; no incluir el mundo empresarial en el conjunto de teorizaciones sobre la relación entre el componente individual y el componente social de las acciones humanas, o entre la razón privada y la razón pública (invocando la discusión Rawls – Habermas sobre el “liberalismo político”), significa desconocer que la configuración de la sociedad actual está determinada por la acción económica y por la acción empresarial.

La determinación del nivel meso sobre el sistema político, esto es, la filtración de intereses económicos privados en las políticas de desarrollo económico y empresarial de un Gobierno, o las regulaciones ambientales favorables a los intereses económicos privados, presuntivamente (al menos hasta que un estudio pueda demostrar que no es así) también argumentaría a favor de la determinación de lo meso sobre lo macro. La presunción, sin embargo, no surge en el vacío, baste con revisar nuevamente las Directrices de la OCDE para las empresas

multinacionales y el principio de la lucha contra la corrupción con el que se cierra el decálogo del *Pacto Mundial*, y se colegirá que uno y otro van dirigidos o a corregir o a prevenir la participación de empresarios en prácticas de corrupción o de favoritismo ante la competencia. Las ONG globales a menudo denuncian este tipo de intervenciones. En cualquier caso, evidencia o presunción, la influencia de las organizaciones empresariales en el mundo social y en el sistema normativo racional-jerárquico, las convierte en *referentes de moralización de la sociedad*, un papel que cumplen espontánea o deliberadamente, aspectos en que coinciden Valor (2001), Lipovetsky (1997) y Toffler (1980). Adicionalmente, las empresas, en su búsqueda de maximizar beneficios “conquistando” nuevos “nichos de mercado”, han generado un efecto de “invasión” del mundo de las interacciones cotidianas (Habermas, 1987), incluyendo su participación los procesos de socialización primaria, hecho del cual es posible suponer su presencia tanto en el mundo social como en el mundo subjetivo.

5.3.2. La relación de interdependencia meso ↔ micro

Los efectos intencionales o colaterales de las acciones empresariales pueden abordarse en términos de la relación de determinación del nivel meso sobre el nivel micro. Por su parte, el nivel micro incide en la acción organizacional tanto desde el punto de vista de la operación de los medios para la obtención de resultados, como desde el punto de vista de la prevención o corrección de las externalidades.

5.3.2.1. La relación de determinación meso → micro

Para el primer caso, la determinación meso → micro, recurramos inicialmente (aunque de nuevo) a Drucker. Vivimos en “una sociedad de las organizaciones”, ha dicho Drucker (1993). La afirmación refiere una situación tan cotidiana que parece quedar reducida a una obviedad. Un abordaje intuitivo permite constatar que, en efecto, las sociedades actuales basan su estructura en un complejo tejido de

organizaciones públicas, privadas y mixtas. Pueden desagregarse en primer, segundo y tercer sector, siendo el primero el correspondiente a las organizaciones del Estado, el segundo a las organizaciones de naturaleza jurídica privada y el tercero a las denominadas Organizaciones No Gubernamentales. Hay organizaciones de primer nivel (individualmente consideradas), de segundo nivel (agrupadas voluntariamente en una ciudad o en una región); y hay organizaciones de tercer nivel que correspondería a las sociedades de gremios en el orden nacional. El nivel les da a las organizaciones (y a los individuos que las conforman) capacidad de interlocución con otras organizaciones de la sociedad y con el Estado. Al margen de las tipologías organizacionales, lo que quiere destacarse aquí es que la vida individual transcurre en las organizaciones desde antes del nacimiento, durante el nacimiento y así a lo largo de la vida del individuo, en el centro o en la periferia, en la ciudad megamillonaria, en la millonaria (Graizbord, 2007), en la ciudad pequeña, en el pueblo o en la villa.

La obviedad aparente de la afirmación de Drucker deja de serlo cuando se observa que la pertenencia a organizaciones les da a los individuos su carácter de incluidos, esto es, su respaldo organizacional para la realización de acuerdos sociales o para el planteamiento de disensos. La no pertenencia a organizaciones, por el contrario, convierte a los individuos en excluidos y, en esta condición, sus oportunidades de interlocución social se reducen al mínimo.

El carácter individual-social del ser humano se escenifica en el mundo organizacional. Su configuración es objeto de reflexión por parte de Berger y Luckman (1999) centrados en sus conceptos de “socialización primaria y secundaria”. Para ellos, un ser recién llegado al mundo internaliza la concepción de realidad que tienen sus cuidadores (su familia, en la mayoría de los casos), los cuales se relacionan con él a través de acciones convertidas en hábitos (prácticos, todos: de

alimentación, de salud, de vestuario, de crianza...). Los hábitos, a su vez, constituyen la objetivación de las “verdades sobre el mundo” poseídas por los “cuidadores”, fuentes de normas y fundamento de la institucionalidad social a la que el nuevo ser posteriormente se incorpora (socialización secundaria), pasando por la escuela como paradigmática institución de socialización secundaria, en que se sedimentan los avances cognoscitivos y los ideales de hombre y sociedad.

La comprensión de las determinaciones en el proceso de socialización primaria pasa por la comprensión del concepto de institucionalidad que los autores diferencian en tres aspectos, recuérdese: como realidad óptica, como paradigma gnoseológico y como fuente legítima de regulación y coerción. Berger y Luckmann (1999: 76) definen la institucionalización como una “tipificación recíproca de acciones habitualizadas por tipos de actores”. Para ejemplificar lo anterior, baste decir que se adopta como un hábito una manera de hacer algo en la práctica cotidiana (del trabajo, de la conservación del territorio, de la crianza de los hijos, de la cocción de los alimentos, del ejercicio de la sexualidad, etc.), siempre que sea aceptada como “*la (ideal) manera de hacer algo*” por otro.

Es importante hacer hincapié en que una institución o una organización tiene ese triple componente: objeto físico (primero), idealización de un saber cuya validez reside en su funcionalidad práctica (segundo), razón por la cual se constituye en una fuente de normas (tercero). Los hábitos (acciones repetidas), en esta perspectiva, son la base de las organizaciones, de la misma manera que en sentido genérico constituyen el fundamento de la cultura en que interactúan los individuos de una sociedad.

Puede afirmarse que las sociedades premodernas establecían claramente los límites entre la socialización primaria y la secundaria. La familia era la institución esencial de la socialización primaria, en la que se transmitían como paradigma las “verdades”

básicas del ser humano en relación con el autocuidado, la alimentación, la higiene y las creencias religiosas. En otras instituciones, y superada ya la primera infancia, solía suceder la socialización secundaria: la Iglesia, el Taller, la Escuela.

Entre otras cosas, la sociedad moderna, capitalista, diluyó los límites de la socialización, en virtud de la institucionalización múltiple en que transcurre el ser humano desde antes del alumbramiento. Los tradicionales nichos morales en que ocurría la socialización primaria han sido sustituidos, debido a que el control que aseguraba la conservación de la “verdad” ya no tiene agentes específicos. De modo que hoy la Guardería, el Jardín Infantil, la Escuela, el Club deportivo, constituyen los nichos morales en que se efectúan de manera simultánea los procesos de socialización primaria y secundaria. Los procesos de socialización primaria y secundaria de los individuos en el mundo organizacional, pueden percibirse como procesos de reproducción del mundo social, y como proceso de configuración del mundo subjetivo, por influjo de los patrones culturales que se reproducen a través del consumo de bienes y servicios; dicho de otra forma, las representaciones imaginarias sociales (Castoriadis: 1983, 1988), circulan en los procesos de socialización a los que concurren las organizaciones empresariales de bienes y servicios, en virtud de que *con* y *a través* de bienes y servicios se efectúan las acciones de socialización; así, los individuos no sólo consumen del bien y del servicio su componente objetual, sino también su componente simbólico, a su vez extensión del mundo social o de las representaciones imaginarias sociales.

De esta manera es posible comprender el proceso de reproducción y mantenimiento del “mundo social” y el papel de las empresas de bienes y servicios en ese proceso, especialmente, en cuanto expresión de la racionalización del mundo, según identificó Weber, y de la acción racional con arreglo a fines como paradigma de la acción. Pero ese proceso no explica las rupturas que en el mundo subjetivo se

274

producen con respecto al mundo social, el cual a su vez progresivamente sufre modificaciones. Es difícil reconocer en acto las modificaciones que se han producido en un mundo social X en un período de tiempo con respecto a otro período de tiempo; sólo la Historia nos permite la reconstrucción del mundo social en un momento dado, y sirve como referente de comparación de los “cambios” que puedan argumentarse. Asumamos, en función de la continuación de la argumentación, que un mundo social en un tiempo mantiene estable su configuración (principios, valores, derechos, ideales, moralidad, cosmovisión, etc.) y que, en otro período de tiempo, sufre modificaciones. Nuestra hipótesis es que en una sociedad donde la cotidianidad transcurre sin influjo de la institucionalidad empresarial privada, la configuración y reproducción del mundo social es estable; en cambio, una sociedad cuya cotidianidad se convierte en “nicho de mercado” para empresarios oferentes de toda clase de bienes y servicios, es una sociedad cuyo mundo social es heterogéneo, caótico y transitorio (aunque constante en su defensa de la racionalización de las acciones). En consecuencia, la socialización primaria y la socialización secundaria quedan al arbitrio de los imaginarios sociales que con los bienes y servicios las empresas hacen circular¹³⁴.

El cuadro se complejiza aún más cuando se observa que los adultos, los padres, también cuidadores de los niños, realizan su vida en las instituciones para las que trabajan, generan transacciones sociales (económicas, culturales, morales) permanentes dentro de sus instituciones y fuera de ellas, en la casa, al contacto con los hijos, con los familiares, con los vecinos, con los amigos o con los pares en la práctica de las “doctrinas comprensivas”. Y como los padres requieren residir en lugares cercanos a las organizaciones (en las que trabajan y en las que sus hijos socializan), se presentan los procesos de aglomeración urbana en virtud de la

¹³⁴ Esta situación puede relacionarse con la argumentación de Weber sobre las relaciones entre uso, novedad, costumbre y situación de interés. Véase 4.1., supra.

satisfacción de ese requerimiento, con las consecuentes presiones sobre el territorio, demandas de servicios públicos, planeación de la movilidad horizontal, manejo de desechos, masificación del consumo y contaminación ambiental (Cano, 2004). En este escenario se forman los individuos, los ciudadanos y los consumidores. Es indudable que los sujetos ilustrados de Kant, los autónomos, los legisladores, los de la mayoría de edad, socializaron en un escenario distinto, en su momento no convertido en nicho de mercado. En el mundo de hoy, desde la perspectiva de la acción económica de las empresas de bienes y servicios, el mercado carece de límites; en este escenario se gestan los trabajadores de las organizaciones empresariales.

A través de los anillos “comercialización y distribución”, previos al anillo consumo, las empresas de bienes y servicios se esfuerzan en hacer que “su imagen” sea reconocida y se mantenga en la memoria del consumidor. Para lograr ese propósito, los publicistas recurren a variedad de atractivos que en la mayoría de los casos poco tienen que ver con la promoción de las características objetivas del bien o del servicio, valiéndose de la ubicuidad de los medios de comunicación para hacerlos formar parte del mundo subjetivo. De esta forma, la invasión del nivel meso sobre el micro, penetra el otrora impenetrable mundo de la privacidad y el de la intimidad. No obstante la invasión del nivel meso en el micro, es posible rastrear mecanismos de “resistencia” que producen un doble efecto: de protección del mundo social en su forma de “doctrina comprensiva” y de configuración, por oposición, del mundo subjetivo. A ese mecanismo de resistencia lo denominamos aquí “círculos sociales de la acción” y consiste en la conformación o inmersión de los individuos en grupos cerrados conformados por pares, dedicados a variedad de actividades (no precisamente acciones racionales con arreglo a fines, ni acciones económicas) que tienen en común el cuestionamiento del mundo social dominante. El arte y el

deporte, como práctica, o el seguimiento a deportistas y artistas, como admiradores o “fans”, han nucleado las acciones de estos grupos de pares, a menudo integrados por adolescentes y jóvenes. Podrá objetarse que estos grupos también han sido convertidos en nichos de mercado conquistados por las empresas de ropa, de bebidas y de productos electrónicos de ocio (a menudo también han sido caldo de cultivo para el mercado negro); sin embargo, la cuestión radica en que estos grupos construyen “la verdad” frente al sentido de la vida y con esa bandera combaten “la falsedad” de la concepción del mundo tanto de los grupos “rivales” como la concepción del mundo de los adultos. En lenguaje rawlsiano puede afirmarse que la facultad por excelencia de estos grupos es la razonabilidad, no la racionalidad. Y en lenguaje de Habermas puede decirse que a los individuos pertenecientes a estos grupos no les interesa el consenso, sino el disenso o, cuando más, la tolerancia.

Los círculos sociales de la acción, en tanto defensa frente al nivel meso, también es posible apreciarlos en las comunidades en las cuales las “doctrinas comprensivas” aglutinan a integrantes de diferentes generaciones. En este caso, la concepción del mundo (vinculante para todo tipo de acciones, especialmente acciones con arreglo a valores o acciones tradicionales, según se explicó en el contexto de Weber) no toma la forma de *doxa* o *episteme*, sino la forma de un credo cuya validez y sentido de la justicia no es necesario poner a prueba. Walzer (1996), contrario a análisis globalistas o localistas, propone una manera de entender los puentes de relación entre la moralidad de las comunidades micro y la moralidad de la sociedad macro. Walzer muestra, en efecto, que los conceptos morales comunitarios son densos, opacos y máximos, mientras que los significados de la sociedad sujeta por el derecho positivo, la libertad individual y el acceso libre a los bienes de consumo, son mínimos, transparentes y livianos, carentes de una carga significativa de alcance moral.

Sin embargo, el bien moral de una comunidad seguramente coincide con la significación universal (mínima) del bien traducido al lenguaje de la justicia positiva. Dicho con otras palabras: entre la noción de justicia de una comunidad cerrada y la noción de justicia de la sociedad racionalizada, existen acuerdos en lo fundamental-universal y desacuerdos en lo específico. Hay en lo comunitario una base de universalidad con la que es posible tender puentes de relación hacia afuera. Las ideas de justicia, equidad, libertad, etc., que defienden los sistemas de derecho positivo, tienen significaciones tenues y transparentes, pero alcanzan una carga significativa moral en las comunidades en las que primariamente (antes de ser transparentes) se habían originado. En palabras de Walzer (1996: 35, 37):

Los conceptos morales tienen significados mínimos y máximos. Podemos ofrecer descripciones de los mismos en términos tenues o densos. Y ambas descripciones son apropiadas a diferentes contextos y sirven a diferentes propósitos (...) Los significados minimalistas se encuentran arraigados en la moralidad máxima, son expresados en el mismo idioma, comparten la misma orientación (...)

Consideremos, por ejemplo, la idea de justicia. Tal idea aparece, hasta donde yo sé, en toda sociedad humana: la idea misma, alguna palabra o grupo de palabras que la nombran, instituciones y prácticas que se supone la harán real, la ejemplificarán o la reforzarán. Así que cuando leemos en, digamos, el Deuteronomio: "sigue estrictamente la justicia" no tenemos dificultad alguna en mostrarnos de acuerdo: pero lo que hacemos es "rellenarlo" con nuestra propia concepción de la justicia.

Si bien el análisis de la relación entre la comunidad y la sociedad que propone Walzer se centra en la moralidad, la densidad de las acciones comunitarias opera como capa protectora contra la visión racionalizada del mundo que se transmite a

través de los bienes y servicios de las empresas que concurren al mercado, y a través de los medios masivos de comunicación que difunden el material publicitario.¹³⁵ Así, la coexistencia pacífica entre las concepciones comprensivas del mundo y la concepción política de la sociedad (que salvaguarda la auto-regulación del mercado) se impone como condición de la convivencia. Desde una perspectiva micro, el consenso entrecruzado de Rawls y el consenso de la “ética discursiva”, adquiere un nuevo referente frente a *en qué ponerse de acuerdo* y una delimitación: ponerse de acuerdo en las condiciones de socialización primaria y secundaria en función del respeto por la dinamización del mundo social y por el derecho a la configuración del mundo subjetivo, sin interferencias provenientes de los patrones racionalizadores de las empresas de bienes y servicios. Podría decirse que de lo que se trata, en la concepción política de la sociedad y en su operacionalización institucional, es de no poner el énfasis en la igualdad sino en las diferencias, no en el consenso, sino en la aceptación del disenso.

¹³⁵ Epistemológicamente, la comprensión de las influencias de la dimensión meso sobre el mundo social y el mundo subjetivo es difícil rastrear a través de procedimientos inductivos tipo “muestra estadísticamente representativa”, con generalizaciones teóricas con margen de error mínimo. La dificultad reside en que “mundo social” y “mundo subjetivo” son realidades totalizantes y, por ello, difusas y ambiguas. Los trabajos sociológicos de Ken Plummer para la comprensión de los fenómenos colectivos, se centran en las historias personales. Dice Plummer (1989: 170): *“Los enfoques analizados en este libro deberían ser admitidos como lo que son: una mordaz y persistente crítica a las tendencias grandiosas, una confrontación permanente de la teoría con la vida, un sentido de la ambigüedad que en última instancia está presente en todas las ciencias sociales. Es de hecho lo subterráneo, la otra cara...”*. La “microhistoria”, propuesta por González (1982) es también una opción metodológica (y teórica) para el abordaje de los fenómenos históricos sociales a partir de episodios micro. En una disciplina emergente, el “Periodismo Literario”, Sims (1996), a diferencia del periodismo “tradicional” que informa sobre la pretensión de la captura del interés general, propone un tratamiento de la realidad micro a través de su inmersión en ella de modo que se pueda capturar la circulación de la cultura. Dice Sims (1996: 15): *“Al informar sobre las vidas de las personas en el trabajo, en el amor, o dedicadas a las rutinas normales de la vida, confirman que los momentos cruciales de la vida diaria contienen gran dramatismo y sustancia. En lugar de merodear en las afueras de poderosas instituciones, tratan de penetrar en las culturas que hacen que funcionen”*.

Todo el análisis anterior debe entenderse como la influencia de la empresa en dirección a la sociedad, esto es, fuera de sus límites operacionales, en cuanto externalidad. Pero si se examina el interior de la empresa, desde sus políticas y gestión de salarios, desde sus políticas de respeto a los derechos humanos y laborales, el régimen de incentivos y las estrategias de “bienestar de los trabajadores”, también se confirma el papel moralizador de la empresa, habida cuenta que los trabajadores socializan y gestionan sus mundos subjetivos en el conjunto de la sociedad de las organizaciones, según se planteó en el punto anterior.

5.3.2.2. *La relación de determinación micro ⇔ meso*

Los tres momentos de la empresa capitalista que expone Drucker (1993) y que se esquematizan en la Figura 2 (véase 2.4., supra), ponen de manifiesto la importancia que el conocimiento tiene en la concepción, diseño, materialización y comercialización de los bienes y servicios. Drucker demuestra que en todos los momentos de desarrollo de la empresa el conocimiento ha tenido un sitio importante, razón por la cual los agentes de la acción empresarial constituyen una variable “independiente” o de la revolución industrial o de la revolución de la productividad o de la revolución de la gestión. Y si bien el conocimiento, una vez producido (por procedimientos propios de la investigación científica o de la investigación tecnológica) puede existir como “cuerpo objetivo” (en forma de libros, artículos, formatos electrónicos, o “empaquetado” en productos tecnológicos), requiere ser incorporado por los agentes de la acción empresarial, de manera que pueda emplearse en la concepción, producción y comercialización de bienes y servicios.

El conocimiento es necesario para la empresa, siempre y cuando forme parte de los agentes que actúen en ella. La acción empresarial, bien entendida como un caso especial (y paradigmático) de la acción racional con arreglo a fines o como expresión de la acción sistémica deliberada y coordinada, es posible como aplicación o como fuente de conocimiento empresarialmente pertinente. Su pertinencia se extiende a todos los anillos de la cadena de valor, pues, todos los anillos requieren, con mayor o menor medida, micro acciones subsidiarias a través de las cuales se hace posible la acción matriz, según se expuso antes.

Si la acción empresarial precisa de conocimiento, y si el conocimiento no es posible separarlo del agente para propósitos funcionales, por esta vía se sigue que el nivel micro es determinante del nivel meso. Recuérdese nuestra concepción de las “competencias” expuesta a propósito de la concepción sistémica de la acción. En ese aparte hemos argumentado a favor de que las competencias de un agente tienen tres características relacionadas entre sí y que conforman una unidad: la cognición, la operacionalización y la intersubjetividad. En otras palabras, la competencia de un agente está integrada por un *saber qué* (cognición), un *saber cómo* (operacionalización) y un *saber con* (intersubjetividad). El componente cognitivo dice relación a la formación disciplinar o tecnológica del agente, a su capacidad de respuestas sobre la razón de ser del conocimiento necesario para la solución de problemas que la acción empresarial suscita; el componente operacional se deriva de la experiencia práctica del agente (saber experto) en la realización de las acciones que la empresa requiere; la intersubjetividad, por su parte, remite a la puesta en acto de las normas disciplinares y sociales que se precisan en la acción coordinada con otros.

Esta manera de entender las dimensiones que el agente debe incorporar a la organización empresarial, reúne el conocimiento sobre el mundo objetivo, las

expectativas del mundo social y la experiencia subjetiva individual correspondiente; luego, la totalidad de la dimensión individual se vincula a la acción empresarial, obviamente, cuando se trata de la realización de acciones en organizaciones empresariales cuyos bienes y servicios dependen de la incorporación de conocimiento, el tipo de organización en la que, según Drucker, ocurre la “revolución de la gestión”, esto es, la “aplicación del saber al saber”.

Si antes hemos defendido la idea según la cual la empresa es un nuevo nicho de valor, un factor de moralización de la sociedad (por su presencia en el nivel micro, por el papel que juega en la conservación-reproducción del mundo social y en la configuración del mundo subjetivo), esa idea también se confirma al examinar en su “interior” a la acción empresarial misma.

No todas las empresas actuales, sin embargo, gestionan conocimiento en sus acciones o no lo hacen en la totalidad de los anillos de la cadena de valor; no todas tienen departamentos de “gestión del conocimiento” ni se dedican a la innovación conducente a patentes. Al revisar la columna “agentes” de la Figura 2 referida, la aplicación integrada de las tres características de las competencias sólo le es posible a los “operarios” (para el caso de la empresa de la revolución industrial), a los “líderes” (para el caso de las empresas de la “revolución de la productividad”) y a los “*managers* y trabajadores del conocimiento” (para el caso de la “revolución de la gestión”). Para los demás agentes (operarios, trabajadores especializados y trabajadores de los servicios), solamente son aplicables en el análisis de la acción empresarial, los componentes *saber cómo* y *saber con*, lo cual confirma, no obstante, que el mundo social y subjetivo (con todo el universo valorativo y moral) impacta la acción empresarial.

Podríamos afirmar, con respecto a lo anterior, que allí donde las micro acciones subsidiarias de la acción empresarial matriz sean altamente dependientes de la incorporación de conocimiento, tanto más se hace determinante el nivel micro sobre el nivel meso, es decir, tanto más se hace necesario el agente trabajador;¹³⁶ y, viceversa, en tanto sean menos dependientes del conocimiento las micro acciones subsidiarias, los agentes que las realizan (a menudo dedicados a labores de “fabricar y trasladar”), los trabajadores de los servicios, según la denominación de Drucker (1993), más prescindibles serán para la organización. Valdría la pena iniciar un proceso investigativo que pudiera determinar las relaciones entre acciones empresariales dependientes del conocimiento y desarrollo de la consciencia moral, con el fin de poner a prueba nuestra hipótesis según la cual entre mayor sea el compromiso del conocimiento en la acción de un agente, más alto deberá su nivel de moralidad, y lo contrario: a menor exigencia cognitiva de la acción, menor deberá ser el nivel de moralidad del agente que la ejecuta. Consecuentemente, la estructura de vigilancia y control será menor en el primer caso y mayor en el segundo. En la validación de esa hipótesis saltaría a la vista la necesidad de un examen de correlación entre el nivel moral, la productividad empresarial y los costes de los sistemas de vigilancia y control.

Por otra parte, si las externalidades negativas de las empresas de bienes y servicios se expresan en términos de su impacto en el hábitat y en los procesos de humanización y hominización de los individuos, también debe destacarse la corresponsabilidad individual con respecto a tales externalidades. El hecho es que

¹³⁶ Por esta razón, las inversiones de las Empresas en la formación (mediante procesos educativos formales o informales) de sus trabajadores ocupa (o debería ocupar) un lugar predominante en las estrategias de incentivos, las cuales al mismo tiempo se convierten en estrategias de productividad. El nivel de formación, a su vez, se constituye (o debería constituirse) en un factor de estimulación salarial. Es en esta misma línea que también deben apreciarse las políticas estatales de promoción de la escolarización de los ciudadanos, pues, como a la postre impactan la acción empresarial, ponen en evidencia la determinación del nivel macro sobre el nivel meso.

cada ciudadano, que en condición de demandante concurre a un mercado de bienes y servicios competido, tiene la posibilidad de elegir el bien o servicio que requiere adquirir y tiene también la posibilidad de elegir a la empresa oferente del bien o servicio. Mientras el bien o el servicio no se ofrezcan en condiciones de monopolio, el individuo también es corresponsable por las consecuencias sociales y ambientales que de su consumo se derivan. Es verdad que es asimétrica la relación entre ofertantes y demandantes, que a menudo el consumidor posee menos información que el fabricante¹³⁷, pero también es verdad que, en tanto las condiciones sociales lo permitan, el consumidor debe informarse sobre las características del bien o servicio que adquiere¹³⁸. Las asociaciones de consumidores, las ONG que promueven el comercio justo o el consumo ecológico (que algunas grandes superficies demarcan en los estantes con información al potencial consumidor), han dado muestras del poder que el anillo “consumo y pos consumo” tiene dentro de la cadena productiva, y de su capacidad para lograr cambios de conducta corporativos, así sea de modo transitorio. La capacidad asociativa del ciudadano consumidor y sus acciones cooperativas de demandas de modificación de conductas empresariales,

¹³⁷ Ya hemos hecho referencia a los trabajos de Stiglitz (2003) en los cuales demuestra que no existen ni mercados perfectos ni información completa en la relación entre ofertantes y demandantes. Rivera (1997: 26) también considera que, en términos generales, las interacciones entre individuos ocurren en condición de *“limitación informacional: me refiero al hecho fácilmente comprobable de que las acciones siempre se realizan en un contexto de información limitada. Esto abarca tanto la información general acerca de regularidades causales (leyes psicológicas, sociales, etc.) como información particular relativa a otros individuos (motivaciones, proyectos, intereses, etc.)”*

¹³⁸ Werner y Weiss (2006) hacen referencia a, por ejemplo, la introducción de acciones correctivas empresariales cuando los “consumidores” hacen presión ante los medios de comunicación. Relatan, entre otras, las protestas de comunidades en Estados Unidos, presionando cambios de comportamiento de multinacionales del calzado. “Gritando y vociferando, los chicos arrojaron al personal de seguridad bolsas de residuos llenas de viejas zapatillas malolientes, todo bajo la atenta mirada de los medios de comunicación. Rodeados por las cámaras, los niños –en su mayoría negros y latinoamericanos- parecieron cobrar mayor estatura. Uno de los activistas, de trece años y oriundo del Bronx, miró directamente a la cámara de una importante cadena televisa y dirigió un mensaje a la empresa, cuyo contenido hizo transpirar a los gerentes de publicidad: ¡Nosotros te hicimos. Y también podemos aniquilarte”. (Werner y Weiss, 2006: 10).

son expresión de la razón pública y del interés por la convivencia colectiva. Y así como en condición de ciudadano el individuo es corresponsable del funcionamiento del sistema social, como consumidor es corresponsable de las externalidades negativas empresariales y de las acciones empresariales correctivas correspondientes. Esta consideración, empleada como referente de análisis de acciones sociales, es un efecto que Apel (1992) reconoce en la ética discursiva. Y, en nuestro contexto de análisis, es una evidencia más de la determinación del nivel micro sobre el nivel meso.

5.3.3. El nivel meso: los tres objetivos de la acción empresarial

En el primer capítulo de este trabajo hicimos referencia, a propósito de las normativas y lineamientos sobre Responsabilidad Social Empresarial, a los principios que se propuso difundir *Caux Round Table* para orientar las acciones (la conducta) de las empresas agremiadas. Vamos a apoyarnos en los planteamientos de esa organización empresarial de cuarto nivel, para derivar de allí, en términos generales, los objetivos (fines) de las organizaciones empresariales que le deben ser coherentes a la “conducta” que CRT espera de las empresas de bienes o servicios. CRT, recuérdese, plantea que el cumplimiento de las normas es insuficiente para guiar a las empresas en un contexto de negociaciones universales. Les haría falta a las empresas, además de normas legales, auto-regulaciones para garantizar el cumplimiento de los diez principios que CRT formula.

Los tres objetivos empresariales, a nuestro juicio, son *la contribución a la sostenibilidad ambiental, la prosperidad social y la rentabilidad económica para los propietarios*, en un marco de respeto a la ley y de comercio internacional en igualdad de competencia. Estos tres objetivos se corresponden, además, con las tres dimensiones de la responsabilidad social empresarial, según se dedujo del estudio

de normativas y directrices de RSE, deducción esquematizada en la Figura 1 y se materializan en el triple reporte de resultados (económicos, sociales y ambientales), aspecto en el que de manera particular insisten el Libro Verde (2001) y la *Global Reporting Initiative* (GRI).

En su momento también hicimos alusión a que esa manera de concebir la acción empresarial contraría los planteamientos de Friedman (1970) quien afirmó que la responsabilidad social de las empresas se circunscribe a la maximización de beneficios económicos, pues, los aspectos sociales y medioambientales son responsabilidad del Estado. Desde la perspectiva de la teoría de la acción empresarial, sin embargo, se ha argumentado que los resultados previstos y, sobre todo, los no previstos, generan consecuencias tanto en los individuos y en la sociedad, como en la biosfera; luego, excluir el desarrollo social y el medio ambiente de los objetivos empresariales, significa desconocer los cuatro componentes de la acción empresarial.

La autonomización de la organización empresarial, esto es, su consideración independiente de las interacciones con los niveles macro y micro como proponen Lozano (1999) y Steinman(1997), tiene como consecuencia su reducción al objetivo de maximización de beneficios (y su complementaria reducción de costes), una consideración que, llevada al extremo, conduciría a la instrumentalización del ser humano (de quien se valoraría únicamente su condición de consumidor) y a los ecosistemas (de los cuales se valoraría, a lo sumo, su papel de despensa de insumos). Si, al contrario, se reconocen los tres objetivos mencionados como integrados a la acción empresarial, la empresa gana en legitimidad ante la sociedad (y responsabilidad) en cuanto nicho de valor y en cuanto a su doble papel de agente moral y de ciudadana corporativa (Lozano (2009).

Lozano (1999), como ha sido presentado en diferentes momentos, concibe el objeto de estudio de la ética de la empresa circunscrito al nivel meso, concepción con la que también coinciden Mises (al centrar la praxeología en la optimización de los medios) y Steinman, autor último que atenúa su propensión a focalizar la ética empresarial en los medios que garanticen la maximización de beneficios, siempre y cuando no contraríen el objetivo social consistente en hacer posible la convivencia pacífica.

A nuestro juicio, la reducción de la función empresarial al objetivo económico, su autonomización, se debe a que no se concibe de manera integrada la cadena productiva y a que, por razones de gestión administrativa, se establece una separación entre la gestión interna y la gestión externa. El Libro Verde (2001), como se recordará, propone una concepción integrada de la cadena productiva, diferenciando en ella los aspectos que trascienden los límites (pero no la gobernanza) de la empresa y lo que la empresa realiza al interior de sus límites, tanto desde el marco de su acción matriz como desde el marco de las acciones subsidiarias nacionales o globales. Está claro que se puede establecer un paralelismo entre la gestión externa y la gestión interna en referencia a los anillos de la cadena de valor, pero sin perder de vista que cada anillo está conectado a por lo menos dos anillos de la cadena total (Figura 13) independientemente de que se trate de acciones descentradas en virtud del proceso de globalización.

Figura 13. Cadena productiva

Gestión interna			Gestión externa	
Insumos ↔	Proceso ↔	Producto ↔	Distribución- Comercialización ↔	Consumo-pos consumo ↔

Fuente: elaboración propia.

Cada anillo de la cadena productiva constituye una micro acción subsidiaria de la acción matriz que en este caso es el bien a consumir. En referencia a la teoría de la acción empresarial, adecuada al cuádruplo ordenado de Bunge (motivo, medio, resultado, efecto colateral), también puede establecerse un paralelismo con respecto a la gestión de la cadena productiva, así:

Figura 14. Paralelismo acción empresarial/gestión de la cadena productiva

Motivo	Medios	Resultado	Efecto colateral
Planeación (momento pos convencional, según Lozano (2009, 1999))	Insumo Proceso Producto	Distribución Comercialización	Consumo Pos consumo
Gestión Interna		Gestión Externa	

Fuente: elaboración propia.

Quando se trata de una acción empresarial orientada a un producto tipo “bien de consumo”, el insumo es la materia prima cuyo proceso (adición de valor, manufactura) requiere el empleo de tecnología y de agentes con las competencias necesarias para operarlas. El acceso a los insumos ocurre en los límites internos de la organización, lo mismo que su proceso hasta la obtención del producto, esto es, el bien a distribuir, comercializar y consumir. La distribución, comercialización (micro acciones desarrolladas por agentes con las competencias requeridas para ello) y consumo, en tanto son micro acciones que ocurren más allá de los límites (físicos) de la empresa, constituyen el objeto de la gestión externa y, al mismo tiempo, constituyen el resultado del que se esperan efectos positivos previstos (la utilidad del bien sin menoscabo de la salud del consumidor), de ahí que un seguimiento al consumidor (el pos consumo) debe considerarse como parte de la cadena productiva, especialmente si se trata de asegurar que el bien no genera efectos

colaterales o que, generándolos, debe dar lugar a acciones empresariales correctivas.

La perspectiva sistémica y el sincronismo de la acción se ponen en evidencia cuando se examina la gestión de la cadena productiva. Una empresa **X**, al adquirir un insumo de una empresa **Y**, asume la condición de consumidora corporativa; para la empresa **X** el insumo adquirido a **Y** forma parte de los medios de su acción. Entre tanto, para la empresa **Y** la materia prima que pone a disposición de **X**, es su resultado, del que se esperan consecuencias previsibles: servir como medio en las condiciones de calidad que el producto de **X** requiere. Algo similar ocurre con el anillo “procesos”, el cual depende de tecnología adquirida por la empresa **X** en su condición de consumidora corporativa, tecnología que también es un medio para procesar la materia prima mencionada.

La cadena productiva, como metáfora representativa de la acción empresarial, es transparente en referencia a las empresas productoras de bienes de consumo. Sin embargo, es opaca en referencia a las empresas dedicadas a la oferta de servicios (educativos, de salud, de reparación y mantenimiento de equipos e infraestructura técnica, de ahorro y crédito, de consultoría, de asesoría...). Tal opacidad, no obstante, no significa que los anillos de la cadena productiva no se puedan delimitar y relacionar, sólo que con concreciones diferentes en comparación con las empresas de bienes. Toda empresa de servicios, por ser expresión de un sistema socio-técnico (Bunge (1999) requiere insumos tipo equipos e infraestructura, requiere información (*in put*) y un saber experto capaz de convertirla en el servicio a comercializar. El servicio mismo que la empresa pone a disposición de la demanda ha requerido de un proceso de diseño por parte de los agentes con las competencias adecuadas a él (profesionales de la salud para servicios de salud, por ejemplo, ingenieros para servicios de soporte técnico, profesionales de la educación para

servicios educativos, etc.), pero en el acto mismo de la prestación del servicio ocurre un proceso de interacción entre el agente y la situación (el equipo objeto de mantenimiento, por ejemplo) o la persona que requiere del servicio (un paciente, un estudiante...). Muy importante es hacer notar que cuando el servicio es requerido por seres humanos, el anillo "consumo" se torna aún más opaco e impreciso, pues, convierte a los seres humanos en consumidores de salud o consumidores de educación, en otras palabras, los convierte en clientes, con los consecuentes resultados en términos de medios para la satisfacción de objetivos económicos de la empresa prestadora del servicio respectivo. Si tanto para las empresas de bienes como para las empresas de servicios, por vía de una concepción sistémica de la acción, se reconocen los tres objetivos empresariales, el ser humano necesariamente dejará de concebirse sólo como un "cliente" o como un consumidor, para asumirlo como un ser cuyo proceso de humanización y de hominización se efectúa con la contribución de los bienes y servicios que adquiere de las organizaciones empresariales. En última instancia, el objetivo social y ambiental de las empresas se traduce en su contribución a los procesos de humanización; la instrumentalización de estos procesos y su menoscabo, al contrario, en virtud de la focalización de la empresa en la consecución de su objetivo económico, constituye el efecto último de las externalidades negativas. La prevención de las externalidades negativas tanto en el nivel macro (sistémico) como en el nivel micro (el de la persona humana) o su permisibilidad, demuestran la integración de esos niveles en el nivel meso.

Las normativas y directrices que en materia de RSE fueron invocadas en el capítulo primero, incluyendo la ISO 26000 (hoy paradigmática), coinciden en el principio de voluntariedad y de autonomía en la gestión de las externalidades negativas. Según Lozano (1999), ese principio se incorpora en la planeación de las organizaciones, en

lo que considera el “momento posconvencional”. En este “momento” (especialmente en la definición de la misión, visión, objetivos y lineamientos estratégicos) se incorpora a la organización el mundo social: los principios, los valores, la concepción moral de la justicia, en definitiva, el *êthos* de la sociedad que al mismo tiempo constituye la traducción de las expectativas sociales sobre el comportamiento corporativo, aspecto éste al que Steinman alude en su referencia a los niveles 1, 2 y 3 como vinculantes para la organización empresarial.

El hecho es que cuando las acciones empresariales concretas se decantan por el objetivo económico, “el momento posconvencional” expresado en la planeación empresarial pasa a constituirse apenas en un documento decorativo, aunque útil para el lleno de los requisitos establecidos cuando el bien o servicio se ofrecen a través de procesos licitatorios, o cuando la empresa busca obtener certificados de calidad para sus procesos. Si esto es lo que ocurre, entonces con razón podemos afirmar que la plataforma corporativa conceptual (en que se introduce el enfoque RSE) se convierte en un instrumento de gestión y, en cuanto tal instrumento, se pone al servicio de la maximización de beneficios económicos y financieros.

La plataforma corporativa conceptual deja de ser instrumental (deja de ser “un momento”) cuando efectivamente la acción empresarial matriz y las acciones subsidiarias (locales y globales) son coherentes con los objetivos sociales, ambientales y económicos de la empresa, esto es, cuando se realizan en armonía con el mundo social implicado en el “pensamiento corporativo”. En resumen, el mundo social (expresado en la plataforma corporativa) o es instrumental o es vinculante, en consecuencia, la RSE o es una concepción integral de las empresas (vinculante para todas sus acciones) o es un simple instrumento de gestión al servicio del objetivo económico.

Para que el pensamiento corporativo se corresponda con las expectativas sociales (con el mundo social) y se convierta en vinculante para todas las acciones empresariales, la planeación deberá ser un proceso de diálogo (en sentido habermasiano) al cual concurren todos los *stakeholders* (definidos en referencia a los anillos de la cadena productiva). Si en términos de la teoría de la acción empresarial la planeación define los objetivos, los medios y los resultados (mediante consenso de los *stakeholders*), los efectos colaterales a menudo imprevisibles obligan la adopción de procesos permanentes de seguimiento y monitoreo (también por parte de los *stakeholders*), de modo que operen como bucles de retroalimentación para la introducción de acciones correctivas. El triple reporte de resultados, en este sentido, se orienta fundamentalmente a dar cuenta, ante los *stakeholders*, de los resultados, de los efectos colaterales y de las acciones correctivas emprendidas.

Para finalizar esta sección, es necesario enfatizar sobre las consecuencias sociales de privilegiar el objetivo económico frente a los demás objetivos, es decir, enfatizar en que la autonomización del nivel meso a la postre conduce a la instrumentalización de la sociedad, de los individuos y de la biosfera. Al contrario, la integración de los tres objetivos, además de otorgarle legitimidad a las organizaciones empresariales, tiene como efecto inmediato la “interiorización” de las externalidades no previstas y la introducción a la cadena productiva de medios y procesos productivos que no generen desechos tóxicos ni incrementen las concentraciones de CO₂ causantes de efecto invernadero. Braungart y McDonough (2003) demuestran que ello no sólo es necesario sino también posible. Es un reconocimiento muy sencillo de que la biosfera no se encuentra fuera de los límites de la empresa, sino dentro de la empresa, por lo tanto, es imperativo el control de las externalidades negativas sobre el medio ambiente en la misma cadena productiva, por cuanto toda acción

empresarial es necesariamente una acción localizada espacio-temporalmente, es una acción sistémica.

5.4. Responsabilidad social

La observación tan aparentemente sencilla acerca del carácter localizado de toda acción en general y de las acciones empresariales en particular, adquiere una importancia tan capital en el análisis de Hans Jonas (2004) que la convierte en el punto diferenciador de su propuesta ética con respecto a “todas las éticas habidas hasta ahora” (Jonas, 2004: 23).

En efecto, según el planteamiento de Jonas, las éticas anteriores habían supuesto: i) la estabilidad de la naturaleza humana, inmodificable por cualquier forma de la acción; ii) una comprensión de la acción humana como referida a agentes en intersubjetividad próxima en la que también permanece constante el bien (o el mal) moral (antes y después de la acción), en virtud de la proximidad de los agentes; y iii) la limitación del alcance de la responsabilidad con respecto a las consecuencias de la acción.

Puesto en el contexto de las teorías de la acción revisadas en el capítulo anterior, el planteamiento de Jonas adquiere una mayor carga significativa. Recuérdese que, en referencia específica a las concepciones de la acción de Weber y Mises, destacamos el carácter procesual, histórico de la acción, a partir de la elección de fines, el empleo de medios y la obtención de resultados; definimos un momento causal previo a la acción y un momento consecuencial posterior en tanto acción efectuada, es decir, en tanto *performancia*. Con respecto a Weber hicimos hincapié en que el éxito o el fracaso de la acción se circunscribía a la eficiencia de los medios empleados en función de la satisfacción de los fines; y con respecto a Mises, de

forma similar, asociamos la consumación de los fines a la capacidad racional humana de pasar de situaciones de displacer a situaciones de placer. Destacamos, como hecho común, la responsabilidad individual por la acción y el carácter social de la misma entendido como interacción, predisposición a la cooperación con otros, aceptación del ordenamiento social y de la autoridad con la que la sociedad invierte a los cuadros directivos.

En el contexto brevemente reconstruido, está claro que el éxito o el fracaso de la acción, responsabilidad exclusiva del agente individual, se deposita en la elección de los medios. Por vía sincrónica, los agentes que interactúan son próximos, los satisfactores de unos constituyen los medios de los otros, los resultados de unos son los motivos de los demás, etc. La historicidad de la acción, como proceso cerrado en sus tres componentes (motivo, medio, resultado), es lineal y definitiva. De modo que los impactos (negativos) de una acción a lo sumo se extienden intersubjetivamente en un espectro temporal limitado. La espacialidad no es motivo de preocupación, pues, la biosfera no entra en consideración como parte integrante de la acción ni como limitación de la misma. La acción toda, pues, es antropocéntrica y la responsabilidad por las consecuencias, queda reducida a la intersubjetividad próxima, inmediata. Dice Jonas (2004: 30):

El universo moral se compone de los contemporáneos y su horizonte de futuro está limitado a la previsible duración de la vida. Algo parecido sucede con el horizonte espacial del lugar en que el agente y el otro se encuentran como vecinos, amigos o enemigos, como superior o subordinado, como más fuerte o más débil, y en todos los otros papeles en que los hombres están implicados. Toda moralidad quedaba reducida a ese estrecho campo de acción.

La perspectiva sistémica de la acción, concordando con la de Mises y Weber en que la incorporación de conocimiento es necesaria a la elección de los fines y los medios

por parte del agente, pone en duda la validez absoluta del conocimiento (afirmando su perfectibilidad) e introduce un elemento de incertidumbre (un efecto colateral) que está fuera del dominio del agente. Así, el agente, inserto en un sistema social o en un sistema sociotécnico, gobierna sólo parcialmente los cuatro aspectos (del cuádruplo ordenado) que constituyen la acción, con lo cual no necesariamente el éxito o el fracaso de la misma tienen que imputársele de forma absoluta; en cambio, sí es responsabilidad del agente, o de los agentes que actúan cooperativa e intencionalmente, estar atentos a los efectos colaterales de modo que sirvan como bucles de retroalimentación para la adopción de “acciones correctivas”, según nuestro propio planteamiento.

Si establecemos una relación entre lo anterior y el papel que el conocimiento juega en la evolución de la empresa capitalista, según el examen de Drucker (1993), se entenderá la preocupación de Jonas acerca de la irreversibilidad de los efectos colaterales, pues, el conocimiento científico-tecnológico empleado en los medios de las acciones en función de la eficiencia de los resultados es de tal magnitud, que los efectos adversos sobre la biosfera (previsibles y no previsibles) requieren de “acciones correctivas” no solamente sistémicas sino también sostenidas por un largo período de tiempo¹³⁹. Existe, pues, un “abismo” entre el saber disponible para el agente y la acción misma. Este hecho, observado por Jonas, exige un replanteamiento de la responsabilidad como deber, ya no exigible a los agentes (individuales y corporativos) a corto plazo, sino a largo plazo. La ética, entonces, como disciplina encargada del estudio del carácter moral de la acción humana, tendrá que ocuparse no sólo de la consciencia del fin, de la legitimidad de los medios, de la previsibilidad de los resultados, sino también de la responsabilidad por

¹³⁹ Ya habíamos planteado, en referencia al calentamiento global que, según los análisis del PNUD (2007) la superación del punto umbral establecido en 450 ppm de CO₂ en la atmósfera, además de hacer insostenible las diferentes formas de vida en la tierra, implicaría acciones correctivas que tomarían por lo menos un siglo en surtir efectos de recuperación de la estabilidad climática.

los efectos colaterales de los resultados a corto y a largo plazo. ¿Qué características deben reunirse, en función de los cuatro componentes de la acción, para imputar un agente responsabilidad por los efectos de sus acciones en el largo plazo? ¿Somos los consumidores y ciudadanos actuales responsables o co-responsables por las condiciones adversas que propiciamos para las próximas generaciones? Aún más, ¿Tenemos los seres humanos actuales responsabilidad con la continuidad de la “naturaleza humana”, en el sentido ontológico que esa expresión comporta? Desde el punto de vista sociológico, político y jurídico ¿qué modificaciones estructurales a la sociedad comporta la sofisticación científico-técnica de los medios y sus efectos negativos previstos y no previstos? Ulri Beck (2004), define a la nuestra como la “sociedad del riesgo”¹⁴⁰ en la cual, en el nivel micro individual y en el nivel organizacional, entre otras, se han desestabilizado los cuatro pilares del cálculo de riesgos, tan necesarios para el mercado de los seguros. Dice Beck (2004: 8):

Esta «sociedad de riesgo residual» es, pues, una «sociedad no asegurada» (...). Dicho de forma más exacta, los inmensos riesgos de catástrofe atómica, ecológica, genética y química han acabado por socavar los cuatro pilares fundamentales del cálculo de riesgos y de su cobertura. En primer lugar, nos hallamos ante unos daños imposibles de cuantificar, globales y a menudo irreparables; consecuentemente, la posibilidad de una compensación monetaria queda descartada. En segundo lugar, la previsión de una cobertura que proteja frente a la peor de las catástrofes queda excluida cuando de lo que se trata es del riesgo de destrucción: es decir, la idea, propia de cualquier sistema de seguros, de establecer por anticipado algún tipo de control frente a

¹⁴⁰ “ (...) la «sociedad del riesgo» es la época del industrialismo en la que los hombres han de enfrentarse al desafío que plantea la capacidad de la industria para destruir todo tipo de vida sobre la tierra y su dependencia de ciertas decisiones. Esto es lo que distingue a la civilización del riesgo en la que vivimos, no sólo de la primera fase de la industrialización, sino también de todas las civilizaciones anteriores. Por diferentes que hayan sido”. (Beck, 2004: 2).

las posibles consecuencias, queda fuera de lugar. En tercer lugar, la «desgracia» pierde toda determinación (espacio-temporal) y, por tanto, también todo sentido y se convierte en un «acontecimiento» con principio, pero sin fin, en una especie de «festival interminable» de destrucciones crónicas, galopantes y superpuestas; eso significa, sin embargo, que se produce una especie de normalidad y que, por tanto, cualquier cuantificación, cualquier cálculo en torno al grado de peligrosidad carece de sentido, se coteja lo imposible y el cálculo deriva en encubrimiento. En cuarto lugar, y sobre todo, los inmensos riesgos contemporáneos no pueden ser atribuidos a nadie en particular. El reconocimiento y la atribución de culpabilidad exigen en nuestra cultura, desde una perspectiva científica y jurídica, la existencia de un principio causal, de un origen.

El carácter sincrónico de la acción está implicado en el tercer y en el cuarto pilares del cálculo de riesgos a que hace referencia Beck. Como puede apreciarse, es la acumulación de factores la que dificulta la posibilidad de determinar los límites de la responsabilidad por las acciones. Si las consecuencias (previstas y no previstas) de las acciones son sistémicas, esto es, “pierden toda determinación espacio temporal” en tanto se despliegan por toda la biosfera, si esas consecuencias son causadas por las acciones sincrónicas de diferentes agentes localizadas en diferentes puntos del globo terráqueo, si adicionalmente la acumulación de efectos colaterales los hace irreversibles en el mediano plazo, ¿de qué plataforma conceptual habrá que valerse para determinar los límites de la responsabilidad de los agentes que actúan cooperativa e intencionalmente, esto es, en el marco de las organizaciones de bienes y servicios?¹⁴¹

¹⁴¹ En términos económico – políticos, pero en referencia a la misma situación, Susan George (2007: 1) interroga: “¿Podemos salvar el planeta mientras que el capitalismo internacional siga siendo el sistema dominante, con su centro en los beneficios, en el aumento del valor para los

El concepto de responsabilidad ha tenido varias acepciones (Ciro, 2009). Una de ellas ha sido dominante en las organizaciones de bienes y servicios sobre todo en el establecimiento de cláusulas contractuales laborales y comerciales; se trata de la responsabilidad como *deber*, como “*deontos*”; su estirpe kantiana no es difícil observar, en la dinámica laboral ha servido como fundamento de control y de calificación entre empleados y funcionarios en dos categorías dicotómicas: “responsables” e “irresponsables”. Esta acepción del deber por ello mismo aplica a todas las organizaciones, incluyendo las del Estado, porque cuando la responsabilidad es deber, y el deber fundamento de control, rendir cuentas es una acción que le es consecuente. Los funcionarios del Estado son lógicamente responsables, en el sentido al que aquí se apunta: deben rendir cuentas a la sociedad del manejo de los recursos colectivos, de sus labores desempeñadas en condición de “delegados”. La responsabilidad en cuanto deber, así, es inherente al el espíritu del funcionariado público, de ahí que Jonas asuma, como lo veremos más adelante, la condición del “político” como un referente de caracterización de la responsabilidad. Ello quiere decir que no se requiere un enfoque especial de Responsabilidad Social para hacer referencia a la que *per se* poseen los funcionarios públicos¹⁴².

Sí se requiere un enfoque RS cuando se hace referencia a las organizaciones empresariales de bienes y servicios con ánimo de lucro. Un enfoque que trasciende el límite del deber que en el ámbito empresarial se ha reducido a cumplimiento de la ley: tributaria, comercial, laboral. A este nivel, al nivel del cumplimiento de la ley,

accionistas, la captura predadora de recursos en todo el mundo y con un capital financiero sin barreras nacionales que toma cada vez más y más decisiones en todo el mundo?”.

¹⁴² Jonas (2004: 167) se referirá a este como un tipo de responsabilidad contractual en la cual el agente puede declinar a asumirla o asumirla por un determinado espacio de tiempo. Aquí la responsabilidad se deriva del acuerdo mismo “y no de la validez del hecho del acuerdo”.

para decirlo con Lozano (1999) las organizaciones operan apenas en el nivel preconvencional (y escasas veces en el nivel convencional), pues, los escándalos por corrupción y por evasión de la ley justamente significan que se le obedece por temor al castigo, de modo que entre agentes organizacionales suelen permitirse prácticas que dan la apariencia de ser legales y que requieren querellas en los estrados judiciales para demostrar que no lo son. Evadir la ley con acciones “que parecen legales” es una manera de temer al castigo, una práctica empresarial característica del nivel moral preconvencional.

El respeto a ley por la ley misma, por reverencia a ella, (característica de la moral convencional (Carracedo, 1989) también es típico de la responsabilidad como deber. No obstante, las diferentes normativas y lineamientos revisados en el primer capítulo, que deben entenderse como concreción de un marco ético de la empresa, como se ha dicho, coinciden en que la responsabilidad que se demanda de las empresas privadas es otra, y que apunta a tres direcciones: es responsabilidad económica en el nivel meso, es responsabilidad ambiental y es responsabilidad con la sociedad en la cual tiene sus operaciones en cuanto se les pide contribuir a atenuar la pobreza con acciones de solidaridad, filantropía, o con su contribución al diseño, ejecución y operación de proyectos de desarrollo local.

¿Qué significado de la responsabilidad subsiste a las demandas que en los tres aspectos enunciados se dirige a las empresas? Una respuesta a la pregunta se encuentra en Max Weber (2007: 165):

Tenemos que ver con claridad que toda acción éticamente orientada puede ajustarse a *dos* máximas fundamentalmente distintas entre sí e irremediamente opuestas: puede orientarse conforme a la ‘ética de la convicción’ o conforme a la ‘ética de la responsabilidad’. No es que la ética de la convicción sea idéntica a la falta de responsabilidad, o la ética de la

responsabilidad, a la falta de convicción. No se trata en absoluto de esto. Pero sí hay una diferencia abismal entre obrar según la máxima de una ética de la convicción, tal como la que ordena (religiosamente hablando) ‘el cristiano obra bien y deja el resultado en manos de Dios’, o según una máxima de la ética de la responsabilidad que ordena tener en cuenta las consecuencias previsibles de la propia acción.

Weber hace referencia en la cita a la responsabilidad como “anticipación de resultados”, distinta a la convicción con la que actúa el funcionario, convicción que es muy cercana a los planteamientos de Kant, pues, la actuación por convicción supone un principio de universalidad según el cual es intrínseco lo bueno o lo malo a las acciones, de modo que actuar en obediencia a ese principio universal (deontologismo) supone desentenderse de las consecuencias (Iniciarte, 2001: 162 y ss.). Nótese que Weber no presenta las dos perspectivas como excluyentes, es decir, quien actúa previendo las consecuencias de sus acciones no necesariamente es un agente carente de convicciones. Lo que Weber reclama (en un texto centrado en el análisis entre el ejercicio de las funciones de un “funcionario” y el ejercicio de las funciones de un “político”, el primero cercano a la convicción, el segundo a la responsabilidad) es que además de convicciones el agente debe preocuparse de las consecuencias de sus acciones.

Prever las consecuencias de las acciones (el “consecuencialismo”), es un principio de responsabilidad cercano a Mill, sólo que en el ámbito empresarial, el principio de la máxima utilidad para los *share holders* se presenta como condición de posibilidad del principio de máxima utilidad para todos los *stake holders*: este es el fundamento enfoque de la maximización de beneficios para los propietarios, como objetivo

fundamental de las organizaciones empresariales, en desmedro de los objetivos ambientales y sociales¹⁴³.

La ética de la responsabilidad planteada por Weber, sin embargo, en tanto previsión de las consecuencias de las acciones, no resuelve las objeciones fuertes presentadas por Jonas. Particularmente, se reitera, porque los efectos colaterales de las acciones tienen impactos globales acumulativos de corto y de largo plazo, y porque su irreversibilidad sólo es posible en el largo plazo. Jonas propone dos modelos de responsabilidad, el “modelo del padre” y el “modelo del político”, en el intento de subsanar las dificultades que presupone la ética de la responsabilidad en el corto plazo. En su disertación introduce un elemento hasta ahora no tenido en cuenta en los análisis empresariales con base en el enfoque RSE: la afectividad. Veamos:

A la responsabilidad derivada por analogía de la relación padre – hijo le es inherente la no reciprocidad, esto es, excluye de su naturaleza la dualidad deber -derecho. En términos generales, el padre ejerce la responsabilidad por el cuidado del hijo sin esperar a cambio, como deber, ningún tipo de compensación. Esta responsabilidad individual ni es auto-elegida ni es renunciable. En este caso, la responsabilidad tiene como referente “el objeto”, el hijo (dependiente), en un horizonte de tiempo que se

¹⁴³ El artículo de Milton Friedman (1970) constituye el resumen de la postura paradigmática de este enfoque acerca de la RS de las empresas. Friedman desliza la idea de que la empresa (su actividad económica) es un medio para la obtención de beneficios económicos por parte de sus propietarios. La responsabilidad (como deber) de quienes la administran y operan consiste en servir a ese interés. Administradores y empleados son pagados para cumplir ese específico fin, son medios, también lo serían los consumidores del bien o del servicio con el que los propietarios buscan satisfacer su finalidad. Contribuir, mediante acciones de filantropía, al mejoramiento de las condiciones de vida de la sociedad en rango de influencia de la empresa o al medio ambiente, es desviarse de los objetivos empresariales, por eso participar en esas actividades sólo es posible a título de ciudadano y no a título empresarial. Las únicas organizaciones legítimas para atender las demandas del desarrollo de la sociedad y la preservación del ambiente son, para Friedman, las del Estado, planteamiento éste que, usado para defender los intereses del empresariado, se vuelve en contra de la tesis del fundamentalismo del mercado (y su anverso: el *minimalismo* de Estado) de la cual es él uno de sus máximos exponentes.

despliega hacia el futuro y que incluye en esa concepción de futuro el hecho de que el hijo pueda desplegar su “naturaleza humana”; desde una perspectiva ontológica, si la naturaleza humana tiene un fin en sí misma, como fin en general posee la naturaleza, entonces habrá de aceptarse que de esa finalidad se derivan valores. Luego, la responsabilidad es objetiva por cuanto se centra en hacer posible los fines de la naturaleza, y deja de ser subjetiva (en sentido kantiano) por cuanto no se basa en una idea universal de justicia o de bien o de felicidad con base en la cual el agente orienta su acción.¹⁴⁴

En tanto enfocada en el objeto, la responsabilidad del agente basada en el modelo padre-hijo perfila una modificación al imperativo kantiano: “obra de tal modo que los efectos de tu acción no sean destructivos para la futura posibilidad de vida” (Jonas, 2004: 50). Y ese nuevo imperativo práctico, moral, en el contexto del modelo padre – hijo, trasciende la concepción de responsabilidad como deber, esto es, como reciprocidad adulto-adulto mediada por un acuerdo formal (del cual se produce un acto de consciencia que incluye la disposición de honrarlo), y reivindica la afectividad para con el objeto de la responsabilidad: la responsabilidad afectiva.

Pese a que Jonas no lo advierte, la defensa de la responsabilidad afectiva por el futuro, puede ensayarse por vía de la relación presente – pasado. No hay presente sin pasado, eso es evidente, evidencia de la cual, sin embargo, puede derivarse un principio de responsabilidad: si en gracia del pasado ejerzo mi derecho a la vida,

¹⁴⁴ A diferencia de los artefactos construidos por los seres humanos, artefactos construidos *para*; es decir, la finalidad reside en la intencionalidad creadora del artefacto, reside en el ser humano que lo configura, lo cual implica que la existencia del artefacto puede perfectamente separarse del fin por el cual fue concebido. Las instituciones humanas, aunque son construcciones derivadas de una finalidad individual o social, no pueden separarse de esa finalidad, sino que permanente requieren su actualización a través de seres humanos conscientes del fin para el cual fueron creadas, tal es el caso, por ejemplo, de las instituciones de justicia que alcanzan su dinamismo por el concurso de personas que comparten la finalidad que les dio origen (Jonas, 2004: 103 y ss.).

consecuentemente tengo del deber de respetar la vida de los futuros seres humanos, incluyendo los seres humanos en su fase de infancia. Reciprocidad o unilateralidad, la responsabilidad afectiva por el futuro constituye una adición a la ética discursiva de la que no se percató Habermas, esto es, dentro de los presupuestos ideales del discurso, aquellos que se consideren los mejores argumentos para la solución consensuada de los conflictos deberán ser aceptables siempre en la condición de que la preservación de la vida futura (y no sólo la humana) constituya un imperativo. De forma semejante, el principio de la diferencia de Rawls, como colofón de sus dos principios de justicia, tendrá que tener como imperativo la preservación de toda forma futura de vida.

Obsérvese la interesante inversión argumentativa que está a la base de la responsabilidad unilateral por el futuro, es decir, la preocupación por la “naturaleza humana” hace derivar la responsabilidad de la ontología, no de la ética; del objetivismo valorativo de Jonas se sigue que no hay abismo entre el ser y el deber, pues el deber (de seguir los valores objetivos) está integrado al ser; en otras palabras, la ética de la responsabilidad por el futuro se deriva del reconocimiento de los fines inherentes al ser y no de los preceptos contenidos en las teorías del obrar (Jonas, 2004: 145 y ss).

A diferencia de la responsabilidad derivada de la relación natural padre – hijo, la responsabilidad auto-elegida del político, por su mismo carácter electivo, no depende del bien intrínseco inherente al objeto de la responsabilidad, sino de la dignidad (y del privilegio) que se deriva del hecho de asumirla. Sin embargo, una vez asumida esa responsabilidad, el objeto de la responsabilidad (los bienes públicos, la totalidad de la vida de la sociedad) reclama del político su entrega a él. Aun en este caso, el objeto (que tiene su propio *telos*) de la responsabilidad se impone como externo al sujeto quien debe asumirlo porque entra en el radio de acción de su voluntad y de su poder

de acción, así no se ejerza directamente sino a través de las instituciones sociales; en consecuencia, ser responsable de las consecuencias de la acción implica una doble carga: objetiva (el telos del *factum*) y subjetiva (el deber de actuar para garantizar la realización del fin del *factum*).

No queremos cerrar este capítulo sin antes intentar un ejercicio de integración de planteamientos anteriores, especialmente en referencia a la acción empresarial. Lozano (2009) insiste en que una empresa, con sus bienes y servicios, establece una relación permanente con todos los *stakeholders*; la cuestión es diferenciar la posición de la empresa, esto es, si se la considera como formando parte de la sociedad o si se la considera como rodeada por la sociedad y, claro, por la biosfera. Por razones derivadas de nuestra tesis (la convergencia en el nivel meso de los niveles macro y micro), preferimos la primera opción: la de la empresa como un actor social. En esta perspectiva, *el factum* de la responsabilidad de la empresa es la sociedad en general, la localizada en las fronteras del estado-nación, y la sociedad global. Ese *factum* incluye todo el universo normativo social, de modo que esta forma de la responsabilidad parte del reconocimiento del nivel moral convencional y trasciende, sin desconocer a aquel, al nivel postconvencional.

Como actor social, a la empresa debe reclamársele la responsabilidad por la continuidad de la naturaleza humana, que es lo mismo que reclamarle su responsabilidad por el futuro. El respeto por la biosfera entra en el *factum* de la responsabilidad. En consecuencia, la autonomización del nivel meso, perspectiva que reduce la acción empresarial al objetivo económico, enajena al ser humano individual y social (nivel micro), al reducir el espectro de la responsabilidad por bienes y servicios cuya finalidad no está contenida en ellos, sino en los agentes que los conciben, producen y emplean.

En cuanto en la organización empresarial confluyen el nivel macro y el nivel micro, insistimos, y en cuanto consideramos con Lozano que la empresa es un actor de la sociedad (protagónico, desde luego), concuerda en su responsabilidad con la que le es inherente a los políticos y con la que le es inherente a todos los seres humanos. La construcción de normativas formales y globales (tipo racionales jerárquicas) para garantizar la responsabilidad con el futuro, no debe excluir a las organizaciones empresariales. Este sentido de la responsabilidad impone, como urgente y necesario, un nuevo ordenamiento mundial.

Conclusiones

Conclusiones

Frente al hermetismo excluyente de la premodernidad, es justificable que el proyecto cultural moderno se pusiera como objetivo la convivencia pacífica colectiva, fundada a su vez en el respeto por los bienes sociales y en la igualdad de los individuos libres, racionales y autónomos. El bien común y las libertades individuales, iguales en todos los seres humanos, en función de la integración social, constituyen los pilares de ese proyecto hoy todavía en construcción. Si nos ubicamos sólo en los márgenes históricos que cubre este trabajo, entre el tiempo de Kant y el de Habermas (pasando por autores anglosajones, franceses, italianos, españoles y varios autores alemanes) podremos apreciar que en la construcción de ese “proyecto” han participado cuatro disciplinas, en calidad de constantes invitadas: la ética, la economía, la sociología y la política. Podría afirmarse que autores de otras disciplinas reclaman, con razón, cartas de invitación para participar en esa construcción (o deconstrucción): la antropología, la psicología y la historia.

Lo anterior significa que el balance de las libertades individuales y la convivencia colectiva ha sido (y por fuerza tendrá que serlo) un ejercicio de fundamentación interdisciplinario y transdisciplinario. Las distintas versiones de ese proyecto ponen el énfasis en el individuo o lo ponen en la vida social. Cada autor convocado en este trabajo es difícil ubicarlo como representante de una sola disciplina. Sus análisis, por lo general, se mueven en los márgenes disciplinares o cubriendo áreas de diferentes disciplinas. Sus acuerdos en la concepción sobre las formas de interrelacionar lo individual y lo colectivo son tan apreciables como sus desacuerdos.

La histórica construcción de ese (inter y transdisciplinar) proyecto se ha valido del diálogo y la confrontación teórico-conceptual y también de la referencia a la realidad social. No es un ejercicio sencillo la descripción de la realidad, no es fácil ponerse de acuerdo en sus características. En el segundo capítulo de este trabajo, hemos intentado describir la realidad valiéndonos de algunas cifras sobre desarrollo humano, distribución de la renta y concentración de emisiones de CO₂. Con base en esas cifras, provenientes de organismos multilaterales y de estudios de teóricos de la ética y la economía (como Stiglitz y Singer), hemos argumentado sobre las desigualdades de la población mundial en términos del acceso a la renta, del empobrecimiento extremo en el que se encuentran cerca de dos quintas partes de los habitantes del mundo y del mayor compromiso en la generación de gases de efecto invernadero por parte de los habitantes de los países ricos en comparación con los de los países pobres. Es obvio concluir que el poder adquisitivo de la población, reflejado en sus altos niveles de consumo, trae como consecuencia un mayor compromiso en la emisión de gases causantes del calentamiento global. Es explicable que, para sobrevivir, la población pobre tenga que hacer uso de los recursos naturales de un modo que contribuye a profundizar el deterioro de la biosfera. El hecho es que, por exceso de bienes de consumo, en un caso, y por escasez, en el otro, la sociedad actual se está acercando al punto umbral que haría insostenible toda forma de vida en la tierra para las actuales y para las próximas generaciones.

A juzgar por la realidad bosquejada, el proyecto moderno ha fracasado en el presupuesto de que, por vía de la libertad, la racionalidad y la autonomía individual se gestaba la integración social. Rawls sostiene que las facultades morales del individuo (la racionalidad y la razonabilidad) se pueden desplegar y potenciar, entre otras cosas, en un contexto político que garantice el acceso a los bienes primarios. En caso contrario, esto es, sin acceso a una “renta básica”, las libertades individuales

310

expresadas en términos de “derechos” no se pueden ejercer, quedan reducidas al solo ámbito de la formalidad normativa. Si una pequeña porción de la población mundial goza de los bienes primarios (y de bienes secundarios en demasía) mientras la otra porción carece de ellos, es evidente la poca importancia que se le da culturalmente a los bienes públicos y la imposibilidad de la integración social.

Como se aprecia, la referencia a la realidad como criterio de evaluación de los pilares del proyecto moderno, la planteamos en este trabajo desde una perspectiva planetaria. Asumamos que el proyecto moderno hizo posibles la libertad y la autonomía individuales en referencia al acceso a la renta sólo en Europa y en Norte América, hecho por el cual se dio el paso histórico de la premodernidad a la modernidad. Aún en este caso, i) la integración social no ha sido posible; al contrario, la ruptura social ha sido constante allí donde el acceso a los bienes de consumo ha sido generalizado, según se deriva de las investigaciones de Fukuyama; y ii) los efectos sociales y ambientales de la producción y el consumo de esos bienes se sufren tanto en Europa y Norte América, como en el resto de la geografía mundial, lo cual evidencia que la libertad individual (atada al acceso a los bienes de consumo) como pilar de la modernidad es un equívoco o que, por razones que aún no conocemos, no ha producido el aprecio por los bienes públicos y, en consecuencia, la integración social.

Las fracturas de la sociedad actual se expresan en términos de un individualismo a ultranza que da la espalda a las necesidades colectivas, incluyendo las necesidades de los habitantes más pobres, tanto los ubicados en el norte como los ubicados en el sur. La invasión de la esfera económica y política (la dimensión macro) en el mundo de las interacciones cotidianas (la dimensión micro), aspectos en que han hecho énfasis Habermas y Apel, no sólo no ha tenido el efecto de atenuar la pobreza y la desigualdad, sino que además ha provocado confrontaciones con las “doctrinas

comprehensivas” en que se basa la vida comunitaria y que han sido históricamente el fundamento de los procesos de socialización primaria.

El mundo de las interacciones cotidianas (a nivel global) ha sido colonizado por la acción económica y por la acción empresarial (organizacionalmente mediada) las cuales heredan la estructura de la acción racional con arreglo a fines de utilidad (ARAF). Muchas páginas nos tomó, en los capítulos cuarto y quinto, referir la evolución de la teorización de la ARAF, para derivar de allí las diferencias con la acción comunicativa y con la acción sistémica, de modo que aquí no insistiremos más sobre ese punto. Lo que sí queremos destacar es que sobre los cuatro componentes de la ARAF cabalga el mundo social con toda la carga moral, valorativa y con la concepción de justicia que le es inherente. En consecuencia, ni la acción económica ni la acción empresarial pueden reclamar neutralidad moral, para diferenciarse de las acciones con arreglo a valores, de las acciones tradicionales, de las acciones expresivas o de la acción comunicativa, formas éstas de la acción en las cuales la carga moral y emocional del agente saltan a la vista. Si los fines, medios, resultados y efectos colaterales constituyen la estructura de la acción en general y de la acción empresarial en particular, y si esa estructura halla legitimidad en su correspondencia con las expectativas sociales, no hay duda de que la colonización del mundo de las interacciones cotidianas (nivel micro) se hace también a nombre del tipo de moralidad en el que se sustenta la acción empresarial. Así, los resultados de las acciones con arreglo a fines no se expresan sólo en utilidades o satisfactores, sino también en términos valorativos y simbólicos. La libertad individual, atada a la libertad de empresa y al acceso a bienes de consumo, penetra en el nivel micro por la fuerza de la estructura de la acción empresarial. Es a esto a lo que hace referencia nuestra calificación de las empresas, en el interior del texto, como epítomes de la modernidad. No deja de sorprendernos que pensadores de la estatura de los convocados en este trabajo hayan ignorado o apenas mirado de soslayo el carácter

312

moral que subyace a las acciones empresariales. Si hemos de admitir como un hecho la invasión del mundo de las interacciones cotidianas por parte del nivel del sistema económico (macro) eso se debe a la conversión en nicho de mercado de todos los procesos de socialización, pues, la fuerza de la acción empresarial, centrada en los fines de maximización de beneficios, es una fuerza que no reconoce obstáculos. Eso explica buena parte de los conflictos cotidianos, en términos de principios, valores y concepción de justicia que se presentan entre los individuos (a veces integrantes de comunidades abrigadas por doctrinas comprensivas) y las organizaciones de bienes y servicios.

Si admitimos que el nivel micro también ha sido colonizado por el nivel del sistema político, expresado en la forma de normas racionales jerárquicas, y si la acción empresarial (en tanto concreción paradigmática de la defensa de la libertad individual) se realiza al amparo del sistema político, se sigue: i) que la acción empresarial constituye el mecanismo más potente de reproducción, conservación y transformación del mundo social; y ii) que la acción económica (nivel meso), expresiva de los intereses de maximización de beneficios de los propietarios y *managers* de las empresas, ha ejercido una fuerte relación de determinación sobre el nivel macro, el nivel del sistema político. El dominio de las organizaciones empresariales, entonces, es doble: en el ámbito micro de las interacciones cotidianas, con determinaciones en el mundo social comunitario y, presumiblemente, en los mundos subjetivos, dado que forman parte de los procesos de socialización, y en el ámbito macro, donde se toman las decisiones legislativas, de política económica, de política social y de política ambiental. El dominio de la acción empresarial, y su ubicuidad se constituye en el indicador de éxito para los propietarios de las organizaciones de bienes y servicios (no para los excluidos mundiales de los bienes básicos), del modelo social basado en la defensa de la libertad individual, la racionalidad y la autonomía. Al mismo tiempo, se convierte en

el indicador de fracaso de la modernidad en la aspiración de alcanzar la integración social, justamente en razón de la exclusión masiva que ha generado y del progresivo deterioro del hábitat, el bien público por excelencia.

En coherencia con lo anterior, se entiende la insistencia de organismos políticos internacionales (Naciones Unidas, OCDE y Unión Europea) y de organizaciones empresariales de tercero y cuarto niveles (*Caux Round Table, Social Accountability, ISO*) en que los lineamientos para las acciones empresariales, ajustados al enfoque de Responsabilidad Social, operen sólo al nivel postconvencional, esto es, que la RS debe integrarse a las empresas de manera voluntaria. Como puede apreciarse, la voluntariedad que se demanda coincide de manera simétrica con la defensa de la libertad y la autonomía individuales en que se sustenta el proyecto moderno, lo cual tiene su correlato en modelos de política económica global orientados al incremento de la productividad y a la disminución del cubrimiento con recursos públicos de los derechos sociales y ambientales. La cuestión es que, o se revisan los supuestos en que se funda la aspiración a la integración social o se constriñe el ejercicio de la libertad individual a escala mundial, pues, como ha sido argumentado, de la defensa de la racionalidad de la acción empresarial se han beneficiado apenas unos pocos. Este aspecto es el que, en el contexto de la teoría económica, ha sido descrito por Stiglitz en el sentido de que las asimetrías entre concurrentes al mercado de bienes y servicios termina por generar inequidades, fallos, que por vía coactiva, convencional (e incluso preconvencional), se tienen que corregir. Las sucesivas crisis del sistema económico liberal, incluyendo la recientemente ocurrida, dan cuenta de la validez de la incapacidad del mercado para resolver por sí mismo las desigualdades y sus consecuentes tensiones.

Podrá objetarse el anterior argumento por la contradicción en que entraría con la tesis habermasiana de la invasión del sistema normativo jerárquico en el mundo de las

interacciones cotidianas. En otras palabras, si se ha alertado sobre la colonización del mundo micro por parte del sistema normativo racional-jerárquico (macro), a través de la acción empresarial (meso), ¿no constituye un contrasentido pretender la corrección de las inequidades del mercado con nuevas normas racionales jerárquicas (de acatamiento convencional) en cuya configuración también intervendrían los intereses empresariales, en virtud de la determinación del nivel meso sobre el macro?

La (aparente) contradicción mencionada está implícitamente resuelta en nuestras referencias a Kant, Habermas, Rawls y Jonas. Ocurre que la legitimidad de una norma positiva (y, por extensión, del conjunto de normas positivas) se deriva del triángulo de relaciones que es posible identificar entre su carácter coercitivo, su susceptibilidad de ser modificadas y su modo jurídico de producción. Si el ciudadano ejerce su derecho a fungir como constituyente primario, esto es, si se corresponsabiliza del ordenamiento positivo social, progresivamente podrá incidir en que la concepción de justicia, inserta en el sistema normativo del cual es copartícipe, atienda los intereses colectivos. El carácter modificable de las normas permite la inclusión de acciones correctivas que subsanen eventuales inequidades, en virtud de los bucles de retroalimentación que deben incorporarse al proceso jurídico de producción normativa. Por eso, el carácter modificable de las normas en los sistemas democráticos constituye una puerta abierta (y permanente) a la corrección de las inequidades, en la condición de que los ciudadanos se corresponsabilicen del modo jurídico de la producción normativa. La verticalidad que se deriva del carácter racional jerárquico de las normas, y su carácter coercitivo externo (forma en que se percibe y se introduce el derecho positivo en el mundo micro), se atenúan en virtud de que los ciudadanos han ejercido su derecho a la independencia como legisladores, aspecto que, en su momento, defendió Kant. Es en ese sentido en que preferimos asumir las dos facultades morales que Rawls atribuye a los ciudadanos: la racionalidad (capacidad de guiarse por las expectativas

propias de maximización de beneficios) y la razonabilidad (la capacidad de apereibirse del bien común y de guiar la conducta propia por los principios de la justicia). Esta manera de entender el sistema normativo jerárquico tiene como sustento, simultáneamente, la moral convencional y la moral posconvencional.

La razonabilidad (individual) y la praxis discursiva deben concurrir en el modo jurídico de producción normativa (social). En su momento, en relación con la ética discursiva, observamos la improbabilidad de que la acción comunicativa se dé en condiciones de simetría y entre agentes en un nivel moral posconvencional. En virtud de la determinación del nivel meso sobre el nivel macro, es evidente la incorporación en las normas de los intereses de los legisladores que actúan en condición de fideicomisarios. Los intereses grupales y gremiales operan a menudo como fuerza coercitiva externa (pre y convencional) sobre quienes los defienden, de modo que los diálogos (cuando se trata del momento de la definición de nuevas regulaciones positivas) pocas veces se decantan en atención a los “mejores argumentos”, como propuso Habermas para la adopción de las decisiones por consenso. La modificabilidad de las normas, en este sentido, llama la atención acerca de que no necesariamente los consensos deben ser la condición para la adopción de nuevas normas ni para la modificación de las ya existentes. Así, el disenso se convierte en parte de los bucles de retroalimentación que requiere el modo jurídico de producción normativa.

Höffe, en referencia a la ética discursiva, aunque por caminos distintos a los seguidos aquí, concuerda en que el consenso habermasiano no puede atenerse solamente al principio de “los mejores argumentos”. Höffe añade, a la ética discursiva, como condición (trascendental) del diálogo, el principio de la renuncia a irrespetar los derechos del otro, a poner en riesgo la vida del interlocutor. Guiarse, previo al

consenso, por el principio del mejor argumento, es válido siempre y cuando no contraríe el supuesto del respeto por el otro concretado en la renuncia a la agresión.

La adición que Höffe introduce a la ética del discurso constituye un presupuesto obvio en el contexto de las éticas de corto plazo, en las cuales la consideración de los fines y la previsión de las consecuencias de las acciones constituyen el punto nodal de la responsabilidad para espacios, interlocutores y tiempos próximos. Esa adición deja de ser obvia, sin embargo, en perspectivas éticas que, como la de Jonas, considera la responsabilidad por todos los componentes de la acción, fundamentalmente el componente de “efectos colaterales”, en el largo plazo, en la dimensión temporal futura, de modo que el principio de renuncia, unido al imperativo ético de Jonas (“¡Que haya una humanidad!”), significa la introducción de un interlocutor no presente en las acciones comunicativas necesarias al consenso y al disenso: el ser humano futuro, el que estuvo presente (consciente o inconscientemente) en las acciones de los seres humanos del pasado y que nos permiten ser humanos hoy. Se trata de un imperativo de responsabilidad no recíproca, pues, nada hemos de recibir de los seres humanos futuros del mismo modo como los seres humanos de hoy no tenemos deberes para con los seres humanos del pasado. La perspectiva de futuro, pues, convierte la continuidad de la especie humana en un presupuesto trascendental de toda acción comunicativa orientada a la definición o modificación del sistema normativo–racional y jerárquico, así tenga como objetivo legítimo procurar la integración social.

De esta manera, llegamos a nuestro punto de partida: las implicaciones filosóficas del enfoque RSE. En nuestro primer capítulo, señalamos la preferencia de las organizaciones empresariales por la autorregulación (nivel postconvencional) en tres direcciones: la gestión de la cadena productiva (incorporando en la plataforma corporativa los intereses de todos los *stakeholders*, en el respeto a la ley y a los

derechos humanos), el control de los impactos ambientales (como corrección o supresión de externalidades) y la contribución al desarrollo social (que hemos defendido en la perspectiva endógena y no en la perspectiva exógena de la filantropía). Esas tres direcciones de la acción empresarial, o acción organizacionalmente mediada, coinciden con nuestra defensa de tres objetivos de la acción empresarial: sociales, ambientales y económicos. Para que la acción empresarial pueda calificarse de “socialmente responsable”, no basta con enmarcarla en la ética de la responsabilidad según la perspectiva weberiana, debido a que: i) adolece del corto plazo señalado por Jonas; ii) la perfectibilidad del conocimiento puesto en la acción empresarial no permite un cálculo exacto de las consecuencias y, sobre todo, no evita los efectos colaterales y acumulativos, especialmente por la descentración de los anillos de la cadena productiva a lo largo y ancho de la geografía mundial; y iii) en consecuencia, el alcance sistémico, planetario, de los efectos colaterales, hace que las acciones correctivas empresariales puedan surtir efectos remediales (también sistémicos) sólo a muy largo plazo, situación para la cual es necesaria y urgente una revisión del sistema coactivo mundial.

Sin la inclusión de una apuesta por el futuro en la dimensión de la responsabilidad empresarial, los tres objetivos empresariales se tornan gaseosos y ambiguos, con la consecuencia de que por cualquier acción (en las tres dimensiones señaladas, desde donativos para un restaurante escolar hasta la introducción de políticas de seguridad social para los empleados o la siembra de árboles) los empresarios reclaman un reconocimiento por su compromiso con la RSE. Este ha sido el escenario preferido por los defensores de la autonomía empresarial y del mercado libre como mecanismo por excelencia de coordinación social. En este escenario, la RSE se convierte en una estrategia (racional) de *marketing* de la cual se esperan beneficios económicos en la forma de tasas de retorno.

En cambio, la RSE se convierte en pensamiento corporativo cuando en las acciones empresariales se evidencia una decidida apuesta por el futuro, y ello se consigue de forma simple: asumiendo a la empresa como un actor social (y no como centro de la sociedad) con responsabilidades ciudadanas, es decir, con su defensa de los bienes públicos en función de la integración de la sociedad presente. Ello es así, puesto que el compromiso con la continuidad de la naturaleza humana se expresa en las acciones presentes decididas en su defensa de los bienes públicos.

Como se aprecia, la empresa queda ubicada en el centro de los problemas que hoy nos urge resolver. Por eso, la ubicación de la ética de la empresa en el marco de la ética de la ciudadanía implica una mirada inter y transdisciplinaria, de modo que sea posible la integración, en la acción empresarial, de los niveles macro, meso y micro, con sus posibles intersecciones. La RSE, en cuanto pensamiento corporativo, implica la consideración de esos tres niveles. Por este camino, necesariamente nos encontrarnos, otra vez, con la aspiración y con los pilares del proyecto cultural moderno. Esta es la compleja implicación filosófica, inter y transdisciplinaria de la sigla RSE, desmantelada cuando se pone al servicio de las estrategias de *marketing*. Recuperar la carga semántica de la expresión “Responsabilidad social de las empresas” (sin sigla) implica asumir la empresa como epítome de la modernidad. Y es evidente que los presupuestos de la modernidad requieren reformularse de modo que adquieran un alcance global y un compromiso con la continuidad del “ser humano” y de todas las especies que se realizan en la biosfera. Es en este sentido, y como colofón, que retomamos la afirmación de Jonas (2004: 201): “Se profetiza la catástrofe para impedir que llegue. Y sería el colmo de la injusticia burlarse después de los alarmistas, si la situación no llegó a un punto tan extremo. Su mérito tal vez resida en quedar burlados”.

Referencias bibliográficas

Referencias bibliográficas

- ABELLÁN, Joaquín (1994). "Sobre el concepto de República". En: KANT, Immanuel. *Sobre la paz perpetua*. Madrid: Tecnos. 1994. Traducción de Joaquín Abellán.
- AGUILAR LÓPEZ, José (2001). "Ética de la Nueva Economía". En: FERNÁNDEZ AGUADO, Javier y otros. *La Ética en los Negocios*. Barcelona: Ariel. P.-p. 81-128
- ÁLVAREZ, Juan Ramón (1988). *Ensayos metodológicos*. León: Universidad de León. Colección Contextos.
- ANGELL, Marcia. *La verdad acerca de la industria farmacéutica*. Bogotá: Norma. Traducción de Luz Freire.
- APEL, Karl Otto (1992). "La ética del discurso como ética de la responsabilidad: una transformación posmetafísica de la ética de Kant." En: APEL, Karl Otto y DUSSEL, Enrique. *Fundamentación de la ética y filosofía de la liberación*. México: Siglo XXI.
- BARBER, William (2005). *Historia del Pensamiento Económico*. Madrid: Alianza Universidad.
- BECK, Ulrich (2004). La irresponsabilidad organizada. Creado en 25/06/2004 - 12:16 Disponible en: <http://firgoa.usc.es/drupal/node/4898>. Consultado en junio de 2011
- BENBENISTE, Sandra (2002). *El alcance del concepto de la Responsabilidad Social Corporativa de acuerdo a los organismos internacionales promotores del tema*. Abril de 2002. PDF. Disponible en: http://www.cyta.com.ar/biblioteca/bddoc/bdlibros/rse/334_rsc.pdf. Consultado en junio de 2009.

- BERGER, Peter L. y LUCKMANN, Thomas (1999). *La construcción social de la realidad*. Buenos Aires: Amorrortu editores. Traducción de Silvia Zuleta.
- BONETE PERALES, Enrique (1998). *La política desde la ética. La historia de un dilema*. Barcelona: Anthropos.
- BRAUNGART, M. y MCDONOUGH, W. (2003). *Cradle to cradle*. Madrid: McGraw-Hill. Traducción de Gregorio Pérez
- BUNGE, Mario (1998). *Ciencia, técnica y Desarrollo*. México: editorial Hermes.
- BUNGE, Mario (1999). *Las Ciencias Sociales en discusión. Una perspectiva filosófica*. Buenos Aires: Sudamericana. Traducción de Horacio Pons.
- CAMPS, Victoria (1995). *Ética, Retórica, Política*. Madrid: Alianza
- CANO, Antonio (2004). *Economía y Sostenibilidad en las grandes aglomeraciones urbanas*. Sevilla: Sevilla Global.
- CARRACEDO RUBIO, José (1989). "La Psicología Moral (de Piaget a Kohlberg)". En: CAMPS, Victoria. *Historia de la Ética*. Tomo III. Barcelona: Crítica. P.-p. 481-532.
- CARUNCHO MICHINEL, Cristina (1999). "La Justicia en J.S. Mill. Sobre las consecuencias útiles de lo justo". En: AGRA ROMERO, María Xosé. *En torno a la justicia: las aportaciones de Aristóteles, el pensamiento español del XVI, J.S. Mill, la fenomenología y Rawls*. La Coruña: Eris. P.-p. 131 – 168.
- CASTELLS, Antoni y BOSH, Nuria (1998). "El Futuro del Estado del Bienestar: algunas líneas de reflexión". En: CASTELLS, Antoni y BOSH, Nuria (directores). *El Futuro del Estado del Bienestar*. Madrid: Civitas S.A. P.-p. 17-98
- CASTILLO, José Rubén et al (2006). *La institución de la ciudadanía*. Manizales: Universidad Autónoma de Manizales en convenio con Colciencias.
- CASTORIADIS, Cornelius (1980). "Reflexiones sobre el desarrollo y la racionalidad". En: ATALLY, J. y otros. *El mito del desarrollo*. Barcelona: Kairós. Traducción de Jorge Fibla.

- CASTORIADIS, Cornelius (1983). *La institución imaginaria de la sociedad*. Tomo I. Barcelona: Gedisa. Traducción de Antoni Vicens.
- CASTORIADIS, Cornelius (1988). *Los dominios del hombre: las encrucijadas del laberinto*. Barcelona: Gedisa. Traducción de Alberto L. Bixio.
- CASTORIADIS, Cornelius y COHN-BENDIT, Daniel (1982). *De la ecología a la autonomía*. Barcelona: ediciones Mascarón. Traducción de Sadurní Girona
- CAUX ROUND TABLE (1994). *Principles for business*. Disponible en: www.cauxroundtable.org. Consultado en febrero de 2009.
- CIRO, León Sigifredo (2009). "El Programa P y C de la Universidad Autónoma de Manizales". En: ZULUAGA GIRALDO, Silvio (Compilador). *RSU, Responsabilidad Social Universitaria*. Manizales: Universidad Autónoma. P.-p. 63-83
- CIRO, León Sigifredo y otros (2007). *Empoderamiento como indicador de desarrollo*. Manizales: Universidad Autónoma de Manizales.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (2001). *Libro Verde: Fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas*. Bruselas, 18.7.2001. PDF. Disponible en: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/site/es/com/2001/com2001_0366es01.pdf. Consultado en febrero de 2009
- CONNIL, Jesús (1994). "Marco ético-económico de la empresa moderna". En: CORTINA, Adela. *Ética de la Empresa*. Madrid: Trotta. P.-p. 51-74
- CONSEJO CONSULTIVO LABORAL ANDINO (2003). *Directrices de la OCDE para empresas multinacionales, una guía para sindicalistas*. Perú: CCLA/PLADES. Segunda edición. Disponible en: www.ccla.org.pe/publicaciones/cuadernos-integración/pdf/cuaderno4.pdf Consultado en septiembre de 2010.
- CORTINA, Adela (1998). *El mundo de los valores. Ética mínima y educación*. Bogotá: El Búho.

- CORTINA, Adela (2004). "Ética Comunicativa". En: CAMPS, Victoria y otros (ed.). *Concepciones de la ética*. Madrid: Trotta. Enciclopedia Iberoamericana de Filosofía 2.
- CORTINA, Adela et al (1994). *Ética de la empresa*. Madrid: Trotta.
- CORTINA, Adela et al (1997). *Rentabilidad de la ética para la empresa*. Madrid: Fundación Argentaria.
- CORTINA, Adela y CONILL, Jesús (1998). *Democracia participativa y sociedad civil. Una Ética Empresarial*. Santa fe de Bogotá: Siglo del hombre editores.
- DIARIO RESPONSABLE (2010). *RSE. La ISO 26000 aprobada como Norma internacional*. Disponible en: <http://www.diarioresponsable.com/empresas/normas-y-acreditaciones/11756-la-iso-26000-acaba-de-ser-aprobada-como-norma-internacional.html>. Consultado en noviembre de 2010
- DRUCKER, Peter F. (1993). *La sociedad postcapitalista*. Barcelona: Apóstrofe. Traducción de María Isabel Merino.
- EL TIEMPO. "Fabricante taiwanesa del ipad subirá sueldos de empleados ante la ola de suicidios". Disponible en: <http://www.eltiempo.com/vida-de-hoy/gente/fabricante-taiwanesa-del-ipad-subira-sueldos-de-empleados-ante-la-ola-de-suicidios>. Consultado en mayo 28 de 2010
- ELSKAMP, Rafaela (1996). "La teoría de la acción en el contexto de los saberes humanos y sociales". En: GONZÁLEZ, Wenceslao J. (Ed.). *Acción e Historia. El objeto de la historia y la teoría de la acción*. Universidad da Coruña: Servicio de publicaciones. P.-p. 195 – 215.
- FLECHA ANDRÉS, Francisco (2007). *Antropología y Educación en Jovellanos*. Tesis Doctoral. Universidad de Salamanca. Segunda Edición.
- FRIEDMAN, Milton (1970). *The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits*. New York Times. Septiembre 13. Disponible en: <http://www.colorado.edu/studentgroups/libertarians/issues/friedman-soc-resp-business.html> Consultado en Marzo de 2009.

- FRONDIZI, Risieri (1997). *¿Qué son los valores?* Bogotá: Fondo de Cultura Económica.
- FUKUYAMA, Francis (2000). *La gran ruptura*. Barcelona: ediciones B. Traducción de Laura Paredes.
- GARCÍA BLANCO, José M. (1986). "Industrialización, capitalismo y racionalidad en Max Weber". En: *REIS, Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. Madrid: Centro de Investigaciones sociológicas, C.I.S. N° 35, julio-septiembre de 1986. P.p. 81-87
- GEORGE, Susan (2007). *Del capitalismo; crisis, conversión y colapso: la alternativa keynesiana*. Disponible en: <http://www.attacmadrid.org/d/9/080914123121.php>. Consultado en diciembre de 2010.
- GILLIGAN, Carol (1994). *La moral y la Teoría. Psicología del Desarrollo Femenino*. México: Fondo de Cultura Económica. Traducción de José Utrilla.
- GIMBERNAT, José Antonio y otros (Ed. 1997). *La filosofía moral y política de Jürgen Habermas*. Madrid: Biblioteca Nueva.
- GONZÁLEZ Y GONZÁLEZ, Luis (1982). *Nueva invitación a la microhistoria*. México: Fondo de Cultura Económica.
- GONZÁLEZ, Antonio (1997). *Estructuras de la Práxis. Ensayo de una Filosofía Primera*. Madrid: Trota
- GONZÁLEZ, Wenceslao J. (1996). "Caracterización del objeto de la ciencia de la historia y bases de su configuración metodológica". En: GONZÁLEZ, Wenceslao J. (Ed.). *Acción e Historia. El objeto de la historia y la teoría de la acción*. Universidad da Coruña: Servicio de publicaciones. P.-p. 25 - 114
- GRAIZBORD, Boris (2007). "Megaciudades, globalización y viabilidad urbana. En: *Investigaciones Geográficas. Boletín del Instituto de Geografía*. México: UNAM. Núm. 63, 2007. Pp. 125-140. Disponible en: http://www.igeograf.unam.mx/web/iggweb/publicaciones/boletin_editorial/boletin/bol63/bltn63Art8.pdf. Consultado en marzo de 2011.

- GRAY, John (1994). *Liberalismo*. Madrid: Alianza. Traducción de María Teresa de Mucha.
- GRAY, John (2001). *Las dos caras del liberalismo*. Barcelona: Paidós. Traducción de Mónica Salomón.
- GRI (2006). *Guía para la elaboración de memorias de sostenibilidad*. Amsterdam: Global Reporting Initiative. Disponible en: http://www.globalreporting.org/NR/rdonlyres/54851C1D-A980-4910-82F1-0BDE4BFA6608/2729/G3_SP_RG_Final_with_cover.pdf. Consultado en septiembre de 2010.
- GUISÁN, Esperanza (2008). *Una ética de libertad y solidaridad: John Stuart Mill*. Barcelona: Anthropos.
- HABERMAS, Jürgen (1985). *Conciencia moral y acción comunicativa*. Barcelona: Península. Traducción de Ramón García Catorelo
- HABERMAS, Jürgen (1987). *Teoría de la acción comunicativa*. Madrid: Taurus. Tomo I. Versión castellana de Manuel Jiménez Redondo.
- HABERMAS, Jürgen (1997). "El nexo interno entre el estado de derecho y la democracia". En: GIMBERNAT José Antonio y otros. *La filosofía moral y política de Jürgen Habermas*. Madrid: Biblioteca Nueva. P.-p. 23 – 34. Traducción de José Antonio Gimbernat.
- HABERMAS, Jürgen (1998). "Reconciliación mediante el uso público de la razón". En: HABERMAS, Jürgen y RAWLS, John (1998). *Debate sobre el liberalismo político*. Barcelona: Paidós. Introducción de Fernando Vallespín. Traducción de Gerard Vilar Roca.
- HARGREAVES, Shaun y VAROUFAKIS, Yanis (2004). *Games Theory. A Critical Text*. Routledge Ltd. Second Edition.
- HERNÁNDEZ, Gladys (2005). "Evolución de la deuda externa de América Latina y el Caribe". En: Observatorio internacional de la Deuda. Disponible en: www.oido.org/article.php3?id_article=109. Consultado en septiembre de 2010. [Http://www.diariosresponsable.com/component/idoblog/11756-la-iso-26000-](http://www.diariosresponsable.com/component/idoblog/11756-la-iso-26000-)

acaba-de-ser-aprobada-como-norma-internacional. Consultado en octubre de 2010.

HISSONG, Robin (1996). *Las teorías y las prácticas del desarrollo desde la perspectiva de la modernidad*. Santafé de Bogotá: Cider Uniandes. Colección cuadernos ocasionales N° 10.

HÖFFE, Otfried (2008). *El Proyecto político de la modernidad*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica de Argentina. Traducción de Peter Storandt Diller.

HOYOS, Guillermo (1995). "Ética Comunicativa y Educación para la Democracia". En: *Revista Iberoamericana de Educación* N° 8. P.p. 65-91

HOYOS, Guillermo (1997). "Virtualidades de una economía ética". En: ARGANDOÑA RAMIZ, Antonio y otros. *Ética y empresa: una visión multidisciplinar*. Madrid: Fundación Argentaria. P.-p. 41- 61.

HOYOS, Guillermo y VARGAS, Germán (1996). *La teoría de la acción comunicativa y las ciencias de la discusión*. Bogotá: Ascún-Icfes.

HUERTA DE SOTO, Jesús (2001). Estudio Preliminar. En: MISES, Von Ludwig (2001). *La acción humana. Tratado de economía*. Madrid: Unión Editorial. Traducción de Joaquín Reig Albiol.

INICIARTE, Fernando (2001). *Liberalismo y republicanismo. Ensayos de filosofía política*. Pamplona: Ediciones Universidad de Navarra.

ISO (2010). Norma Internacional *ISO 26000*. Guía de Responsabilidad Social. Traducción oficial publicada por la Secretaría Central de la ISO en Ginebra, Suiza.

JONAS, Hans (2004). *El principio de responsabilidad. Ensayo de una ética para la civilización tecnológica*. Barcelona: Herder. Traducción de Javier Ma Fernández Retenaga.

JULIAO VARGAS, Carlos G. (2002). *La praxeología: una teoría de la práctica*. Bogotá: Corporación universitaria Uniminuto.

- KANT, Inmanuel (1907-Hasta hoy) Gesammelte Schriften. Akademie-Ausgabe, Berlin: Walter de Gruyter. Kant (1784) Beantwortung der Frage: Was is Aufklärung. Vol. VIII (1923).
- KANT, Inmanuel (1989). *Respuesta a la pregunta: ¿qué es la Ilustración?* Traducción de Agapito Maestre y José Romagosa. Madrid: Tecnos. Segunda edición.
- KANT, Inmanuel (1907-Hasta hoy) Gesammelte Schriften. Akademie-Ausgabe, Berlin: Walter de Gruyter. Kant: (1793) Über den Gemeinspruch: Das mag in der Theorie richtig sein, taugt aber nicht für die Praxis. Vol. VIII. (1923).
- KANT, Inmanuel (1993). *Teoría y Práctica*. Madrid: Tecnos. Segunda edición. Traducción de Juan Miguel Palacios, Francisco Pérez López y Roberto Rodríguez Aramayo.
- KANT, Inmanuel (1907-Hasta hoy) Gesammelte Schriften. Akademie-Ausgabe, Berlin: Walter de Gruyter. Kant (1795). Zum ewigen Frieden. Sin philosophischer Entwurf Entwurf. Vol. VIII (1923).
- KANT, Inmanuel (1994b). *Sobre la paz perpetua*. Madrid: Tecnos, cuarta edición. Traducción de Joaquín Abellán.
- KANT, Inmanuel (1907-Hasta hoy). Gesammelte Schriften. Akademie-Ausgabe, Berlin: Walter de Gruyter. Kant (1797) Die Metaphysik der Sitten. Vol. VI (1907).
- KANT, Inmanuel (1994a). *La metafísica de las costumbres*. Madrid: Tecnos, segunda edición. Traducción y notas de Adela Cortina y Jesús Conill.
- LIPOVETSKY, Gilles (1997). "Individualismo y solidaridad en la cultura empresarial". En: ARGANDOÑA RAMIZ, Antonio y otros. *Ética y empresa: una visión multidisciplinar*. Madrid: Fundación Argentaria. P.-p. 63- 69.
- LOZANO AGUILAR, José Félix (1997). "La ética en la dirección empresarial". En: ARGANDOÑA RAMIZ, Antonio y otros. *Ética y empresa: una visión multidisciplinar*. Madrid: Fundación Argentaria. P.-p. 83- 123.
- LOZANO, Josep M (1999). *Ética y Empresa*. Madrid: Trotta.

- LOZANO, Josep M. (2009). *La empresa ciudadana como empresa responsable y sostenible*. Madrid: Trotta.
- LOZANO, Josep M. y otros (2005). *Los gobiernos y la responsabilidad social de las empresas*. Barcelona: Granica
- LOZANO, Josep M. y otros (2007). *Tras la RSE*. Barcelona: Granica.
- MADDISON, Angus. *Historical Statistics (1820-2003)*. Disponible en: www.ggdc.net/maddison. Excel file. Consultado en julio de 2009.
- MCCARTHY, Thomas (1997). "Constructivismo y reconstructivismo kantianos: Rawls y Habermas en diálogo". En: GIMBERNAT, José Antonio y otros. *La filosofía moral y política de Jürgen Habermas*. Madrid: Biblioteca nueva. P.p. 35-62. Traducción de Antonio Valdecantos Alcaide.
- MILL, J.S. (1991) *El Utilitarismo*. Madrid: Alianza. Traducción y notas de Esperanza Guisán.
- MILL, J.S. (2007). "Utilitarianism". En: SANDEL, Michael J. *Justice. A reader*. New York: Oxford University Press. P.- p. 14 – 47.
- MISES, Von Ludwig (2001). *La acción humana. Tratado de economía*. Madrid: Unión Editorial. Traducción de Joaquín Reig Albiol. Estudio preliminar de Jesús Huerta Soto.
- MORIN, Edgar y KEVN, Anne Brigitte (1999). *Tierra Patria*. Buenos Aires: Nueva Visión. Traducción de Ricardo Figueroa.
- MORRIS, Charles (1994). *Fundamentos de la teoría de los signos*. Barcelona: Paidós. Segunda edición. Traducción de Rafael Grasa.
- NACIONES UNIDAS (1992). *Declaración de Río sobre el medio ambiente y el desarrollo*. Disponible en: http://portal.uned.es/pls/portal/docs/PAGE/UNED_MAIN/LAUNIVERSIDAD/DEPARTAMENTOS/0614/ASIGNAT/MEDIOAMBIENTE/TEMA%201/%20%20%20%20%20DECLARACI%C3%93N%20DE%20R%C3%8DO%201992.PDF

- NACIONES UNIDAS (2009). *Situación y perspectivas para la economía mundial, 2009*. Disponible en: www.un.org/esa/policy/wess/wesp2009files/wesp09es_sp.pdf Consultado en septiembre de 2010.
- NOZICK, Robert (1995). *La Naturaleza de la Racionalidad*. Paidós: Buenos Aires. Traducción de Antoni Doménech.
- OCDE (2000). *Líneas directrices de la OCDE para empresas multinacionales*. Disponible en: www.nebrija.com/nebrija-santander-responsabilidad-social/documentos/lineas_directrices_ocde.pdf Consultado en septiembre de 2010.
- PELLICANI, Luciano (1986). "La teoría orteguiana de la acción social". En: *REIS, Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. Madrid: Centro de Investigaciones sociológicas, C.I.S. N° 35, julio-septiembre de 1986. P.p. 89-111. Traducción de Ramón Ramos.
- PERELMAN, Chaim (1977). *El imperio retórico. Retórica y argumentación*. Santafé de Bogotá: Norma. Traducción de Adolfo León Gómez.
- PERELMAN, Chaim y OLBRECHTS-TYTECA (1989). *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Madrid: Gredos. Traducción de Julia Sevilla Muñoz
- PLUMMER, Ken (1989). *Los documentos personales*. Madrid: Siglo XXI de España editores. Traducción de Julio Velasco Cobelo.
- PNUD (2007). *Informe sobre Desarrollo Humano 2007-2008. La lucha contra el cambio climático: solidaridad frente a un mundo dividido*. Madrid: Mundiprensa.
- PNUD (2009). *Informe sobre Desarrollo Humano 2009. Superando barreras: movilidad y desarrollo humanos*. Disponible en: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2009_ES_Complete.pdf. Consultado en octubre de 2010
- PNUD, DINAMARCA (2005). *Implementando el Pacto Mundial*. Copenhagen: Royal Danish Ministry of Foreign Affairs Business Cooperation and Technical Assistance. Pdf. Disponible en

http://www.unglobalcompact.org/docs/languages/spanish/Implementando_el_Pacto_Mundial.pdf

RAWLS, John (1979). *Teoría de la Justicia*. Madrid: Fondo de Cultura Económica. Traducción de María Dolores González.

RAWLS, John (1998). "Réplica a Habermas". En: HABERMAS, Jürgen y RAWLS, John (1998). *Debate sobre el liberalismo político*. Barcelona: Paidós. Introducción de Fernando Vallespín. Traducción de Gerard Vilar Roca.

RAWLS, John (2002). *La justicia como equidad. Una reformulación*. Barcelona: Paidós. Edición a cargo de Erin Kelly. Traducción de Andrés de Francisco.

RAWLS, John (2006). *Liberalismo Político*. México: Fondo de Cultura Económica. Traducción de Sergio René Madero B.

RICŒUR, Paul (1999). *Historia y narrativa*. Barcelona: Paidós. Traducción de Gabriel Aranzueque Sauquillo.

RIVERA LÓPEZ, Eduardo. (1997). *Los presupuestos morales del liberalismo*. Madrid: Boletín Oficial del Estado: Centro de Estudios Políticos y Constitucionales.

RODRÍGUEZ FERRERA, Juan Claudio (1997). *La economía mundial y el desarrollo*. Madrid: Acento.

ROMERO, Miguel (2006). "Filantropía y privatización en la cooperación al desarrollo". En: *Revista Debates N° 45*, Septiembre-diciembre. Medellín: Universidad de Antioquia. P.-p. 28-31

ROSENKRANTZ, Carlos F. (1995). *El nuevo Rawls*. Barcelona: Institut de Ciències Polítiques y Socials. Working Papers 103.

RUIZ HUERTA, Jesús (1998). "Consideraciones sobre la situación actual y perspectivas del EB en España". En: CASTELLS, Antoni y BOSH, Nuria (directores). *El Futuro del Estado del Bienestar*. Madrid: Civitas S.A. P.p. 101 - 131

- SAI, Social Accountability Internacional (2001). *Responsabilidad Social 8000*. Norma SA 8000. PDF. Disponible en: <http://www.oei.es/salactsi/rtsc8000.pdf>. Consultado en febrero de 2009.
- SAVATER, Fernando (1998). *La dimensión ética de la empresa*. Bogotá: Siglo del hombre editores
- SEGURA ETXEZARRAGA, Joseba (1996). *¿Ética en los negocios?* Bilbao: Universidad de Deusto. Colección Cuadernos de Teología Deusto
- SERRANO OREJUELA, Álvaro (2002). "Consideraciones semióticas sobre el concepto de competencia". En: *El Concepto de Competencia, una mirada interdisciplinar*. T.II. Bogotá: Sociedad Colombiana de Pedagogía.
- Siglo XVIII. S.D. Disponible en: <http://www.artehistoria.com/historia/> Consultado en abril de 2008.
- SIMS, Norman (1996). *El Periodismo Literario o el arte del reportaje personal*. Bogotá: El Áncora. Traducción de Nicolás Suescún.
- SINGER, Peter (2003). *Un solo mundo. La Ética de la Globalización*. Barcelona: Paidós. Traducción de Francisco Herreros.
- SMITH, Adam (2002). *La riqueza de las Naciones* (Libros I-II y III y selección de los Libros IV y V). Madrid: Alianza. Traducción y estudio preliminar de Carlos Rodríguez Braun.
- STEINMAN, Horst (1997). "Ética empresarial: marco conceptual y problemas fundamentales; una opinión alemana." En: ARGANDOÑA RAMÍZ, Antonio y otros. *Ética y empresa: una visión multidisciplinar*. Madrid: Fundación Argentaria. P.-p. 71-88.
- STIGLITZ, Joseph (1994). "Replanteamiento del papel económico del estado: bienes privados suministrados públicamente". En: LÓPEZ CASASNOVAS (Director). *Análisis Económico de la Sanidad*. Barcelona: Generalitat de Catalunya, Departament de Sanitat i Seguretat Social. P.- p. 19-47

- STIGLITZ, Joseph (2002). *El Malestar en la Globalización*. Madrid: Taurus. Traducción de Carlos Rodríguez Braun. Novena edición.
- STIGLITZ, Joseph (2003). *Los felices 90*. Madrid: Taurus. Traducción de Victoria Gordo del Rey y Moisés Ramírez Trapero.
- TOFFLER, Alvin (1980). *La tercera ola*. Esplugues de Llobregat (Barcelona): Plaza y Janés. Traducción de Adolfo Martín.
- VALLAEYS, Francois (2006) “¿Cómo trabajar para un desarrollo ético en comunidad?” En: *Revista Ánfora* Año 13 Nro 21 Julio-Diciembre 2006. P.-p. 103 – 145. Manizales: Universidad Autónoma de Manizales
- VALLESPÍN, Fernando (1989). “El Neocontractualismo: John Rawls”. En: CAMPS, Victoria. *Historia de la Ética*. Tomo III. Barcelona: Crítica. P.-p. 577-600
- VALOR, Mamen (2001). “Responsabilidad social de la empresa, marketing de relaciones y política de recursos humanos: el gasto social de la empresa”. En: *Papeles de Ética, Economía y Dirección*, N° 6. PDF. Disponible en: http://www.eben-spain.org/docs/Papeles/IX/5_Valor0.pdf
- VANNEY, María Alejandra (2005). *Consensualismo y Gobierno Político*. Universidad de Navarra. Cuadernos de Empresa y Humanismo 94.
- WALZER, Michael (1996). *Moralidad en el ámbito local e internacional*. Madrid: Alianza. Versión española y estudio preliminar de Rafael del Águila.
- WEBER, Max (1979). *Economía y Sociedad*. México: Fondo de Cultura Económica. Traducción de José Medina E., Juan Roura P., Eugenio Ímaz, Eduardo García M. y José Ferrater M.
- WEBER, Max (2006). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. Madrid: Alianza. Traducción de Joaquín Abellán.
- WEBER, Max (2007). *El político y el científico*. Madrid: Alianza. Traducción de Francisco Rubio Ll.

Referencias bibliográficas

WERNER, K. y WEISS, H. (2006). *El Libro Negro de las Marcas. El lado oscuro de las empresas globales*. Barcelona: Debolsillo. Traducción de Mariano Grynszpan, Lluís Miralles de Imperial y Alejandra Obermeier.