

1111 1111

View metadata, citation and similar papers at core.ac.uk

brought to you by  CORE

provided by Dadun, University

1111 1111

DERNOS

EMPRESA Y HUMANISMO

Empresa y bienes públicos

IGNACIO FERRERO
JOSÉ GARRIDO-LECCA
AGUSTÍN GONZÁLEZ ENCISO
MONTSERRAT HERRERO
ANTONIO HIDALGO
MIGUEL ALFONSO MARTÍNEZ-ECHEVARRÍA
ION PEREA



Universidad
de Navarra



EMPRESA Y
HUMANISMO

CUADERNOS
EMPRESA Y HUMANISMO

130

Empresa y bienes públicos

IGNACIO FERRERO

JOSÉ GARRIDO-LECCA

AGUSTÍN GONZÁLEZ ENCISO

MONTSERRAT HERRERO

ANTONIO HIDALGO

MIGUEL ALFONSO MARTÍNEZ-ECHEVARRÍA

ION PEREA

CUADERNOS

Presidente/President

D. Ricardo Martí Fluxá (Industria de Turbo Propulsores, S.A.)

Consejo Editorial/Editorial Advisory Board

D. Horst Albach, Universidad de Bonn, Bonn (Alemania)
D. Rafael Alvira Domínguez, Universidad de Navarra, Pamplona (España)
D. Jaume Aurell Cardona, Universidad de Navarra, Pamplona (España)
D. Ricardo F. Crespo Universidad de Cuyo. Universidad Austral (Argentina)
D. Pier Paolo Donati Universidad de Bolonia. (Italia)
D. Joan Fontrodona, IESE - Universidad de Navarra, Barcelona (España)
D. José Antonio García-Durán, Universidad de Barcelona, Barcelona (España)
D. Santiago García Echevarría, Universidad de Alcalá, Alcalá de Henares (España)
Dña. Mary Ann Glendon, Harvard Law School, Cambridge (Estados Unidos)
D. Simon Keller, Victoria University of Wellington (Nueva Zelanda)
D. Miguel Alfonso Martínez-Echevarría, Universidad de Navarra, Pamplona (España)
D. Rafael Rubio de Urquía, Universidad Autónoma de Madrid, Madrid (España)
D. Alejo J. Sison, Universidad de Navarra, Pamplona (España)
D. Guido Stein, IESE - Universidad de Navarra, Barcelona (España)
D. Stefano Zamagni, Universidad de Bolonia, Bolonia (Italia)

Director/Editor

D. Ángel Arrese (Universidad de Navarra)

Subdirector

D. Alfredo Cruz (Universidad de Navarra)

Editoras

D^a. Marina Martínez (Universidad de Navarra)
D^a. Cristina Bozal (Universidad de Navarra)

Los Cuadernos recogen ensayos sobre temas relacionados con la empresa y el mundo de las humanidades. Son escritos de empresarios, académicos y miembros del Instituto.

CUADERNO N° 130. Enero 2017

© Instituto Empresa y Humanismo. Universidad de Navarra 31080 Pamplona. España
cbozal@unav.es y marina@unav.es www.unav.es/empresayhumanismo

Edita: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Navarra, S. A. ISBN: 978-84-8081-535-2
DL: NA-15/2017 / Diseño: Ken / Impresión: Idazluma, S.A. Impreso en España

“La financiación de la educación primaria y secundaria”.	5
<i>Ignacio Ferrero (UNAV).</i>	
“El gobierno corporativo y la responsabilidad social empresarial: reflexiones de un consejero independiente”.	33
<i>José Garrido-Lecca (PAD Piura).</i>	
“La actitud del empresario ante el bien común a lo largo de la historia”.	59
<i>Agustín González Enciso (UNAV).</i>	
“Estrategias de poder y distorsiones del lenguaje”.	97
<i>Montserrat Herrero (UNAV).</i>	
“Formar empresarios: Mejores empresas, mejor sociedad”	113
<i>Antonio Hidalgo (Instituto San Telmo).</i>	
“Crisis económica y empresa capitalista”.	133
<i>Miguel Alfonso Martínez-Echevarría (UNAV).</i>	
“Homilía”	223
<i>Ion Perea.</i>	

La financiación de la educación primaria y secundaria

Ignacio Ferrero · Universidad de Navarra

El derecho a la educación

Es un hecho innegable la importancia de la educación en la vida del ser humano, tanto para su desarrollo personal como para el progreso de su familia o su círculo más cercano, y para la sociedad en su conjunto.

Actualmente esta importancia es evidente, pero no siempre ha sido así; ha ido ganando terreno a la par que la civilización ha ido avanzando en la conciencia y de reconocimiento de la dignidad de cada persona, del respeto debido a ésta y de la importancia de promover cauces y modos que permitan su despliegue en todos los ámbitos: social, cultural, económico, etc. El reconocimiento del derecho a la educación y el reconocimiento de la dignidad del ser humano están estrechamente relacionados.

Sin embargo, no podemos decir que el ejercicio de ese derecho sea un logro social culminado. En el año 2013 la población mundial en edad escolar de primaria y secundaria era algo superior a mil millones. De esa cifra, 241 millones vivían en el sur y oeste de Asia, 235 millones en el este de Asia y el Pacífico, y 160 millones en el África Subsahariana. La tasa combinada para niños y adolescentes en estas edades sin escolarizar fue del 12% en el mundo. Este porcentaje se distribuye desigualmente en función de las zonas geográficas del planeta; así, en el África subsahariana la tasa de no escolarización alcanzó el 25%, en los Países Árabes el 14%, y en el Asia Meridional y Occidental el 13%. Las tasas más bajas sin escolarizar (4%) se observaron en América del Norte y Europa. En términos absolutos, las regiones con mayor población sin escolarizar fueron el África Subsahariana (53 millones), Asia Meridional y Occidental (37 millones), y Asia Oriental y el Pacífico (14 millones).

Las figuras 1, 2 y 3 muestran la distribución regional de la población en edad escolar de primaria y secundaria.

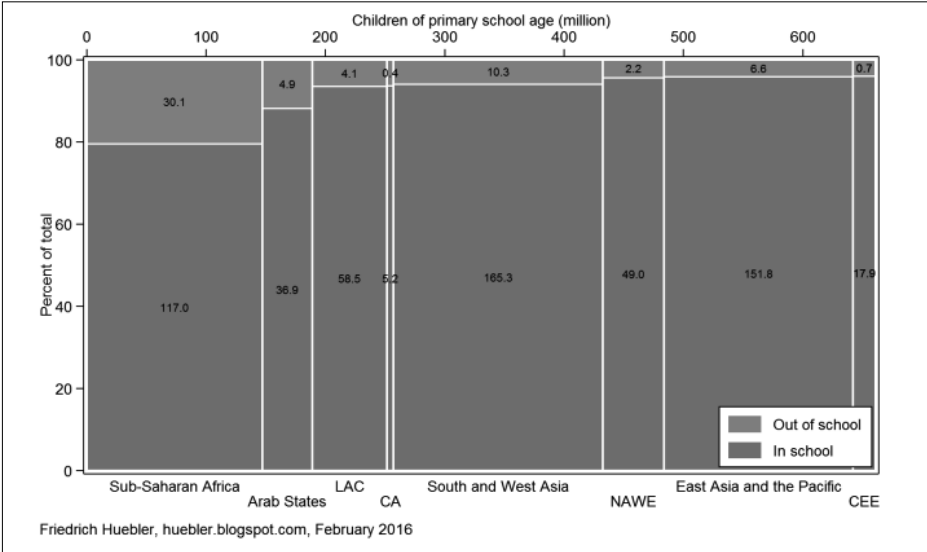


Figura 1

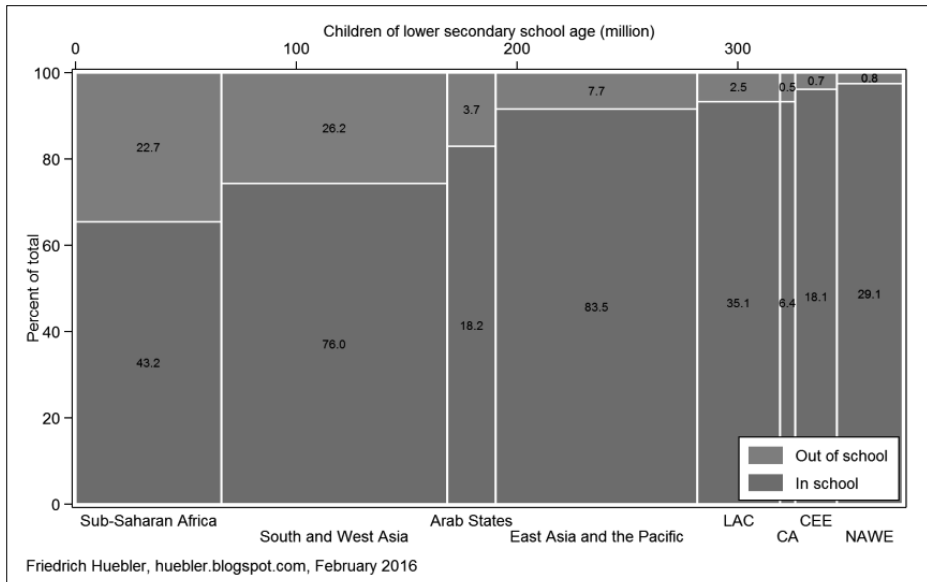


Figura 2

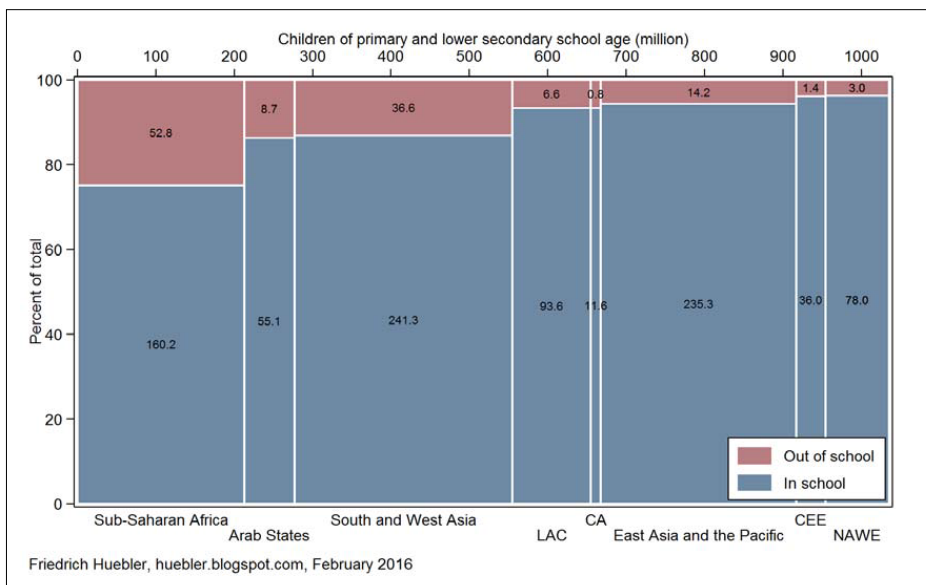


Figura 3

Aunque la escolarización ha ido mejorando a lo largo del tiempo, es inquietante un cierto estancamiento en los últimos años, que debe servir de alerta para no disminuir los esfuerzos en impulsar la escolarización, hasta situarnos lo más cerca posible a una tasa del 100%. En esta línea, los líderes mundiales reunidos en el 2015 en Nueva York incluyeron entre los 17 objetivos para un desarrollo sostenible (Sustainable Development Goals -SDGs-) el compromiso de seguir luchando por asegurar una educación de calidad, inclusiva y equitativa promoviendo oportunidades que alcancen a todos los jóvenes para el año 2030¹.

¹ Cfr. <https://sustainabledevelopment.un.org/>

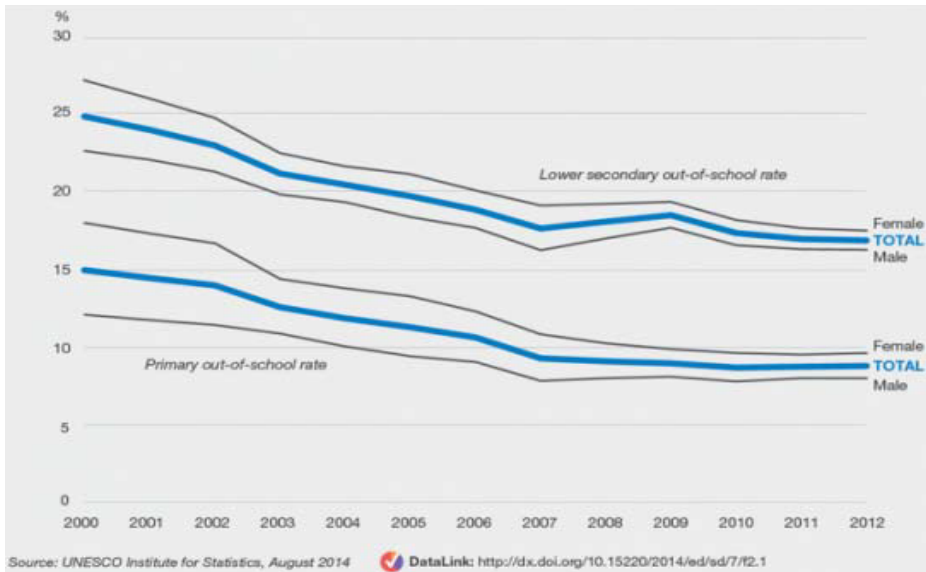


Figura 4

A pesar de estas carencias, teóricamente es difícil dudar que la educación es un derecho irrenunciable: en las Cartas Magnas que sustentan los ordenamientos jurídicos de los países se declaran los derechos primarios de los seres humanos, y sobre todo de los niños y de los padres, con respecto a la educación.

La Declaración de Derechos Humanos en su artículo 26, apartado 1, recoge:

Toda persona tiene derecho a la educación. La educación será gratuita, al menos en lo concerniente a la instrucción elemental y a las etapas fundamentales. La instrucción elemental será obligatoria. La instrucción técnica y profesional habrá de ser accesible en general y el acceso a los estudios superiores será igual para todos, en función de los méritos respectivos.

La Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea (18 de diciembre de 2000) recoge en su artículo 14, apartado 1:

Toda persona tiene derecho a la educación y al acceso a la formación profesional y permanente.

Del mismo modo la Constitución española en su artículo 27, apartado 1:

Todos tienen el derecho a la educación. Se reconoce la libertad de enseñanza.

Estos tres ejemplos sirven como botón de muestra de un cierto consenso prácticamente universal acerca del derecho a la educación. Pero la pregunta pertinente a continuación es si la educación ha de tener unas condiciones o características básicas y universales, comunes a todo el género humano, es decir, si existe o debe existir algún tipo concreto de educación. Esta pregunta se hace más relevante al hablar de menores de edad, ya que implica autorizar al Estado o no a inmiscuirse en el derecho de los padres a la educación de sus hijos.

¿Qué tipo de educación han de recibir los menores de edad?

La mayor parte de las Cartas Magnas establecen unas condiciones básicas similares: el respeto a los principios democráticos de convivencia, el respeto a la identidad cultural y al desarrollo de la propia personalidad.

La Declaración de Derechos Humanos en su artículo 26, apartado 2, recoge:

La educación tendrá por objeto el pleno desarrollo de la personalidad humana y el fortalecimiento del respeto a los derechos humanos y a las libertades fundamentales. Favorecerá la comprensión, la tolerancia y la amistad entre todas las naciones y todos los grupos étnicos o religiosos, y promoverá el desarrollo de las actividades de las Naciones Unidas para el mantenimiento de la paz.

La Declaración Universal de la UNESCO sobre la Diversidad Cultural en su artículo 5 enuncia:

Toda persona tiene derecho a una educación y una formación de calidad que respeten plenamente su identidad cultural;

Del mismo modo la Constitución española en su artículo 27, apartado 2 afirma:

La educación tendrá por objeto el pleno desarrollo de la personalidad humana en el respeto a los principios democráticos de convivencia y a los derechos y libertades fundamentales.

Podemos concluir, con el documento *Gravissimum educationis*², que todos los hombres, de cualquier raza, condición y edad, en cuanto que participan de la dignidad de la persona, tienen el derecho inalienable de una educación, que responda al propio fin, al propio carácter, al diferente sexo, y que sea conforme a la cultura y a las tradiciones patrias (n. 1).

Junto a estas características, la educación impartida ha de ser de calidad y adaptada –o más bien apta– para las necesidades modernas. Un objetivo ineludible de la educación debe ser preparar a los estudiantes, con los medios necesarios y oportunos, para la participación en la vida social, y para que estén dispuestos al diálogo con los otros y presten su fructuosa colaboración a la consecución del bien común (cfr. *Gravissimum Educationis*, n. 1). A la vez, la educación de los niños y los adolescentes ha de tener en cuenta el progreso de la psicología, de la pedagogía y de la didáctica para desarrollar armónicamente sus condiciones físicas, morales e intelectuales, a fin de que adquieran gradualmente un sentido de la responsabilidad en la búsqueda de la verdadera libertad. De este modo, parece lógico que los métodos de educación y de instrucción se vayan perfeccionando con nuevas experiencias.

Por tanto, a pesar de estas características básicas comunes, cabe una diversidad de educación por cuestiones pedagógicas, culturales e incluso religiosas. Por ejemplo, como dice el documento citado: “los niños y los adolescentes tienen derecho a que se les estimule a apreciar con recta conciencia los valores morales y a aceptarlos con adhesión personal y también a que se les estimule a conocer y amar más a Dios... Todos los cristianos... tienen derecho a la educación cristiana (...) La cual no persigue solamente la madu-

² Declaración del Concilio Vaticano II respecto a la educación que fue promulgada por el papa Pablo VI el 28 de octubre de 1965.

rez de la persona humana arriba descrita, sino que busca, sobre todo, que los bautizados se hagan más conscientes cada día del don de la fe, mientras son iniciados gradualmente en el conocimiento del misterio de la salvación. Y además, que ellos, conscientes de su vocación, se acostumbren a dar testimonio de la esperanza y a promover la elevación cristiana del mundo, mediante la cual los valores naturales contenidos en la consideración integral del hombre redimido por Cristo contribuyan al bien de toda la sociedad” (*Gravissimum educationis*, nn. 1 y 2).

Una vez argumentado que se puede y se debe recibir distintos tipos de educación, la cuestión siguiente a dilucidar es sobre quién recae la decisión acerca de qué tipo de educación deben recibir los niños.

¿De quién es la responsabilidad en la educación?

Hay una unanimidad en las formulaciones jurídicas en defender que la responsabilidad es de los padres. Repasemos una vez más las declaraciones:

La Declaración de Derechos Humanos en su artículo 26, apartado 3, recoge:

Los padres tendrán derecho preferente a escoger el tipo de educación que habrá de darse a sus hijos.

La Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea en el artículo 14, apartado 3, afirma:

Se respeta, de acuerdo con las leyes nacionales que regulen su ejercicio, el derecho de los padres a garantizar la educación y la enseñanza de sus hijos conforme a sus convicciones religiosas, filosóficas y pedagógicas.

Y la Constitución española en el artículo 27, apartado 3, proclama:

Los poderes públicos garantizan el derecho que asiste a los padres para que sus hijos reciban la formación religiosa y moral que esté de acuerdo con sus propias convicciones.

De nuevo el Magisterio de la Iglesia Católica está en consonancia con lo expuesto en las Cartas Magnas: “Puesto que los padres han dado la vida a los hijos, están gravemente obligados a la educación de la prole y, por tanto, ellos son los primeros y principales educadores. Este deber de la educación familiar es de tanta trascendencia que, cuando falta, difícilmente puede suplirse” (*Gravissimum educationis*, n. 3).

Los padres son los que tienen el derecho a elegir y el Estado, por tanto, tiene el deber de garantizar este derecho y de hacerlo accesible.

Entonces, ¿cómo han de ejercer los padres este derecho?

La experiencia universal aporta suficientes ejemplos de que la escuela es el medio de educación de mayor importancia, “en virtud de su misión, a la vez que cultiva las facultades intelectuales, desarrolla la capacidad del juicio, introduce en el patrimonio de la cultura conquistado por las generaciones pasadas, promueve el sentido de los valores, prepara a la vida profesional, fomenta el trato amistoso entre los alumnos de diversa índole y condición, contribuyendo a la mutua comprensión” (*Gravissimum educationis*, n. 5).

Puesto que el lugar por excelencia de la educación es la escuela, las constituciones jurídicas apoyan la creación de centros docentes.

La Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea en su artículo 14, apartado 3, recoge:

Se respeta, de acuerdo con las leyes nacionales que regulen su ejercicio, la libertad de creación de centros docentes dentro del respeto a los principios democráticos.

Y, nuevamente, la Constitución española en su artículo 27.6 afirma:

Se reconoce a las personas físicas y jurídicas la libertad de creación de centros docentes, dentro del respeto a los principios constitucionales.

En este contexto, cabe preguntarse por el papel y las responsabilidades del Estado.

¿Cuál es el papel que debe jugar el Estado? ¿Qué tipos de garantías debe dar?

En primer lugar el Estado tiene el deber de procurar que todos los ciudadanos se preparen debidamente para el cumplimiento de sus obligaciones y derechos civiles, y al ser la educación condición necesaria, este deber implica garantizar que la demanda de educación de la juventud pueda ser satisfecha apropiadamente. En segundo lugar, el Estado tiene el deber de asegurar el acceso universal a la educación, y concretamente, a que los padres puedan elegir la escuela en función del tipo de educación que deseen para sus hijos, sin discriminación de ningún tipo y en igualdad de condiciones.

Estos dos deberes implican, por un lado, que el Estado debería asegurar que los centros de enseñanza aprobados cumplan con estándares de calidad; con una edad mínima de incorporación; con un número de asignaturas troncales que proporcionen una cultura común y conocimientos suficientes básicos; con un número adecuado de profesores por alumnos; con un conjunto de recursos materiales necesarios; etc. Por otro, que la elección de una educación concreta no suponga un agravio o una desventaja injusta, es decir, que sea verdaderamente en igualdad de condiciones.

Se podría alegar que si unos padres desean una educación concreta para sus hijos, se la provean en sus hogares. Pero como la gran mayoría de los padres no tienen la capacidad de proporcionar esta educación en el hogar por tener que cumplir otras obligaciones profesionales y personales, debe ser el poder público el que asegure que los padres puedan ejercer este derecho mediante la garantía de una amplia oferta de centros docentes o facilitando la creación de éstos. El fenómeno conocido como "*home schooling*" por el cual los padres se convierten en los únicos educadores de sus hijos proporcionando esa educación en el propio hogar, aunque sea una realidad cada vez más extendida, no se acepta del mismo modo en los distintos países: en algunos es legal; en otros es ilegal, y en otros, aunque sea ilegal, no es perseguido. Por tanto, dada la imposibilidad de extender o universalizar este fenómeno, el Estado ha de asumir la responsabilidad de garantizar esta oferta educativa.

Junto a esta garantía, el Estado ha de financiar la educación, ya que un sistema de financiación personal de la educación dejaría con gran facilidad a muchas familias fuera del sistema educativo al no disponer de renta suficiente para hacer frente a los gastos escolares. El acceso universal a la educación conlleva que no haya restricciones por niveles de renta. Sin embargo la eliminación total de esta restricción es tarea casi imposible, porque por poco gasto que implique la educación algo supone, por ejemplo, los libros, material de deporte, gastos de desplazamiento y alimentación, cuando no dejar de contar con los ingresos que los hijos a determinada edad pueden aportar al hogar por sus trabajos. Este ingreso adicional lleva a muchas familias a que sus hijos abandonen los estudios para trabajar. Al margen de estos casos más habituales en familias casi en el umbral de la pobreza, la obligación del Estado de financiar la educación implica que éste reparta equitativamente las ayudas públicas atendiendo a la justicia distributiva, de forma que los padres puedan escoger con libertad absoluta, según sus propias convicciones religiosas, culturales y pedagógicas, las escuelas para sus hijos.

Por tanto, una vez aclarado que el Estado, por un lado ha de garantizar la existencia de centros educativos que oferten una educación de calidad y diversa, y que, por otro, ha de hacerse cargo de la financiación de la educación, la cuestión siguiente es decidir quién ha de encargarse de la provisión de este crucial servicio.

En este punto es donde precisamente el debate se complica. Es evidente que el Estado debe garantizar que los padres puedan ejercer su derecho en igualdad de condiciones, pero de aquí no se sigue necesariamente que también sea el encargado de proveer este servicio, sustituyendo a los propios padres en esta provisión. Todo lo contrario. Según lo expuesto hasta ahora, hay argumentación jurídica suficiente para soportar el derecho de los padres a la creación de centros docentes y, por tanto, a la obligación del Estado de proteger y facilitar el ejercicio de este derecho.

¿Quién debe proveer la educación? Una argumentación económica

Para determinar los canales adecuados y óptimos para la provisión de estos servicios resulta necesario hacer un estudio de asignación de recursos, escasos por otra parte, por lo que entramos de lleno en el terreno de la economía, al ser ésta la ciencia que se encarga del estudio de la asignación de recursos escasos susceptibles de fines alternativos.

El modo en que se asignan estos recursos debe obedecer a la misma lógica que la administración del resto de los recursos. Los que se dedican a la educación no se dedican a otros sectores como alimentación, infraestructuras, industria, etc., por tanto, la decisión de destinar parte de los recursos de un país a la educación ha de resolverse con criterios políticos basados en argumentaciones económicas en aras de un mayor bien común para la sociedad.

En la argumentación económica partimos de un supuesto básico: estamos en una sociedad democrática. Esto implica la radical igualdad entre los individuos, que se ha de manifestar en la protección de la libertad de elección. Cada individuo ha de poder ser soberano en sus decisiones y ha de asumir las consecuencias de sus decisiones. El principio básico de una sociedad democrática es el respeto a la libertad individual, al dejar hacer al individuo, al "*laissez-faire*".

“El meollo de la filosofía liberal es la creencia en la dignidad del individuo, en la libertad que tiene de aprovechar al máximo su capacidad y sus oportunidades de acuerdo con sus propias preferencias, siempre que no interfiera con la libertad de los otros individuos que hacen lo mismo (...) Éste es un derecho importante y fundamental, precisamente porque los hombres son diferentes, porque un hombre querrá hacer con su libertad cosas diferentes que otro hombre, y en el proceso puede contribuir más que otro a la cultura general de la sociedad en la que viven”³.

³ Friedman, M. [1962 (1966)], p. 248.

La radical igualdad de los individuos entre sí implica que cada uno sea soberano de sus propias decisiones y responsable de los riesgos y beneficios subsiguientes.

Para hacer posible el ejercicio de esta libertad en el ámbito económico, la sociedad ha de contar con:

-Un sistema de organización económica que permita a cada individuo la posibilidad de disponer de una serie de bienes y la capacidad para administrarlos libremente modelando su vida a su gusto. Esta libre administración implica la propiedad privada de los bienes, mediante la cual cada uno obtiene el resultado de sus decisiones. Así, la propiedad privada se convierte en uno de los pilares básicos del sistema.

-Un sistema de precios libre y eficiente. El modo de que la toma de decisiones sea realmente voluntaria, libre, racional y eficaz es que las partes implicadas en las transacciones tengan conocimiento del interés que les va a reportar cada operación y valoren, según la información disponible acerca de sus necesidades y capacidades, si les beneficia o no. Así se garantiza la libertad de elegir. La libertad no puede ser ciega, en el sentido de que no disponga de la información relevante, porque entonces no es auténtica libertad sino mero albedrío.

Hasta la fecha, el sistema libre de precios se ha mostrado como el mejor canal para hacer llegar a cada individuo la información relevante y útil para la toma de decisiones. A través de los precios, determinados por la libre competencia, los agentes económicos disponen de la información relevante para tomar decisiones racionales y optimizadoras; para elegir su necesaria especialización en función de sus capacidades personales; para entrar en intercambio con el resto de los agentes económicos en busca de su propio provecho; para asignar eficazmente los recursos disponibles en la sociedad; además, los precios permiten al mercado convertirse en el sistema de distribución de la renta, determinando quién obtendrá el beneficio y las pérdidas de cada actividad⁴.

⁴ Cfr. Ferrero, I. (2002).

Éste es el gran mérito del sistema de precios, que destacó Adam Smith por primera vez: que el orden económico aparezca como consecuencia involuntaria de los actos de infinidad de personas en busca, cada una, de su propio beneficio⁵.

“No esperamos nuestro sustento de la generosidad del carnicero, ni del cervecero o del panadero; lo esperamos del cuidado que ellos tienen en su propio interés. No nos dirigimos a su sentimiento humanitario, sino a su egoísmo y jamás les hablamos de nuestras necesidades, sino de las ventajas que ellos lograrán. Si exceptuamos a los mendigos, nadie quiere depender fundamentalmente de la generosidad de sus conciudadanos”⁶.

Como la decisión estará dirigida a la maximización del beneficio particular y todas las partes valoran la operación como provechosa –si no fuera así no entrarían en ella–, el resultado es un beneficio conjunto para la sociedad, en el que nadie pierde, todos ganan. Este sistema de organización económica, concretado en la economía de mercado, tiene, por consiguiente, la virtud de extender la búsqueda del propio interés a todas las operaciones económicas y en todos los niveles, haciendo eficiente la economía en su conjunto.

Por medio de esta coincidencia de intereses se consigue una cooperación voluntaria, sin coerción. De aquí que el principio de funcionamiento regulador del mercado sea la unanimidad que precede a toda operación: nunca se dará el intercambio si una de las partes no lo desea.

Lógicamente, la libertad individual provocará resultados distintos, en función del acierto de las decisiones y de la suerte, pero esta diversidad de destinos no implica desigualdad en el sentido de inequidad. Los puntos de llegada serán diversos del mismo modo que lo son los puntos de partida. Es evidente que cada ser humano parte de una dotación inicial de activos y recursos personales, que el capricho de la naturaleza y su inserción en la cadena social le han otorgado, y que no son fruto de un reparto según cánones de equidad. Partimos de una cierta desigualdad inicial porque el conjunto

⁵ Ferrero, I. (2004), p. 215.

⁶ Smith, A. [1776 (1958)], p. 265.

de habilidades, actitudes y aptitudes de cada persona es, en cierta medida, incomparable. Es difícil medir, por ejemplo, la inteligencia, la perspicacia, la audacia, la confianza en uno mismo, la amabilidad, la intuición, etc. y compararlas con esas mismas virtudes en otra persona. Junto a estos valores constitutivos de la persona, se debe tener en cuenta la familia y el ambiente social donde uno ha nacido o se ha educado, las posibilidades de acceder a una buena formación, la posición económica recibida, etc.⁷.

La esencial y radical igualdad entre las personas, que hemos señalado antes, no puede ni debe implicar que todas las personas deban alcanzar una situación final idéntica, sino la posesión de un derecho similar a disfrutar de las mismas oportunidades para recorrer libremente el camino que cada uno elija. La igualdad se define, por tanto, como “igualdad de oportunidades”, en virtud de la cual el Estado debe procurar eliminar todos los obstáculos arbitrarios que impidan al individuo el uso de sus capacidades y activos personales para alcanzar sus propios objetivos⁸. Su misión, por tanto, no es equilibrar las condiciones de partida, porque además de imposible, excede sus competencias.

Por otra parte, uno de los activos más valiosos de la sociedad es el factor humano y sus recursos personales, entre ellos el conocimiento y la experiencia adquiridos a lo largo de la vida y el trabajo. La cantidad de información que el conjunto de los individuos posee

7 Las dificultades para delimitar los valores a considerar para una verdadera igualdad de oportunidades ha llevado a los economistas a desistir de este propósito, limitándose a eliminar los factores discriminatorios arbitrarios o utilizando otros criterios como la igualdad de renta. Una medida de desigualdad ampliamente usada es la curva de Lorenz o el coeficiente de Gini (véase Barr, N. (2012), cap. 5). Según Atkinson, A. B. y Stiglitz, J. E. (1980), una posición de salida de igualdad implicaría el equilibrio de tres tipos de factores: las cualidades personales (capital humano, riqueza, etc.); los gustos con respecto al ocio y al trabajo, al consumo y al ahorro, al riesgo, etc.; y la suerte. Esta tarea es evidentemente imposible, como señala Okun, A. M. (1975). El artículo clásico sobre la medida de la desigualdad es el de Atkinson, A. B. (1970). Un artículo que contiene un amplia bibliografía sobre el debate acerca del concepto de pobreza y cómo enfocar la desigualdad en la política fiscal es Sen, A. (1992).

8 Esta concepción de la igualdad basada en las oportunidades es bien distinta de la de las doctrinas colectivistas, para las que la igualdad se identifica con “igualdad de resultados”. Estas doctrinas, en aras de una supuesta justicia, pretenden imponer modos de vida idénticos para todos, planteando la sociedad como si todos tuviéramos que alcanzar un nivel de satisfacción de necesidades igual en calidad y cantidad. Así imponen una igualdad de resultados concebida como “partes equitativas para todos”, decidida por una autoridad superior.

hace progresar a una sociedad, siempre que se le permita el uso libre de esa información. Este amplio y variado espectro de comportamientos y decisiones personales desembocará necesariamente en una infinidad de resultados variados, posibilitando una sociedad pluriforme y enriquecida.

Sin embargo, el modo de organizar la sociedad y la actividad económica puede ahogar esos canales cuando no permite dar curso a gran parte de esa información, mediante las decisiones libres, de manera que acaba inutilizándola. Este conocimiento, aunque fragmentado, es detallado e interesante, y permite que cada individuo pueda asimilarlo, analizarlo, y aplicarlo a sus circunstancias peculiares, de modo que consigue rentabilizarlo. Si el Estado asume la toma de decisiones pretendiendo aglutinar toda esta información, el resultado será paralizante, ya que, además de la coerción que supone sustituir la escala valores de los individuos por la escala de valores del gobernante, necesariamente esa información será más pobre, más generalizada y, por tanto, menos útil para los millones de decisiones puntuales que se toman en la economía. Además, el mecanismo de reacción ante los cambios será rígido y lento. Es la diferencia entre planificar de arriba hacia abajo o de abajo hacia arriba. La planificación vertical descendente empobrece la sociedad y entorpece el sistema, mientras que la ascendente ordena e integra los propios intereses en la promoción del bienestar de todos.

Por consiguiente, si el Estado no debe imponer un idéntico punto de partida mucho menos debe provocar que el punto de llegada sea el mismo para todos, porque forzaría la realidad de las cosas y eliminaría el incentivo del beneficio personal, que es el motor de la actividad económica. Los individuos cuentan con el juego entre riesgo y beneficio para su toma de decisiones, integrando el factor compensador que suponen el salario, la seguridad laboral, la posible conciliación entre vida laboral y vida familiar, el ocio, etc. en la consideración final del bienestar individual⁹. Todo este conjunto de factores componen el beneficio personal, que cada individuo

⁹ Cfr. Atkinson, A. B. y Stiglitz, J. E. (1980), y LeGrand, J. (1984).

analiza con el riesgo esperado de cada decisión, conformando su propia vida personal. Cuando los individuos arriesgan su propio dinero implicando su propia vida, tienen un mayor incentivo para elegir bien y sopesar detenidamente la información relevante, que si lo hace el Estado suplantando a los individuos.

En este contexto, ¿qué papel debe jugar el Estado?

Del mismo modo que el Estado está legitimado para proporcionar a la sociedad el marco jurídico necesario que garantice los derechos individuales, su intervención en el campo económico se justifica también en aras de la consolidación de un marco estable para la actividad económica.

Uno de los elementos básicos de la estabilidad del sistema económico es la presencia de una estructura monetaria sólida, con idea de evitar que el dinero se convierta en una causa de inestabilidad económica y así contribuir a anular, o al menos disminuir, los efectos de otras alteraciones, por causas distintas a las monetarias, que puedan surgir en el conjunto global de la economía.

Por otra parte, la política macroeconómica en su conjunto se dirige a la consecución de tres objetivos: alto empleo, precios estables y crecimiento económico sostenido. Los instrumentos económicos más versátiles que el Estado tiene a la mano para alcanzar estos fines se encuentran en la política fiscal que articula por medio del gasto público y los impuestos. Gran parte del gasto público se concreta en las llamadas “medidas de bienestar social”, nacidas para proteger y beneficiar principalmente a los más desfavorecidos; aliviando o eliminando la pobreza absoluta y relativa; reduciendo las desigualdades a través de una distribución de la renta más justa; y procurando a la vez la integración social y la mejora de la sociedad. Entre estos programas de bienestar por medio de “subsidios en especie” se encuentra la educación, además de la sanidad, la vivienda y algunos otros.

Es importante aclarar que es falaz pensar que estos programas son gratis o no son financiados por nadie: el anonimato no excluye que alguien concreto los financie. Si hay personas que no pueden costearse los gastos médicos, o una vivienda o la educación, las ayudas por estos conceptos son aportadas por otros contribuyentes y,

por tanto, suponen un ejercicio de redistribución de la renta. Esto no quiere decir que no sean legítimas, ya que se pueden justificar por solidaridad o contribución al bien común de la sociedad.

Por otra parte, la intervención del Estado en diversos sectores de la actividad económica o de la configuración social se justifica también por los llamados efectos de vecindad o externalidades. Una externalidad es un fenómeno económico por el que se produce un efecto positivo o negativo en un agente distinto a los implicados directamente en una operación. Por tanto este tercer agente puede recibir un beneficio o un perjuicio sin que se le considere en el precio de la operación, es decir, sin que paguen por el beneficio o sin que sean compensados por el perjuicio. En uno u otro caso se produce una situación de ineficiencia, que puede justificar una intervención exterior o regulatoria.

La educación, en la medida en que se extiende a todos los ciudadanos, provoca estos efectos positivos en el conjunto de la sociedad extendiéndose más allá del estricto beneficio personal de aquel que paga por esa educación. Por ejemplo, la universalidad de la educación asegura un nivel mínimo de alfabetismo en los ciudadanos de un país y, a la vez, posibilita que el conjunto de la sociedad comparta unos valores comunes necesarios para tomar conciencia de nación. En este sentido, la educación que recibe un niño no solamente le beneficia a él sino que supone un beneficio indirecto a todo el país, ya que contribuye a consolidar una sociedad democrática y estable. Por otra parte, la educación reduce los índices de criminalidad mejorando la seguridad ciudadana, fomenta el crecimiento económico¹⁰ y potencia la innovación¹¹. Como no es posible identificar a los beneficiados indirectos de esta medida para que paguen por ese beneficio, se produce el efecto de vecindad o externalidad, en este caso positiva.

Este beneficio social es de tal entidad que justifica que el Estado exija que todos sus ciudadanos reciban un mínimo de educación,

¹⁰ Cfr. OECD (2015).

¹¹ Cfr. Barr, N. (2012), p. 271.

ya que ese nivel de educación general contribuye al bien común de la sociedad.

Pero, como ya hemos expuesto anteriormente, la justificación de un papel activo del Estado en la garantía de provisión, acceso universal y financiación de una oferta educativa, no implica también la provisión de ese servicio. El problema es que una extendida mentalidad paternalista ha facilitado el recurso al Estado para esta provisión, sin un estudio previo que justifique debidamente esta participación. Habría que demostrar previamente que el Estado puede arbitrar la provisión de la educación de un modo mejor que la propia ciudadanía, por medio del libre intercambio y la cooperación de los individuos.

Antes de llevar a cabo este ejercicio interesa destacar que respondería mejor a la realidad denominar a los centros educativos privados centros de titulación popular o ciudadana, ya que la voluntad por la que se crean estos centros emana del pueblo, de la ciudadanía; y, por el contrario, denominar centros de titulación estatal a aquellos que han sido impulsados por el Estado, abandonando así la terminología privado-público, que, en nuestra opinión, da lugar a confusión.

Según se ha expuesto en las páginas precedentes, los principios de la economía de mercado proporcionan argumentos a favor de que sean los ciudadanos o las familias los que provean esta educación.

Por un lado los centros educativos ciudadanos pueden satisfacer mejor la demanda. Es más fácil que estas escuelas que surgen de la base se ajusten a las convicciones y necesidades de los individuos, que pueden demandar determinados métodos docentes o formación con incidencia en aspectos concretos de la cultura, ciencia, etc.

Por otro lado, estos centros pueden asignar mejor los recursos. Desde la perspectiva individual, estos centros tienen más incentivos para ofrecer un sistema de calidad y competitivo, al ser el dinero de los propios ciudadanos el que está en juego. También desde una perspectiva agregada o social este sistema es más eficiente, puesto que la viabilidad de las actividades económicas está basada en el be-

neficio, por tanto, el sistema expulsa aquellas empresas no rentables a las que no hay ninguna obligación de mantener artificialmente, a no ser que existan otras razones de conveniencia, y así se autorregula y sana constantemente. El sistema de competencia por el que las empresas se mantienen si y sólo si obtienen beneficios es la mejor piedra de toque para saber si la información se usa eficazmente¹².

Por último, los centros de titularidad ciudadana pueden mejorar la calidad de la educación. Donde no hay mercado libre ni competitividad, es difícil exigir calidad y competencia en los profesores, ya que sus salarios no dependerán del esfuerzo personal y de su capacitación. Por otra parte, los padres, al perder el control de las escuelas porque no dependen de sus pagos, están indefensos ante la formación que se imparte a sus hijos, tanto si es deficiente como si es perjudicial. Como las decisiones descansan en los funcionarios estatales de la educación, y éstas no unen riesgo y beneficio, es muy probable que poco a poco vayan conduciendo a una pérdida de eficacia y calidad.

Es innegable que hay padres que han perdido el interés por la educación de sus hijos o que carecen de la capacidad y los conocimientos suficientes para decidir qué es lo mejor para ellos –argumento empleado por muchos de los críticos del sistema privado–, pero por la existencia de esta pequeña minoría que no es capaz de tomar decisiones óptimas, no podemos eliminar la posibilidad que se le ofrece al resto de la comunidad de elegir lo que ellos piensan que es la mejor opción. Por otra parte, la información necesaria para elegir un buen colegio no es ni técnica ni difícil de conseguir, ya que la mayoría elige por comentarios de vecinos, amigos, rankings publicados, y esta información está al alcance de todos.

Además de la competitividad que lleva consigo el mercado libre, la iniciativa popular y ciudadana introduce una dosis alta de iniciativa y de innovación que no se estila en las actividades estatales. Este

¹² Éste es uno de los motivos por el que la búsqueda del interés particular conduce al general, ya que promueve la eficiencia en todos los niveles, el aprovechamiento al máximo de los recursos disponibles y, por tanto, la sociedad en su conjunto sale ganando.

aspecto es especialmente importante en un campo donde las ideas sobre cómo hay que educar a los chicos y qué contenidos debe comprender esa educación evolucionan rápidamente¹³. A la vez, este clima de competitividad se extendería al centro educativo en su totalidad, ya que cada uno deberá labrarse el prestigio y ganar la confianza de las familias para subsistir en el mercado.

“No hay modo de predecir la composición definitiva de la industria educativa: la determinaría la competencia. La única predicción que puede hacerse es que sólo sobrevivirían las escuelas que satisficieran a sus clientes; del mismo modo que sólo continúan los restaurantes y bares que agradan a sus clientes. La competencia se ocuparía de ello”¹⁴.

En el análisis realizado previamente sobre los supuestos jurídicos que configuran las sociedades democráticas en relación a la educación primaria y secundaria, se ha concluido que el Estado tiene obligación de garantizar la provisión, acceso universal y financiación de la educación primaria y secundaria, pero que el derecho primario de la educación recae sobre los padres, que están reconocidos como la autoridad para decidir qué tipo de educación deben recibir sus hijos, dentro de un marco general establecido, y a la vez tienen el derecho de canalizar esas decisiones por medio de la elección de las escuelas, bien eligiendo entre las que hay o creando ellos mismos centros docentes. El posterior análisis sobre la racionalidad económica que subyace en las economías de mercado modernas también refuerza la posición de que las familias, los ciudadanos, están en mejores condiciones para proveer la educación a la sociedad.

En este contexto, el Estado tiene dos posibilidades para canalizar la financiación de la educación: vía centro educativo, es decir financiando a través de subvenciones dirigidas directamente a los centros aprobados; o vía familiar, entregando a las familias el dinero necesario para la educación por medio -por ejemplo- de un

13 Cfr. Shleifer, A. (1998), p. 145.

14 Friedman, M. y Friedman, R. (1980), p. 236.

cheque educativo, de manera que así cada familia pueda elegir libremente el tipo de educación que desean para sus hijos.

En el primer caso, el papel del Estado sería asegurar, como ya se ha expuesto, que los centros cumplen las condiciones de calidad y diversidad necesarias para financiar su actividad. En el segundo caso el Estado debería velar por el empleo adecuado de estos vales, es decir, que no se desvíen hacia otros bienes de consumo o a satisfacer otras necesidades de la familia.

Nuestra opinión es que el cheque educativo es la opción que mejor protege y respeta los derechos enunciados así como la lógica económica.

En líneas generales, este cheque consiste en un vale por una cantidad concreta –el equivalente a lo que costarían los estudios en una escuela pública, o por lo menos, por una parte de ellos–, que se puede aplicar en cualquiera de los centros de enseñanza “aprobados” por el Estado. La implantación total o parcial del cheque es la tendencia que están siguiendo actualmente la mayoría de los países de la OCDE: Australia, Holanda, Suecia, Dinamarca y Gran Bretaña¹⁵. En las figuras siguientes se puede comprobar el grado de extensión de estas medidas.

¹⁵ Cfr. OECD (2012).

Public and private involvement in managing and funding schools

		FUNDING			
		Percentage of total school funding from public sources (OECD average = 85%)			
		Below OECD average	Around OECD average	Above OECD average	
MANAGEMENT	Percentage of students who attend publicly managed schools (OECD average = 84%)	Below OECD average	Australia (60%, 71%) Chile (42%, 72%) Japan (71%, 73%) Korea (63%, 48%) Argentina (64%, 58%) Dubai (UAE) (21%, 14%) Indonesia (57%, 59%) Jordan (81%, 78%) Panama (77%, 66%) Peru (78%, 41%) Qatar (69%, 66%) Chinese Taipei (64%, 64%)	Belgium (31%, 87%) Ireland (39%, 87%) Spain (66%, 86%)	Denmark (77%, 92%) Netherlands (34%, 96%) Hong Kong-China (7%, 92%) Macao-China (4%, 84%)
	Around OECD average	Israel (82%, 76%) Colombia (81%, 62%) Uruguay (82%, 77%)	Portugal (86%, 83%) Thailand (83%, 81%)	Hungary (87%, 92%)	
	Above OECD average	Greece (95%, 81%) Italy (94%, 69%) Mexico (89%, 44%) New Zealand (94%, 77%) Turkey (99%, 60%) Albania (89%, 77%) Shanghai-China (90%, 77%) Singapore (98%, 80%) Tunisia (98%, 80%)	Brazil (88%, 84%) Kyrgyzstan (97%, 87%)	Canada (93%, 90%) Czech Republic (96%, 96%) Estonia (97%, 98%) Finland (96%, 100%) Germany (95%, 97%) Iceland (99%, 100%) Luxembourg (85%, 95%) Norway (99%, 100%) Poland (98%, 97%) Slovak Republic (91%, 96%) Slovenia (97%, 95%) Sweden (90%, 100%) Switzerland (94%, 95%) United Kingdom (94%, 93%) United States (91%, 89%) Azerbaijan (100%, 99%) Bulgaria (98%, 97%) Croatia (98%, 94%) Kazakhstan (97%, 94%) Latvia (99%, 97%) Liechtenstein (94%, 95%) Lithuania (99%, 99%) Montenegro (99%, 91%) Romania (100%, 94%) Russian Federation (100%, 96%) Serbia (99%, 94%) Trinidad and Tobago (89%, 86%)	

Note: The percentage of students who attend publicly managed schools and the percentage of total school funding from public source are indicated in parentheses.

Figura 5

Various voucher systems

	School vouchers (also referred to as scholarships) and/or tuition tax credits are available and applicable at the secondary school level	Vouchers are only available for socio-economically disadvantaged students at the secondary school level
Belgium (Fl.)	YES	YES
Belgium (Fr.)	YES	YES
Chile	YES	NO
Czech Republic	NO	NO
Denmark	NO	NO
England	NO	NO
Estonia	YES	YES
Finland	NO	NO
Germany	YES	YES
Greece	NO	NO
Hungary	NO	NO
Ireland	NO	NO
Israel	YES	YES
Italy	NO	NO
Japan	NO	NO
Korea	NO	NO
Luxembourg	NO	NO
Netherlands	NO	NO
New Zealand	NO	NO
Poland	YES	NO
Portugal	YES	NO
Slovak Republic	YES	YES
Spain	YES	NO
Sweden	NO	NO
Switzerland	NO	NO

Source: OECD, PISA 2009 Database; Tables B3.1 and B3.2]

Figura 6

El resultado del cheque es que, por una parte, se ha incrementado la variedad de escuelas que ofrecen distintos estudios, con la idea de satisfacer una amplia demanda rica en gustos y habilidades; y, por otra, se ha podido establecer una jerarquía entre centros que ofrecen un contenido educativo similar en función de la calidad de la enseñanza. Junto a esto, la transparencia en la información sobre los precios de estos servicios permite que el sistema funcione eficientemente y que las familias puedan tomar las decisiones que más se ajusten y satisfagan sus necesidades. El sistema de financiación directa a los centros tiene el inconveniente de que hay una cierta opacidad en los costes reales de la educación, ya que parte de los costes vienen financiados por el Estado y esta ayuda, por tanto, no se transmite a los precios de mercado. Por el contrario, en la financiación vía familiar la transparencia de precios es clara, ya que los centros han de informar adecuadamente de los precios de su oferta, al ser una información necesaria para la decisión de a qué colegio llevar a los hijos.

Además de las ventajas enunciadas, ese sistema beneficia a las familias más desfavorecidas. El sistema público de provisión ofrece escuelas en los barrios donde se reside. Si uno quiere cambiarse de colegio no tiene más remedio que mudarse de barrio, con el desembolso económico que eso supone. Con el sistema de cheques, los alumnos pertenecientes a familias con menos recursos económicos, que viven habitualmente en barrios marginados en donde abundan la violencia y la delincuencia, podrían acceder a escuelas de otras zonas con mayor calidad de enseñanza. Evidentemente, no podrían acceder a las mejores escuelas porque no podrían pagar el suplemento que no cubre el cheque educativo, pero está claro que mejoraría notablemente su situación¹⁶.

Éste es uno de los argumentos más recurrentes en los actuales defensores de la enseñanza privada en los Estados Unidos, donde el nivel de segregación y de delincuencia en este tramo de edad es muy alto. Contrariamente a lo que se piensa habitualmente, el sis-

¹⁶ Véase Shleifer, A. (1998), pp. 145-147.

tema privado con cheque educativo favorece la movilidad entre los estudiantes y hace más asequible el acceso a las buenas escuelas a todos los ciudadanos.

Por último, la financiación directa a las familias evitaría la doble imposición: que muchas familias paguen dos veces por la educación de sus hijos: la primera con los impuestos, y la segunda con la matrícula del colegio privado al que llevan sus hijos para proporcionarles una educación mejor que la que se imparte en los colegios públicos.

Por encima de estas ventajas¹⁷, la más importante, y merecen la pena todos los esfuerzos empleados en defender este tipo de enseñanza, es la eliminación de la restricción de libertad que supone un sistema exclusiva o predominantemente estatal, puesto que no asegura realmente la libertad de elección de centro educativo para los padres: a los que se decantan por la escuela pública, por la zonificación a la que obliga el sistema; y a los que eligen la educación privada, por el gravoso coste económico que esa decisión implica.

Toda esta argumentación teórica debe encontrar su refrendo en los datos empíricos relativos al coste real de uno y otro tipo de educación y a la eficacia en la obtención de buenos resultados finales. El problema en la medición del resultado de la educación es la dificultad que supone cuantificar una buena educación porque hay muchos elementos intangibles. El único sistema factible es por medio de test de conocimientos, pero incluso en el rendimiento en estos tests no sólo se mide la enseñanza recibida en las aulas sino en los domicilios familiares, por lo que es difícil aislar exclusivamente el efecto del aula¹⁸. Sea como fuere, los datos estadísticos acerca del rendimiento de los centros educativos son notablemente favorables a la educación de tipo popular o ciudadana, puesto que en la gran

17 Una buena enumeración de éstas, que puede servir como resumen, es la que aparece en "Whose Intolerance?", Friedman, M. (1975). Aunque Friedman plantea la defensa del cheque educativo en términos de libertad política y de un Estado mínimo, que fueron tomados por Peacock, A. T. y Wiseman, J. (1964) y West, E. G. (1965) para el *Institute of Economic Affairs*, hay un argumento de eficiencia subyacente, que fue explicitado en modelos por Stubblebine, W. C. (1965).

18 Para profundizar en el estudio de la relación entre educación y resultado, ver Hanushek, E.A. y Raymond, R.E. (2005) y Rivkin, S.G.; Hanushek, E.A. y Kain, J.F. (2005).

mayoría de los países arrojan resultados superiores a los centros de titulación estatal¹⁹.

En los casos o situaciones en los que la ciudadanía no sea capaz de crear esos centros, el Estado, según el principio de subsidiariedad, por el que debe actuar cuando falta o es ineficaz la iniciativa de los padres, debe asumir la responsabilidad y crear esos centros e institutos propios, según lo exija el bien común. Pero sólo y cuando la ciudadanía se haya demostrado incapaz de cubrir toda la demanda adecuadamente.

Evidentemente las tesis aquí expuestas no son fáciles de aplicar, ya que la mayor parte de los sistemas educativos actuales tienen un alto componente de educación pública y son fruto de una herencia histórica. Tampoco el objetivo de estas páginas es abogar por dismantelar la educación pública e implantar un sistema exclusivamente privado o popular, en el sentido aquí empleado. Esta implantación es prácticamente implausible y de hecho no se da en ningún país actualmente. La pretensión de este artículo es más bien resaltar la argumentación que justifica que la provisión de centros educativos de titularidad ciudadana o popular permite a la ciudadanía ejercer hasta las últimas consecuencias sus derechos en un aspecto tan crucial como es la educación. Este argumento es suficiente para que el Estado se empeñe en facilitar y subsidiar esa provisión, y no lo contrario.

¹⁹ Cfr. OECD (2012).

Bibliografía

Atkinson, Anthony Barnes (1970), "On the measurement of inequality", *Journal of Economic Theory*, vol. 2, n^o 3, pp. 244-263.

Atkinson, Anthony Barnes y Stiglitz, Joseph E. (1980), *Lectures on Politics*, McGraw Hill, Nueva York.

Barr, Nicholas (1998), *The Economics of the Welfare State*, Weidenfeld & Nicolson, Oxford, Londres.

Concilio Vaticano II (1965), *Gravissimum educationis*, en http://www.vatican.va/archive/hist_councils/ii_vatican_council/documents/vat-ii_decl_19651028_gravissimum-educationis_sp.html

Ferrero, Ignacio (2002), *Milton Friedman. La política económica de un pragmatista liberal*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid.

Ferrero, Ignacio (2004), "El liberalismo económico en el nuevo orden social", *Revista Empresa y Humanismo*, vol. VII, n^o 2, pp. 201-240.

Friedman, Milton (1967), "Free Education", *Newsweek*, 14 de febrero, p. 86.

Friedman, Milton (1972), "Busing: The Real Issue", *Newsweek*, 14 de agosto, p. 69.

Friedman, Milton (1975), "Whose Intolerance?", *Newsweek*, 6 de octubre, p. 73.

Friedman, Milton [1962 (1966)], *Capitalism and Freedom*, University of Chicago Press, Chicago.

Friedman, Milton y Rose (1980), *Free to Choose. A Personal Statement*, Harcourt Brace Jovanovich, Nueva York.

Friedman, Milton y Rose (1984), *The Tyranny of Status Quo*, Harcourt Brace Jovanovich, Nueva York.

Hanushek, Eric A. y Raymond, Margaret E. (2005). "Does School Accountability Lead to Improve Student Performance?", *Journal of Policy Analysis and Management*, vol. 24, n^o 2, pp. 297-327.

Hoxby, Caroline M. (1995), "Is There an Equity-Efficiency Trade-Off in School Finance? Tiebout and a Theory of the Local Public Goods Producer", NBER Working Paper, n^o 5265.

LeGrand, Julian (1984), "Equity as an Economic Objective", *Journal of Applied Philosophy*, vol. 1, n^o 1, pp. 39-51.

OECD (1994), *School: A Matter of Choice*, OCDE Publishing, París.

OECD (2012), *Public and Private Schools: How Management and Funding Relate to their Socio-economic Profile*, OECD Publishing.

<http://dx.doi.org/10.1787/9789264175006-en>

OECD (2015), *Education at a Glance 2015: OECD Indicators*, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/eag-2015-en>

Okun, Arthur M. (1975), *Equality and Efficiency. The Big Tradeoff*, The Brookings Institutions, Washington, DC.

Peacock, Alan T. y Wiseman, Jack (1964), *Education for Democrats: A Study of the Financing of Education in a Free Society*, Institute of Economic Affairs, Londres.

Rivkin, Steven G.; Hanushek, Eric A. y Kain, John F. (2005), "Teachers, Schools and Academic Achievement", *Econometrica* vol. 73, n^o 2, pp. 417-58.

Sen, Amartya (1992), "Sobre conceptos y medidas de pobreza", *Comercio Exterior*, vol. 42, n^o 4.

Shleifer, Andrei (1998), "State Versus Private Ownership", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, n^o 4, pp. 133-150.

Smith, Adam [1776 (1958)], *Una investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*, Fondo de Cultura Económico, México.

Stubblebine, William Craig (1965), "Institutional Elements in the Financing of Education", *Southern Economic Journal*, vol. 32, pp. 15-34.

West, Edwin George (1965), *Education and the State: A Study in Political Economy*, Institute of Economic Affairs, Londres.

El gobierno corporativo y la Responsabilidad Social Empresarial: reflexiones de un consejero independiente

José Garrido-Lecca · PAD-Piura

Introducción

En los últimos años, la palabra “crisis” ha tomado mucha relevancia en el contexto económico mundial. “Crisis financiera” o “crisis laboral” son términos que se escuchan a menudo pues reflejan un cambio constante en el panorama económico de distintos mercados. Se trata de una situación caracterizada por la incertidumbre, donde el cambio puede *suceder en cualquier mercado y en cualquier momento*.

De manera complementaria, desde hace unos años está en boga el interés de las empresas por comunicar (a través de reportes de sostenibilidad anuales) cuál es su papel e impacto en el ambiente y las comunidades sociales con las que interactúa. Este interés se manifiesta en la llamada Responsabilidad Social Empresarial (RSE). Con dichos reportes las compañías pueden ganar una ventaja competitiva en tiempos de crisis, promoviendo una marca corporativa con una imagen social y ambiental positiva.

Así, cobra relevancia abordar un tema actual como la RSE en un contexto actual: el de la crisis en mercados emergentes. A dicha reflexión pretende contribuir el presente artículo. Específicamente se busca cuestionar cómo se emplea aquella RSE en la actualidad y plantear puntos de reflexión a través de preguntas que puede realizar el consejero independiente en su relación con los miembros del directorio. La presente discusión se enmarcará en cinco tendencias del consumo actual, poniendo énfasis en el contexto de los mercados emergentes en crisis. Dichas tendencias son: la *conveniencia*, la *indulgencia*, el *estatus*, la *nostalgia* y la *transparencia*¹.

¹ Cruz, F. y Araya, J. (2016).

Sobre la Responsabilidad Social Empresarial

Antes de iniciar dicha discusión, partiremos de lo que se entiende por Responsabilidad Social Empresarial (RSE). Al respecto, resaltan dos principales definiciones: una primera, más acotada, es aquella que se utiliza frecuentemente en las empresas. Se enfoca principalmente en cumplir con las normas legislativas nacionales e internacionales de sostenibilidad ambiental y social. Normas como, por ejemplo, el Pacto Mundial de la ONU (Organización de las Naciones Unidas), que busca promover la RSE según 10 principios de las áreas de Derechos Humanos (respeto y no vulneración), Normas Laborales (libertad de afiliación y negociación colectiva, no trabajo forzoso, no trabajo infantil, no discriminación), Medio Ambiente (prevención, promoción de iniciativas de responsabilidad ambiental, desarrollo y difusión de tecnologías que respeten el medioambiente) y Lucha contra la Corrupción (trabajar contra toda forma de corrupción) en las actividades y la estrategia de negocio de las empresas².

Como es sabido, si bien el objetivo es muy noble, dicho cumplimiento tiene prioritariamente el fin de reflejar una reputación e imagen positiva de la compañía frente a los múltiples *stakeholders* o depositarios, grupos de interés que afectan al logro de las metas de la organización o se ven afectados por dicho logro³. De ese modo, responder frente a los intereses sociales se percibe como una forma de anticiparse al mercado y generar ventajas empresariales en el mediano y largo plazo⁴. La crítica surge desde la ética, pues la intención inherente a la normatividad no es actuar bien, sino exclusivamente evitar el riesgo y procurar una buena reputación. Desde dicho enfoque, la “irresponsabilidad” de la empresa hacia la sociedad puede preocupar a los directivos porque pone en peligro la sostenibilidad a largo plazo, mientras que con la RSE se asegura conti-

² Pacto Mundial (2016).

³ Freeman, R.E. y Reed, D.L. (1983).

⁴ Guillén, M. (1996); McKinsey (2010); The Economist Intelligence Unit (2008).

nuar generando ganancia para sus dueños. Es decir, se trata de una perspectiva “completamente utilitarista”⁵.

En esta línea, Baron (2010) da a esta definición “acotada” el nombre de “Desempeño Social Corporativo” (DSP), que consiste en actividades sociales que cumplen con la ley y la regulación, e involucran el otorgamiento de bienes públicos desde el sector privado, pero que responden a la presión social y a los intereses de la compañía y no están motivados por una obligación moral. En contraste, desde una definición “amplia” entiende la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) como una gestión basada en la obligación moral: un patrón de conducta que va más allá de la gestión de negocio ordinaria y el cumplimiento de la ley, al proveer voluntariamente de bienes públicos o redistribuir ganancias.

Es decir, que con tal concepción se trata de mitigar las externalidades (como el cambio climático, la divulgación voluntaria de información o cumplir con requerimientos de distribución para cumplir con estándares sostenibles, entre otros) y llevar a cabo una redistribución corporativa de ganancias (como pagar un sueldo por encima del requerido por ley, mejorar las condiciones físicas de los lugares de trabajo o abstenerse de aprovecharse de aquellos con poca educación y sospecha, de ancianos, por ejemplo) debido a una obligación moral (sin importar la presión social o el interés propio; en otras palabras, sin importar si dichas acciones aumentan el valor de mercado de la compañía)⁶. Así se contempla, desde un punto de vista ético, que el objetivo de búsqueda de mayor riqueza por parte de los accionistas debe ir acompañado de acciones que produzcan menos daño y tengan resultados más beneficiosos para la sociedad y su gente⁷.

Por otro lado, la revisión actual más citada de la literatura intenta dar una definición integradora de la RSE⁸ al entenderla como acciones y políticas organizacionales específicas de cada contexto,

5 Escudero, G. (2013).

6 Barón, D.P. (2009) (2010).

7 Melé, D. (2007); Wood, D.J. (1991).

8 Aguinis, H. (2011); Aguinis, H. y Glavas, A. (2012).

que toman en cuenta las expectativas de los diferentes *stakeholders* y el “triple resultado” (*triple bottom-line*) de desempeño económico, social y ambiental. Sin embargo, dicha concepción puede resultar un tanto superficial al no entrar en mayor detalle sobre los elementos que la conforman.

A partir de ello, si analizamos las tres palabras que la componen, ¿qué se puede interpretar de la RSE? “Responsabilidad” significa capacidad de responder o hacerse cargo de algo o alguien. “Social” es la dimensión que involucra personas o, más específicamente, grupos de personas. Si ambas se unen, se podría hablar de hacerse cargo de personas. Y, por último, “Empresarial” hace referencia a que el papel de hacerse cargo de personas va por cuenta de la empresa.

En convergencia con ello, Carroll propone una concepción de RSE basada en cuatro tipos de responsabilidades: económica (producir bienes y servicios, para luego venderlos con una ganancia), legal (cumplir con el deber económico respetando las normas legales de la sociedad), ética (actuar según normas éticas que la sociedad espera, yendo más allá de las normas legales), y filantrópica (actos voluntarios que se asumen, sin que la sociedad los espere o tenga expectativas éticas)⁹. Apelando a la ética en la responsabilidad empresarial, Melé añade lo siguiente: “una recta ordenación exige, además, que lo instrumental se someta a lo conveniente –y no al revés– y lo conveniente lo sea respecto al bien humano, ya que sólo eso es lo verdaderamente conveniente”¹⁰.

Visto lo anterior, podría postularse que, en el momento presente, la Responsabilidad Social Empresarial está siendo pensada y definida de manera “acotada” con la intención de cumplir y dar una buena imagen de “marca corporativa”, pero que no refleja necesariamente el interés de los múltiples *stakeholders* ni de la sociedad en general en todo lo que ello comporta.

⁹ Carroll, A.B. y Buchholtz, A.K. (2000).

¹⁰ Melé, D. (2000), p. 434.

La presencia del consejero independiente en el gobierno corporativo empresarial

Por otro lado, se busca definir la función del consejero independiente dentro del gobierno corporativo de una empresa. El gobierno corporativo se entiende como el sistema bajo el cual se dirigen y controlan las empresas, en un marco regulatorio comercial y social. Las estructuras, principios y prácticas que lo componen sirven para asegurar una distribución eficaz de derechos, objetos y responsabilidades entre los distintos *stakeholders* de la empresa¹¹. Según el Banco Mundial, los pilares más importantes que caracterizan un buen gobierno corporativo son: la transparencia, la rendición de cuentas, la justicia y la responsabilidad.

En esa línea, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD) propone seis lineamientos para garantizar un gobierno corporativo efectivo: que se promuevan mercados justos y transparentes, con una distribución eficiente de recursos; que se proteja y facilite el ejercicio de los derechos de los accionistas y se asegure un trato equitativo para todos; que se promuevan incentivos importantes a lo largo de toda la cadena de inversión; que se reconozcan los derechos de los *stakeholders* por ley o acuerdos mutuos y que se fomente la cooperación activa entre empresas y *stakeholders*; que se asegure una divulgación certera y puntual de todos los asuntos materiales con respecto a la empresa; y que se asegure una dirección estratégica de la compañía, un monitoreo efectivo de la gestión por parte del directorio, y un rendimiento de cuentas del directorio hacia la compañía y los accionistas¹².

Dentro del gran sistema del gobierno corporativo se encuentran el directorio y los consejeros dependientes e independientes de éste. En concreto, el consejero o director independiente es un miembro de la junta directiva que no tiene ninguna relación material directa o indirecta con la compañía, más allá de la membresía en la junta. Su independencia se asegura al no estar empleado por la

¹¹ Banco Mundial (2016); Cadbury, A. (1992); Lin, T.C.W. (2011); OECD (2004); Shailer, G. (2004).

¹² Banco Mundial (2016); Cadbury, A. (1992); Lin, T.C.W. (2011); OECD (2004); Shailer, G. (2004).

compañía o compañías afiliadas (por 5 años); no tener una relación de negocio (por 5 años); no recibir una remuneración adicional más allá de su sueldo como director, que no significa una porción importante de sus ingresos (por 5 años); no participar de un esquema de acciones compartidas (*share option scheme*); no ostentar una posición de ejecutivo en otra compañía (B) donde uno de los ejecutivos de la compañía (A) es director en esa compañía (B); no tener ninguna asociación con las empresas auditoras de la compañía (por 5 años); no tener un interés material; no tener conexiones familiares inmediatas; y no estar presente en la junta en un periodo superior a entre 5 a 10 años¹³.

Con su independencia asegurada, el consejero independiente desempeña principalmente las siguientes funciones: evaluar el desempeño de los ejecutivos de la compañía; acordar la remuneración de los ejecutivos y miembros del directorio; seleccionar, y si es necesario destituir, a ejecutivos y directores realizando planes de sucesión; revisar estados financieros y resolver conflictos corporativos¹⁴.

A continuación, analizaremos ejemplos correspondientes de tendencias actuales en el consumo de mercados emergentes en crisis, y sus proyecciones a futuro con la generación de *millennials* (adultos jóvenes nacidos entre 1982 y 1991). Por último, concluiremos con una reflexión sobre la importancia del papel del consejero independiente al cuestionar la manera “acotada” de abordar la RSE en los directorios empresariales.

Tendencias del consumo en mercados emergentes en crisis

Como se mencionó anteriormente, las tendencias del consumo en mercados emergentes en crisis son cinco: la *conveniencia*, la *indulgencia*, el *estatus*, la *nostalgia* y la *transparencia*¹⁵.

Con respecto a la primera tendencia, la *conveniencia*, se entiende como el interés de “ahorrarse esfuerzo” en todos los pasos

¹³ IFC (2012).

¹⁴ IFC (2012).

¹⁵ Cruz, F. y Araya, J. (2016).

que involucra el proceso de consumo. Es una preferencia por hacer compras que impliquen poco trabajo, que sean fáciles de realizar. En la actualidad podemos observar que la vida urbana es exigente y muchas veces demanda una gran inversión de tiempo en el traslado entre el hogar y el lugar de trabajo, con un horario fijo de trabajo. Dicha situación frecuentemente obstaculiza la realización de actividades que demanden mucho tiempo, como el cocinar, pues se prefiere “disfrutar y no esforzarse” en el tiempo libre. Así, muchas personas prefieren comer fuera de sus hogares, en sitios donde el servicio pueda ser ágil, como en los de comida rápida¹⁶. Esta es una arista del consumo de comida rápida: se vende porque es “rápida”, por su conveniencia, por el “nuevo valor del tiempo” y del “disfrute y poco esfuerzo”.

Sin embargo, las preferencias conscientes por la comida rápida también se complementan y son influenciadas por gustos desarrollados durante miles de años como especie, que influyen de modo no consciente nuestras decisiones de compra. La ciencia moderna revela que los humanos estamos genéticamente predispuestos a preferir la grasa y el azúcar¹⁷ y que las comidas rápidas y el azúcar pueden generar la misma activación en el cerebro que el consumo de cocaína¹⁸. La industria de alimentos también sabe esto, y por eso muchas comidas son “construidas” (*engineered*) para apelar a estos gustos ancestrales que “saltan” los circuitos de toma de decisión consciente. Se modifican la textura, el sabor, el olor, el color, todo con el fin de hacer más llamativo un producto y de fomentar su consumo¹⁹. Esta modificación de los alimentos produce un estímulo “supranormal”, un objeto construido con el fin de explotar nuestras predilecciones innatas²⁰. No sorprende entonces que en el año 2009 las 10 cadenas de comida con mayor venta en el mundo correspondieran a cadenas de comida rápida²¹.

16 Cruz, F. y Araya, J. (2016).

17 Zeltner, B. (2010).

18 Langreth, R. y Stanford, D.D. (2011).

19 Moss, M. (2013); Witherly, S. (2007).

20 Barrett, D. (2010).

21 Restaurants & Institutions (2009).

Frente a ello, surge la pregunta, ¿cuál es el papel de la Responsabilidad Social Empresarial en esta situación? Dichas instituciones de comida rápida presentan iniciativas de sostenibilidad ambiental y ayuda social²², pero más allá de eso, ¿es socialmente responsable promover (a través del placer de los gustos y de la conveniencia económica y de tiempos) el consumo de alimentos que no son saludables a altos niveles de frecuencia? ¿Le están haciendo un bien a la salud de la sociedad, a sus consumidores?

Esto se conecta con la segunda tendencia, la *indulgencia*, que involucra la compra de un producto o servicio como un placer especial, pero que podría no ser saludable o no contribuir al “bien ser”. Es decir, podría no acercar a una cierta plenitud como ser humano, y al contrario, obstaculizar el desarrollo hacia ser “más personas”²³. Se identifica claramente esta tendencia en el acto de adquirir productos que contengan grasas saturadas, azúcares, carbohidratos o alcohol, como los chocolates, helados o cocteles después del trabajo²⁴, así como en la creación, oferta y demanda de versiones “light” de dichos productos, con el fin de reforzar la consecuencia del “placer sin culpa”. ¿Realmente son responsables frente a los consumidores las empresas que venden productos con altas calorías, azúcares, grasas o alcohol al promover el consumo “sin culpa” de dichas versiones o sus alternativas “light”?

Otro ejemplo de ello es el creciente consumo de videojuegos por parte de adultos y adultos jóvenes, que puede caer incluso en la adicción²⁵. Adultos que, con el estrés de la vida moderna, buscan un escape y un refugio en el mundo virtual, donde experimentan “otras vidas”. Con ello se desconectan del mundo real, en el que además del estrés están también sus conexiones personales. En muchos casos el atractivo de otras vidas imaginarias puede ser tal que trae consecuencias en desmedro de las conexiones sociales e íntimas de la realidad: pasar menos tiempo con los hijos, tener una menor co-

22 Burger King (2016); Domino's Pizza (2016); Dunkin' Brands (2014); KFC (2016); McDonald's (2014); Pizza Hut (2016); Starbucks (2014); Subway (2016); Taco Bell (2016); Wendy's (2016).

23 Pérez López, J.A. (1996).

24 Cruz, F. y Araya, J. (2016).

25 Flanagan, J. (2013); Vitelli, R. (2013).

municación con los padres, perderse algún evento familiar especial, dejar de ver frecuentemente a los amigos, etc. ¿Los videojuegos vienen con descripciones de las posibles consecuencias sociales, no solo físicas, de lo que puede conllevar tanto escapismo o indulgencia?

Esta indulgencia también se observa en el consumo de productos de cuidado personal, a través del cual las personas buscan sentirse bien consigo mismas, especialmente en tiempos económicos difíciles. Existe una explicación alternativa a la situación particular del incremento en ventas de productos cosméticos durante crisis económicas: el “efecto lápiz labial”. A través de resultados experimentales se sugiere que las mujeres, motivadas por tendencias evolucionistas no conscientes (en la misma línea de nuestro gusto por las grasas y azúcares), en un contexto de crisis y con un presupuesto ajustado, prefieren hacer compras no esenciales de productos de belleza con el fin de verse más atractivas y satisfacer la meta evolutiva de “obtener y/o retener a su pareja”²⁶.

Pero más allá de los beneficios concretos de dicho consumo, el cuestionamiento surge con respecto a la relación entre consumidor y producto. Se mencionó previamente que los productos de cuidado personal se consumen principalmente porque “hacen sentir bien” al consumidor. Es importante aclarar la naturaleza de dicha sensación. En realidad, los productos de cuidado personal no necesariamente añaden un sentimiento de satisfacción y bienestar a la persona, sino que más bien reducen la insatisfacción que surge de sentirse “inadecuado” y “no suficiente” siendo como uno es normalmente. La publicidad engañosa fomenta esta sensación al resaltar estándares de belleza y atractivos físicos totalmente inalcanzables para la mayoría de la población. Esto genera una frustración solo compensada con el consumo de productos que los acerquen a ese ideal ficticio. Este es el caso de las cirugías estéticas, por ejemplo, que también pueden llegar a ser adictivas, de modo que las personas pueden desarrollar hasta un efecto de bloqueo. Es decir, a pe-

²⁶ Griskevicius, V.; Tybur, J.; Sundie, J.; Cialdini, R.; Miller, G. y Kendrick, D. T. (2007); Sundie, J. M.; Kenrick, D. T.; Griskevicius, V.; Tybur, J. M.; Vohs, K. D. y Beal, D. J. (2011).

sar de saber las arriesgadas consecuencias estéticas y de salud de someterse a tantas cirugías, la necesidad que tienen de satisfacer dichos estándares irrealistas es tal que hacen caso omiso de los riesgos.

Aquí la RSE vuelve a cobrar relevancia en cuanto pone sobre la mesa el papel de las empresas frente a la sociedad. Estos productos, por definición, son “no esenciales”. Sin embargo, si se apela a motivaciones no conscientes para consumirlos pueden incluso llevar a generar una adicción. ¿Es responsable promover una imagen ideal y de expectativas de belleza inalcanzables para el promedio de la población con el fin de generar un sentimiento “de inadecuación, de no ser suficiente” y fomentar así el consumo de productos cosméticos para que las personas “se sientan bien consigo mismas”? Reiteramos, las empresas involucradas pueden tener dentro de su política de responsabilidad empresarial campañas y proyectos de sostenibilidad ambiental y ayuda social, pero con el presente trabajo se busca ver la RSE más allá, como un tema ético, en la estrategia de negocio de la compañía.

Partiendo de la indulgencia y el consumo de bienes “no necesarios” la tercera tendencia puede considerarse una clase de indulgencia social: el *estatus*, en donde el placer se deriva de la relación y posición que el consumidor tiene en relación con otros. El mecanismo a través del cual se logra eso es la comparación social, una necesidad que presentan los seres humanos y que incluso se puede observar en otras especies²⁷. De ello se deriva que el estatus no existe en el vacío, sino que las personas compran objetos que los hagan sentirse orgullosos, satisfechos o superiores frente a otros, pues necesitan sentirse reconocidos dentro de un grupo y diferentes del resto.

Tenemos un ejemplo particular de ello en la crisis de Chile y en el aumento del consumo de la ginebra. En el año 2009 se experimentó un crecimiento superior al 10% en el volumen de venta de la ginebra frente a una contracción del PIB real del país. En el 2011 la

—
27 Festinger, L. (1954); Gilbert, P.; Price, J. y Allan, S. (1995).

economía se estabilizó y el desempeño del producto se desplomó. Pero en 2013 y 2014, frente a una nueva baja en el crecimiento del PIB, las ventas de ginebra aumentaron en un 20%²⁸. Desde una cultura que tiene una imagen muy positiva de lo británico, se postula que en tiempos de crisis se buscarán productos asociados a valores extranjeros, que estén desconectados del escenario nacional actual, para dar así una imagen de prosperidad y opulencia, con los consecuentes sentimientos de satisfacción y orgullo.

Una situación más general se observa en el cambio en los patrones de consumo de algunos adultos cuando pasan por la “crisis de la mitad de la vida”²⁹. Compran automóviles de lujo y relojes ostentosos, transforman su indumentaria con el fin de llamar la atención, de experimentar nuevas emociones y “redefinirse”. En estos casos el potencial de introspección existencial y espiritual de llegar a la mitad de la vida se ve negado. Y se promueve una redefinición de la identidad centrada en comparaciones sociales de estatus y bienes materiales.

Un tercer caso del consumo de bienes y servicios de lujo o “consumo conspicuo” se aprecia en estudios experimentales que conectan dicho fenómeno con la motivación evolutiva de apareamiento. Específicamente, reportan que aquellos hombres cuyo interés es buscar una pareja a corto plazo tenderán más a adquirir bienes ostentosos como un medio de comunicar su poder adquisitivo y su capacidad como proveedor de recursos, con el fin último de tener más posibilidades de una atracción exitosa. Una vez más, esto desde una motivación no consciente, pero que tiene consecuencias reales en el mercado de la moda, los automóviles y accesorios de lujo, entre otros.

Algunas compañías centradas en vender productos de lujo asociados al estatus, en gran medida lo hacen reforzando un orden social exacerbado. Pueden remarcar las diferencias que hay entre las personas y clases sociales, y así fomentar la separación de distintos grupos sociales. ¿Hasta qué punto se puede llegar a rendir culto a

28 Cruz, F. y Araya, J. (2016).

29 Sison, A.J.G. (2015).

las apariencias por mantener una posición social privilegiada? ¿Cuántas prioridades pueden sacrificarse por esta necesidad? ¿Se está pensando en el bien de la sociedad en general cuando se fomentan el distanciamiento y el posible resentimiento entre grupos sociales? ¿Reforzando aspectos materialistas, al decirles a las personas que valen “por lo que tienen y no por lo que son”, se fomenta el bienestar común?

La cuarta tendencia a describir es la *nostalgia*, que guarda relación con la crisis de la mitad de la vida. En esta etapa muchas veces las compras llamativas (automóviles de lujo, ropa llamativa, deportes o aventuras extremas) no solo tienen que ver con el estatus y con dar la imagen de tener mucho poder adquisitivo, sino con el aparentar y sentirse más joven de lo que uno es. Con regresar a una etapa que se quiere volver a vivir, quizás porque uno siente que “no se disfrutó o vivió a cabalidad” o porque “las cosas eran más fáciles en ese momento”.

Aquí se contemplan dos caras del consumo en la *midlife crisis*. Se puede negar la edad a través de adquisiciones y experiencias que llamen la atención o se puede buscar un refugio en el pasado, apoyados en la nostalgia. Es esta segunda cara la que se relaciona con dicha tendencia. Productos y servicios con un valor emocional y simbólico, de vivencias de la niñez o adolescencia, se consumen porque ofrecen un refugio que niega el paso del tiempo y da la sensación de “recuperar el pasado”. Un recuerdo de un pasado idealizado que incluso nos predispone a pagar más por un producto que deseamos³⁰. Por ejemplo, las nuevas versiones de películas antiguas, las celebraciones con música retro y el estilo de moda *vintage* vuelven a ser relevantes en el presente. Otro reflejo de la nostalgia se puede ver en las nuevas tendencias de compra de libros de colorear para adultos en Francia, Estados Unidos, China y Brasil, entre otros³¹ o de automóviles a escala (carritos de juguetes) en Polonia³².

30 Lasaleta, J. D.; Sedikides, C. y Vohs, K. D. (2014).

31 Cahalan, S. (2015).

32 Cruz, F. y Araya, J. (2016).

La nostalgia en sí no presenta consecuencias psicológicas negativas, al contrario, mejora el humor y aumenta la autoestima³³. Pero promover el consumo por nostalgia, poniendo a disposición un medio de escape de la realidad del presente ¿es socialmente responsable? Es posible que comprometa recursos económicos y de tiempo que ya estaban asignados para otros fines. ¿Le hace un bien a la sociedad promover una cultura que devalúa la adultez y la adultez tardía para ensalzar la juventud? ¿Es moralmente correcto aprovechar la tendencia de los consumidores a pagar más por productos que los transporten a su pasado?

Una quinta tendencia: la transparencia

Las cuatro tendencias mencionadas hasta el momento están relacionadas con la última, la *transparencia*, pues en el presente trabajo se busca “poner la lupa” sobre el papel que tienen las empresas en relación con sus consumidores y con la población en general. Es decir, se busca una mayor transparencia. Desde el punto de vista de la conducta del consumidor, esta tendencia se constata a través del aumento de las compras vía Internet. La adopción de nuevas tecnologías para el consumo fomenta una nueva manera de relacionarse con productos y servicios. Así, cuando se quiere tomar una decisión consciente e informada se pueden, a través de Internet, comparar características de productos, descripciones de servicios, precios de tiendas, leer recomendaciones y opiniones de otros consumidores y manifestar la propia opinión después de adquirirlo³⁴.

En ese sentido se ha dado un paso importante para formar una relación de mayor transparencia en algunos mercados. Sin embargo, no todos tienen acceso a los medios tecnológicos o todavía no presentan una relación de confianza con Internet. En contraste, los siguientes ejemplos, uno específico sobre la prensa escrita en el

33 Routledge, C. (2013).

34 Cruz, F. y Araya, J. (2016).

Perú y otro general sobre el origen del marketing moderno, sí reflejan un impacto mayoritario en la población descrita.

El primer caso es el de la prensa escrita en el Perú, que en ocasiones maneja y brinda información política, económica, social, nacional e internacional, de manera incompleta y sesgada. Esto se complementa con el carácter sensacionalista y amarillista que tiene un alto porcentaje de las noticias, no solo en la sección de espectáculos sino en la sección principal y de deportes. Lo mencionado se da por razones económicas (buscar las noticias que llamen más la atención, aquellas que “vendan más” apelando al morbo, al miedo o a la atracción física de cuerpos con poca vestimenta) o por razones políticas, en interés de un grupo particular (omitir información o restarle importancia para desviar la atención de la gente de los temas que puedan perjudicar a ciertos grupos para favorecer a otros). Esto, en contraste con el deber que los periodistas tienen frente a la comunidad, de presentar noticias claras, comprensibles, oportunas, con exactitud y veracidad, cuya selección se haga según criterios de significación, importancia, interés humano y servicio frente a distintas audiencias³⁵. Con respecto a ello, en el contexto de las últimas contiendas electorales, Víctor Vich resume su sentir: “la mayoría de periodistas que hoy trabajan en el Perú solo opinan, pero no investigan, no cruzan datos, no relativizan lo propio, no van en busca de nuevos ángulos, no se informan (...)”. Asimismo, añade “en estos meses ha sido vergonzoso cómo algunos medios han seleccionado y resaltado algunas noticias, no por interés informativo, sino por difundir sus propias ideas y crear escenarios que perjudiquen a muchos candidatos”³⁶.

El segundo caso afecta a todas las personas que alguna vez han entrado en contacto con la publicidad de un producto o servicio. Estamos hablando del “marketing” moderno y la poca transparencia que lo caracteriza. Una falta de transparencia cuyo origen se puede remontar a las iniciativas de Edward Bernays, el “padre de las rela-

³⁵ Terrones, E. (2008).

³⁶ Vich, V. (2016).

ciones públicas”, a quien se le puede atribuir mucho del pensamiento y la práctica que hay detrás de las técnicas de publicidad y marketing que vemos hoy en día³⁷. Bernays era un comercializador poco convencional, que rompía con el molde conocido hasta ese entonces de hacer “marketing”. A comienzos del siglo XX el “marketing” era visto simplemente como un medio de comunicar los beneficios reales y tangibles de un producto en la forma más simple y concisa posible, pues se creía que las personas decidían basándose en hechos e información³⁸. Pero Bernays no creía esto, sino que las personas eran fundamentalmente irracionales y que se debía apelar a sus emociones en un nivel inconsciente. Para probar esta hipótesis, Bernays lanzó una de las campañas de relaciones públicas más famosas de la historia: convencer a las mujeres para que fumaran. En los años 20 era tabú que una mujer fumase y la que lo hacía era duramente juzgada como sexualmente permisiva³⁹. Luego de muchos intentos fallidos por parte de las tabacaleras de cambiar dicho prejuicio cultural, en 1928 la “American Tobacco Company” contrató a Bernays. En el desfile de Pascua (1 de abril de 1929), un evento de gran significancia social en aquella época, Bernays contrató a un grupo de mujeres para que hicieran una pausa en plena marcha y encendieran cigarrillos, todas al mismo tiempo. Asimismo, contrató fotógrafos para que capturasen fotos halagadoras de dichas mujeres que, a su vez, fueron publicadas en todos los grandes periódicos nacionales. Bernays comentó a la prensa que estas mujeres no solo estaban encendiendo cigarrillos sino “antorchas de libertad”, afirmando su independencia del yugo masculino. Al presentarlo como una campaña política, conectó con el feminismo que había ganado el derecho a votar una década atrás, con las mujeres que usaban el pelo corto y ropa cada vez más llamativa, y se convirtió en un fenómeno cultural⁴⁰.

Dicha campaña es solo uno de tantos ejemplos de su éxito. Entre sus antiguos clientes se encuentran General Motors, Procter &

37 Benett, A. y O'Reilly, A. (2010); Gunderman, R. (2015); Manson, M. (2016).

38 Manson, M. (2016).

39 Held, L. (2009).

40 Gunderman, R. (2015); Manson, M. (2016).

Gamble, el Waldorf-Astoria, General Electric, Time Inc, CBS y el candidato a la presidencia Calvin Coolidge⁴¹. Bernays revolucionó la industria del “marketing” moderno e inventó el campo de las relaciones públicas. Fue el pionero en realizar campañas de *endorsement* (contratar a personas famosas para que usen los productos de sus clientes), manufacturar eventos públicos controvertidos para llamar la atención y notoriedad de uno de sus clientes, y crear artículos falsos de noticias que sutilmente publicitaban un producto, entre otras técnicas. Fue considerado uno de los 100 americanos más influyentes del siglo XX por la revista *Life*⁴². Su influencia era tal que tuvo un gran admirador en Joseph Goebbels, quien explotó sus ideas en su máximo potencial al crear un “culto hacia el Führer” en torno a la figura de Adolph Hitler⁴³.

Ideas subyacentes en el marketing moderno

Del caso del marketing moderno y del pensamiento de su pionero resaltan dos ideas. Primero, su relación con el psicoanálisis: Edward Bernays era sobrino de Sigmund Freud, cuyas teorías fueron de las primeras en argumentar que la mayoría de las decisiones humanas eran inconscientes e irracionales; que las inseguridades de las personas les llevaban al exceso y a la sobrecompensación; y que, en el fondo, las personas son animales fácilmente manipulables, especialmente en grupos⁴⁴. En esa línea, Bernays menciona: “Los hombres rara vez son conscientes de las razones reales que motivan sus acciones. Un hombre puede creer que compra un automóvil porque después de un estudio cuidadoso de las características técnicas de todas las alternativas en el mercado, ha concluido que ese es el mejor. Es casi seguro que se está engañando a sí mismo. Lo compró, quizás, porque un amigo cuya capacidad financiera respeta lo compró la semana anterior; o porque sus vecinos

41 The New York Times (1995).

42 Ewen, S. (1996).

43 Gunderman, R. (2015).

44 Manson, M. (2016).

creyeron que no era capaz de pagarse un coche de esa naturaleza; o porque tiene los colores de su fraternidad de la universidad”⁴⁵.

Bernays entendió las teorías de Freud y las utilizó a su favor, empleando técnicas de marketing con gran éxito. Sin embargo, preocupa el poco valor que da a la transparencia en su pensamiento: “La manipulación consciente e inteligente de los hábitos organizados de opinión de las masas es un elemento importante de la sociedad democrática. Aquellos que manipulan este mecanismo no visto de la sociedad constituyen un gobierno invisible que es el verdadero poder gobernante de nuestro país. Estamos gobernados, nuestras mentes amoldadas, nuestros gustos formados y nuestras ideas sugeridas, en gran medida por hombres sobre los cuales nunca hemos escuchado nada. Son ellos quienes jalan las cuerdas que controlan la mente pública”⁴⁶.

A través de Freud, Bernays entendió que si se estimulan las inseguridades de las personas, si se apela a sus sentimientos más profundos de inadecuación, se logrará que adquieran cualquier producto que se les ofrezca⁴⁷. Un modo de pensar que parece que dirige el marketing en la actualidad, cuando se apela a razones emocionales y poco conscientes (como la conveniencia, la indulgencia, el estatus y la nostalgia) para fomentar el consumo de ciertos productos. Y con ello se establece una relación poco transparente entre un consumidor “inconsciente” con sentimientos de inadecuación, y una empresa con una RSE acotada.

La RSE en una nueva generación: los *millennials*

¿Qué se hace frente a esto, frente a esta falta de transparencia? En general, a través de estos ejemplos vemos que en el mundo se está construyendo una irresponsabilidad social empresarial. Hemos visto cinco tendencias actuales –consumo, conveniencia, indulgencia, estatus, nostalgia y transparencia– que están despropor-

⁴⁵ Bernays, E.L. y Miller, M.C. (1928).

cionadas, exacerbadas, que apelan a instintos, razones irracionales y emocionales, de un consumidor desinformado y/o mal informado, que no es consciente de su influencia. Esas tendencias no solo son consecuencias de lo que quiere el consumidor, sino que están principalmente influidas por las compañías a través de una inducción y de la creación de necesidades. Este es el mercado de consumo que hemos creado. ¿Es un mercado socialmente responsable? ¿Qué rol cumple la RSE en este mercado?

Cabe plantear el cuestionamiento no sólo sobre cómo nos vemos en el presente, sino sobre cómo nos vemos hacia el futuro, con las nuevas generaciones. La generación de adultos jóvenes, entre 25 y 34 años de edad, se conoce como *millennials* y representa una parte importante de la población. Dicho grupo generacional se puede dividir en 7 tipos, de los cuales el mayoritario a nivel internacional (un 22% de los *millennials*) corresponde al luchador impertérrito (*undaunted striver*). Este grupo se caracteriza por tener una alta orientación al logro, confianza, ambición y, a su vez, por preocuparse y tener altas expectativas de salud, apariencia, estatus, amistades y asuntos éticos y ecológicos.

En general, los *millennials* se caracterizan por su interés en el ahorro y su inclinación hacia el minimalismo, e incluso por un anti-materialismo conspicuo en algunos casos. Su preferencia por la frugalidad se complementa con su preocupación por el medio ambiente y las justicias sociales. Sin embargo, son optimistas sobre su futuro y están dispuestos a gastar en algunas áreas específicas: accesorios tecnológicos, ropa, salud y ejercicio, y experiencias de vida. Aunque se piensa que son egocéntricos, es una generación a la que preocupan la justicia social y el medio ambiente. Así, dan gran importancia a la autenticidad y la transparencia de las marcas con respecto a asuntos éticos. Asimismo, valoran mucho su salud a la hora de adquirir alimentos para el consumo y al decidir realizar actividades de gran exigencia física⁴⁸.

46 Bernays, E.L. y Miller, M.C. (1928).

47 Manson, M. (2016).

48 Euromonitor International (2016).

Se observa entonces un escenario futuro de posible distanciamiento de algunas de las tendencias del presente, como la falta de transparencia y el consumo por conveniencia e indulgencia. Parece vislumbrarse un panorama favorecedor a la Responsabilidad Social Empresarial en el futuro, al tratarse de una generación preocupada por la relación que tienen las marcas con la justicia social y el medio ambiente. A partir de esta preocupación, el consejero independiente puede obtener un aliado en esta nueva generación de consumidores que toman conciencia de la importancia del papel de las empresas en la sociedad y pueden exigir un cambio de enfoque en sus estrategias.

Conclusión: el reto del consejero independiente

Se reconocen dos formas de abordar el rol de la RSE en la estrategia de las compañías. Una primera forma es “acotada”; el interés primordial de las iniciativas de responsabilidad es cumplir frente a normas legales y pautas de presión social, para así cultivar una “imagen de empresa responsable” y seguir fomentando la ganancia de la empresa a medio y largo plazo. Por el contrario, la segunda forma es “amplia” y consiste en realizar, a partir de una motivación ética, acciones voluntarias que beneficien a los múltiples grupos de interés de la compañía (no solo a los accionistas, sino también a los clientes, colaboradores, comunidades locales y sociedad en general), sin importar si dichas acciones pueden aumentar o no el valor de mercado.

A partir de lo expuesto se identifica que en el contexto actual existe una brecha importante entre ambas perspectivas: se privilegia el “utilitarismo” de la definición “acotada” en desmedro de la perspectiva “amplia” que parte de la reflexión ética. En esa brecha resalta el papel clave del consejero independiente, aquel que puede hacer tomar conciencia a los miembros del directorio de los diversos intereses de los grupos relacionados con la compañía. Desde su posición puede destacar la importancia de adoptar una definición más amplia de RSE, que fomente el desarrollo y el bienestar de la empresa así como de la sociedad en su conjunto.

Con el presente trabajo se busca inducir a la reflexión acerca de lo que es Responsabilidad Social para las empresas en el presente: qué es lo que se está privilegiando actualmente en las estrategias de negocio, y cómo se puede adoptar una perspectiva más integrada que abarque también el interés de la población. Una toma de conciencia que nos compete a todos, como dice Tuleja: “todos nosotros, en un grado o en otro, somos depositarios de las actividades de las principales empresas. Sean cuales fueren nuestras opiniones personales acerca de las grandes empresas, todos hacemos una apuesta sobre cómo desempeñan su papel social”⁴⁹.

Por último, se pone énfasis en la importancia de los consejeros independientes, pues éstos se encuentran en una posición única desde la cual pueden ofrecer una mirada distinta a la de las personas que dirigen la compañía, de manera que las juntas de directorio son un foro especialmente relevante para plantear las preguntas del presente trabajo. Así, dentro del rol de los consejeros independientes se incluye evaluar las prácticas de las compañías a las que aconsejan, pero no solo desde un punto de vista que busque la congruencia con las metas económicas o culturales de la empresa, sino desde un punto de vista ético: cuestionar y dar herramientas para la reflexión de los líderes, quienes manejan la organización, sobre el rol de la empresa frente a los diferentes *stakeholders* con los que se relaciona, y especialmente frente a la sociedad en general.

⁴⁹ Tuleja, T.J. (1987).

Bibliografía

Aguinis, Herman (2011), "Organizational Responsibility: Doing Good and Doing Well", en Zedeck, Sheldon (ed.), *APA Handbook of Industrial and Organizational Psychology*, vol. 3, American Psychological Association, Washington, pp. 855-879.

Aguinis, Herman y Glavas, Ante (2012), "What We Know and Don't Know About Corporate Social Responsibility: A Review and Research Agenda", *Journal of Management*, vol. 38, n^o 4, pp. 932-968.

Banco Mundial (2016), "Improving Corporate Governance In Emerging Markets", en World Bank, IFC, http://siteresources.worldbank.org/FINANCIALSECTOR/Resources/Corporate_Governance_Introduction.pdf.

Baron, David P. (2009), "A Positive Theory of Moral Management, Social Pressure, and Corporate Social Performance", *Journal of Economics and Management Strategy*, vol. 18, n^o 1, pp. 7-43.

Baron, David P. (2010), *Business and its environment*, Prentice Hall, Upper Saddle River.

Barrett, Deirdre (2010), *Supernormal Stimuli: How Primal Urges Overran Their Evolutionary Purpose*, WW Norton & Company, Nueva York.

Benett, Andrew y O'Reilly, Ann (2010), *Consumed: Rethinking business in the era of mindful spending*, Palgrave Macmillan, Nueva York.

Bernays, Edward L. y Miller, Mark Crispin (1928), *Propaganda*, Ig Publishing, Nueva York.

Burger King (2016), *Burguer King Corporate Responsibility*, en <http://www.bk.com/corp-respon>

Cadbury, Adrian (1992), *Report of the Committee on the financial aspects of corporate governance*, Gee Publishing, Londres.

Cahalan, Susannah (2015), "Hottest trend in publishing is adult coloring books", en <http://nypost.com/2015/12/13/hottest-trend-in-publishing-is-adult-coloring-books/>

Carroll, Archie B. y Buchholtz, Ann K. (2000), *Business & Society: Ethics and Stakeholder Management*, South-Western College Publishing, Cincinnati.

Cruz, Fernando y Araya, Jorge (2016), “Mercados Emergentes en Crisis: Estrategia de Negocios para Tiempos de Incertidumbre”, *Euromonitor Internacional*.

Domino's Pizza (2016), *Social Commitment*, en <http://phx.corporate-ir.net/phoenix.zhtml?c=135383&p=irol-socialcommitment>.

Dunkin' Brands (2014), *Broadening Our Horizons: Dunkin' Brands 2013-2014 Corporate Social Responsibility Report*.

Escudero, Gastón (2013), *Modelos de Empresa y Ética*, Cuadernos Empresa y Humanismo, n.º 120.

Euromonitor International. (2016), *The Impact of Millennials' Consumer Behaviour on Global Markets*.

Ewen, Stuart (1996), *Visiting Edward Bernays. PR! A Social History Of Spin*, Basic Books, Nueva York.

Festinger, Leon (1954), “A theory of social comparison processes”, *Human Relations*, vol. 7, n.º 2, pp. 117-140.

Flanagan, Jack (2013), “The Psychology of Game Addiction”, en <http://kernelmag.dailydot.com/features/report/6072/the-psychology-of-game-addiction/>

Freeman, Robert E. y Reed, David L. (1983), “Stockholders and stakeholders: A new perspective on corporate governance”, *California Management Review*, vol. 25, n.º 3, pp. 93-94.

Gilbert, Paul; Price, John y Allan, Steven (1995), “Social comparison, social attractiveness and evolution: How might they be related?”, *New Ideas in Psychology*, vol. 13, n.º 2, pp. 149-165.

Griskevicius, Vladas; Tybur, Joshua; Sundie, Jill; Cialdini, Robert; Miller, Geoffrey y Kendrick, Douglas, T. (2007), “Blatant Benevolence and Conspicuous Consumption: When Romantic Motives Elicit Strategic Costly Signals”, *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 93, n.º 1, pp. 85-102.

Guillén, Manuel (1996), *La ética empresarial: una aproximación al fenómeno*, Cuadernos Empresa y Humanismo, n.º 58.

Gunderman, Richard (2015), “The manipulation of the American mind: Edward Bernays and the birth of public relations”,

<http://theconversation.com/the-manipulation-of-the-american-mind-edward-bernays-and-the-birth-of-public-relations-44393>

Held, Lisa (2009), "Psychoanalysis shapes consumer culture. Monitor on Psychology", <http://www.apa.org/monitor/2009/12/consumer.aspx>

IFC (2012), *Indicative Independent Director Definition*.

KFC (2016), *Community*, en <http://www.yumcsr.com/brands-overview/kfc-page.asp>

Langreth, Robert y Stanford, Duane D. (2011), "Fatty Foods Addictive as Cocaine in Growing Body of Science", en <http://www.bloomberg.com/news/articles/2011-11-02/fatty-foods-addictive-as-cocaine-in-growing-body-of-science>

Lasaleta, Jannine D.; Sedikides, Constantine y Vohs, Kathleen D. (2014), "Nostalgia Weakens the Desire for Money", *Journal of Consumer Research*, vol. 41, n^o 3, pp. 713-729.

Lin, Tom C. W. (2011), "The Corporate Governance of Iconic Executives", *Notre Dame Law Review*, vol. 87, n^o 1, pp. 351-382.

Manson, Mark (2016), "How Your Insecurity is Bought and Sold", en <http://markmanson.net/insecurity>

McDonald's (2014), *The Good Business Report: McDonald's Sustainability Update*.

McKinsey (2010), "How companies manage sustainability: McKinsey Global Survey results", en <http://www.mckinsey.com/business-functions/sustainability-and-resource-productivity/our-insights/how-companies-manage-sustainability-mckinsey-global-survey-results>

Melé, Domènec (2000), "Racionalidad ética en las decisiones empresariales", *Revista Empresa y Humanismo*, vol. 2, n^o 2, pp. 411-437.

Melé, Domènec (2007), "Responsabilidad Social de la Empresa: una Revisión Crítica a las Principales Teorías", *Ekonomiaz*, vol. 65, n^o 2, pp. 50-67.

Moss, Michael (2013), "The Extraordinary Science of Addictive Junk Food", en http://www.nytimes.com/2013/02/24/magazine/the-extraordinary-science-of-junk-food.html?_r=1

OECD (2004), *OECD Principles of Corporate Governance*, OECD Publishing, París.

OECD (2015), *G20/OECD Principles of Corporate Governance*, OECD Publishing, París.

Pacto Mundial (2016), *Pacto Mundial* en www.pactomundial.org

Pérez López, Juan Antonio (1996), *Introducción a la dirección de empresas. La empresa: Organización humana*, Universidad de Piura, Piura.

Pizza Hut (2016), *Community*, en <http://www.yumcsr.com/brands-overview/ph-page.asp>

Restaurants & Institutions (2009), R&I 2009 Top 400 Restaurants Chains.

Routledge, Clay (2013), *A new view of an old emotion, or how science is saving nostalgia*, en <http://theconversation.com/a-new-view-of-an-old-emotion-or-how-science-is-saving-nostalgia-16658>

Shailer, Greg (2004), “An Introduction to Corporate Governance in Australia”, Pearson Education Australia, Sydney.

Sison, Alejo José G. (2015), “Happiness, Politics and Religion: Now and at the Hour of our Death”, en Sison, Alejo José G. (ed.), *Happiness and Virtues Ethics in Business: The Ultimate Value Proposition*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 186-188.

Starbucks (2014), *Global Responsibility Report*.

Subway (2016), “Our People, Our Communities”, en http://www.subway.com/subwayroot/about_us/Social_Responsibility/OurPeopleOurCommunities.aspx.

Sundie, Jill M.; Kenrick, Douglas T.; Griskevicius, Vladas; Tybur, Joshua M.; Vohs, Kathleen D. y Beal, Daniel J. (2011), “Peacocks, Porsches, and Thorstein Veblen: Conspicuous Consumption as a Sexual Signaling System”, *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 100, n° 4, pp. 664-680.

Taco Bell (2016), “Community”, en <http://www.yumcsr.com/brands-overview/tb-page.asp>

Terrones, Eudoro (2008), “La ética en los multimedios de comunicación”, *Asamblea Nacional de Rectores*, n° 12, pp. 81-100.

The Economist Intelligence Unit (2008), *Global Business Barometer*.

The New York Times (1995), “Edward Bernays, ‘Father of Public Relations’ And Leader in Opinion Making, Dies at 103”, en <https://www.nytimes.com/books/98/08/16/specials/bernays-obit.html>.

Tuleja, Tad J. (1987), *Más allá de la cuenta de resultados. De cómo los líderes empresariales están convirtiendo la ética en beneficios*, Plaza y Janés, Barcelona.

Vich, Victor (2016), “La crisis del periodismo peruano”, en <https://victorvich.lamula.pe/2016/04/12/la-crisis-del-periodismo-peruano/victorvich/>

Vitelli, Romeo (2013), “Are Video Games Addictive?”, en <https://www.psychologytoday.com/blog/media-spotlight/201308/are-video-games-addictive>.

Wendy’s (2016), “Responsibility”, en <https://www.wendys.com/en-us/about-wendys/responsibility-overview>.

Witherly, Steven (2007), *Why Humans Like Junk Food: The Inside Story on Why You Like Your Favorite Foods, the Cuisine Secrets of Top Chefs, and How to Improve Your Own Cooking Without a Recipe!*, iUniverse, Lincoln.

Wood, Donna J. (1991), “Toward Improving Corporate Social Performance”, *Business Horizons*, vol. 34, n^o 4, pp. 66-73.

Zeltner, Brie (2010), “Humans are genetically hard-wired to prefer fat and sugar: Fighting Fat”, en http://www.cleveland.com/fighting-fat/index.ssf/2010/04/humans_are_genetically_hard-wired_to_prefer_fat_and_sugar.html.

La actitud del empresario ante el bien común a lo largo de la historia

Agustín González Enciso · Universidad de Navarra

Introducción

“Reflexionar sobre la función pública de la actividad empresarial y su contribución al bien común de la sociedad”¹ es un tema actual, porque hoy tenemos de fondo dos cuestiones graves, a mi entender. Una, la descalificación social del éxito empresarial. A ella cabría añadir otra, que de alguna manera se entiende como su contrapartida, que es la exaltación de lo público en tanto función exclusiva de la Administración pública, la Administración del Estado, en definitiva, cuya presencia no deja de crecer y de suscitar numerosas paradojas en nuestra sociedad². Esta última acotación es quizás más europea que americana, pero el problema existe en todas partes y, en todo caso, es una tentación permanente de los gobernantes: la de reclamar los beneficios públicos como suyos, dejando lo empresarial privado como eso, privado, particular y, en cierto modo, opuesto a los intereses de la comunidad.

Mi postura, para empezar, es una crítica a esta concepción. Lo público es cosa de todos, por eso es público. Las administraciones públicas tienen, desde luego, derecho a reclamar su espacio, pero solamente su espacio; no más. Hoy en día el espacio que tienen es demasiado amplio y la sociedad civil ha retrocedido mucho en todas partes. En muchos sitios sobra Estado. Otra cuestión es que en

¹ Este texto se basa en la conferencia pronunciada en la *I Semana de Actualización* del Instituto Empresa y Humanismo que se celebró en mayo de 2016. Puesto que se trata de una circunstancia concreta, he mantenido las alusiones a la misma. Las citas del folleto se refieren al que se realizó para publicitar el evento.
² Meyer, J. (1983), pp. 270 y ss.

algunos lugares también falte Estado, porque está donde no debería estar y no está donde debería, en sus funciones primordiales³.

Pero también la empresa privada es para todos y tiene que saber reconocer la responsabilidad pública que le afecta y de qué modo la condiciona. Eso no excluye los beneficios privados, desde luego, pero exige el reconocimiento, por parte de los beneficiados, de la necesidad de pensar en el bien común. De alguna manera también podríamos decir que la empresa privada no está siempre donde debería estar –en las responsabilidades sociales que tiene– y está demasiado donde podría estar algo menos, en los beneficios personales de los directivos y de los accionistas, que a veces se nos antojan excesivos frente a los sueldos de muchos de sus empleados. Se suele argumentar que las restricciones legales –impuestos y otras trabas administrativas– son antieconómicas. Lo serían si limitaran el beneficio de la empresa, en tanto beneficio susceptible de orientarse a la reinversión productiva; es decir, simplificando, por ejemplo, que más impuestos supusieran menos producción futura por falta de inversión.

Pero lo que pasa no es eso. En muchos casos ocurre que esos beneficios se van en aumento de retribuciones de los directivos y de los accionistas. Entonces no se trata de beneficios convertibles en nueva riqueza, sino que salen propiamente del ámbito de la empresa. Es decir, menos impuestos suponen más dinero fuera de la empresa, no más producción. Por supuesto que se puede discutir la pertinencia de los impuestos y de otras trabas de origen administrativo, pero no parece lícito hacerlo en función de defender un beneficio que al final se va a convertir en gasto libre de los agraciados, muchas veces en gasto suntuario, no necesariamente en inversión productiva, ni en esa empresa, ni en otras.

¿Por qué esa confusión que lleva a separar lo público de lo privado? ¿Por qué esa comprensión partidista de ambos conceptos? Seguramente hay varias respuestas a estas preguntas. De momento voy a dar una: porque a lo largo del tiempo ambas esferas han ido

³ Ver González Enciso, A. (2012), pp. 47-56.

incumpliendo su papel. Durante mucho tiempo, los particulares se han olvidado del bien común, y los gobernantes, en vez de exigir ese cumplimiento, se han arrogado el papel de defensores de todo lo que supuestamente compete al pueblo, es decir, a los ciudadanos. Si los empresarios se han olvidado del bien común, los gobernantes, en nombre de la justicia, han acabado perjudicando la necesaria y justa iniciativa particular en la empresa y en otros ámbitos sociales⁴. En algunos sistemas se ha atacado incluso la propiedad privada. La sociedad civil ha perdido fuelle a medida que han aumentado las competencias que los Estados se han dado a sí mismos. Así se ha ido creando una mentalidad de contrarios, de enfrentamiento entre dos instancias que entienden sus obligaciones de manera antagónica.

De fondo late el eterno problema entre libertad y seguridad. Lo privado da libertad a unos, pero su fuerza pone en riesgo la seguridad de los débiles. Estos se refugian así en un Estado que se aprovecha de ello para aumentar su poder a costa de la libertad de todos.

Empresa privada y “nueva riqueza”: una mirada a largo plazo

La respuesta anterior –o el modo de contestar al problema planteado– exige apelar a la historia. Ambas esferas, he dicho, han incumplido su papel, ¿desde cuándo, podríamos preguntarnos? ¿Ha sido así siempre? Ya saben que para un historiador, historia no significa los últimos años, ni siquiera la época de mi abuelo, sino que la historia se mide por siglos. Es necesario mirar muchos siglos atrás para encontrar sentido a determinadas tendencias, sobre todo si tienen que ver con actitudes personales que han llegado a marcar comportamientos colectivos que, de hecho, han durado siglos.

Es necesario preguntarnos ahora qué es un empresario. ¿Qué significa la función pública de la actividad empresarial? Una definición rápida y cómoda, aunque pueda ser limitada, es que la empresa es una institución dedicada a producir bienes y servicios, para

⁴ Savona, P. (1993), p. 53.

toda la sociedad, y el empresario es quien la crea y gestiona. Es una definición suficientemente amplia que puede servir para cualquier actividad productiva y para cualquier época de la historia, porque entiendo que la empresa ha existido siempre, no es un invento del mundo contemporáneo, cosa que a veces estamos tentados a aceptar⁵.

Si vamos a un período cercano a nosotros, que pueda identificarse con nuestra cultura, y no muy lejano, sólo unos diez siglos atrás, nos encontramos con la llamada Edad Media, una época en la que los bienes y servicios que dominaban tenían que ver con la agricultura en un porcentaje abrumador (¿más del 90% del PIB?). Ocurría, además, que la actividad agraria y todo lo que la rodeaba estaba organizada según criterios que no eran económicos, sino meramente jurídicos y políticos, los inherentes a la sociedad estamental y al régimen señorial. Dentro de ese marco tan rígidamente determinado es difícil señalar a los señores feudales como empresarios. Sin embargo se ha hecho, y sabemos que el dominio señorial –el territorio bajo jurisdicción de los señores– tenía una forma de organización empresarial en la que funcionaba una división del trabajo bastante bien estructurada⁶. Ya hace mucho tiempo que W. Sombart puso como ejemplo de organizaciones empresariales instituciones como el dominio señorial, la organización de la Iglesia o las campañas militares de los primeros siglos medievales⁷.

Pero las realidades de los siglos posteriores llevaron a reservar el nombre de empresa a aquellas actividades que suponían una nueva forma de ganar dinero. Entre Sombart y Weber, a pesar de sus discusiones científicas, y otros autores hoy menos conocidos, se acabó identificando la empresa con una actividad por una parte racional, como lo era la de las actividades mencionadas, y por otra, con un nuevo espíritu, el espíritu del capitalismo, capaz de generar una riqueza nueva, lo que no parece que consiguieran las institu-

⁵ Una historia empresarial realizada con mentalidad abierta a una perspectiva histórica larga, puede verse en Landes, D.S.; Mokyr, J. y Baumol, W.J. (eds.) (2010).
⁶ Vázquez de Prada, V. (1999), pp. 45 y ss.; Comín Comín, F. (2013), pp. 173 y ss.
⁷ Sombart, W. (1972), pp. 69 y ss.

ciones antes aludidas; de ahí la distinción entre empresa, sin más calificativo, con un sentido genérico de actividad humana, “que entraña dificultad y cuya ejecución requiere decisión y esfuerzo”, como dice el *Diccionario*⁸, y empresa económica, dedicada a actividades mercantiles, con fines lucrativos; o bien, capitalista, término llamado a triunfar⁹.

¿Qué es riqueza nueva, podemos preguntarnos? Lo nuevo es lo que aparece, lo que no existía antes. Hablando en términos históricos podemos decir que casi nada es estrictamente nuevo; sin embargo, sí que es cierto que, debido a determinadas condiciones históricas, hay actividades que en un determinado momento son escasas o tienen poca importancia. Esto es lo que ocurría con el comercio y la industria hacia el siglo X, cuando lo que predominaba eran la agricultura y la tendencia al autoconsumo. El crecimiento de la población europea durante los siglos XI al XIII¹⁰ favoreció el desarrollo del comercio, y con él, de una nueva vida económica¹¹. Aquella nueva actividad generó, o redescubrió, una nueva mentalidad económica, la mentalidad de crecimiento frente a la de conservación; de la ganancia necesariamente buscada, como es la mercantil, frente a los recursos del régimen señorial agrario, asegurados por la lógica de la naturaleza de los cultivos.

La economía inherente a las actividades relacionadas con la agricultura señorial tendía a renovar la riqueza para subsistir, y lo conseguía, desde luego. Tanto, que permitió que se produjera un crecimiento de la población hasta niveles nunca antes conocidos en Europa y que la gente no se muriese de hambre. En todo caso, era una economía de gasto, fundamentalmente. Pero las nuevas gentes exigían nuevos recursos y nuevos medios de conseguirlos, por lo que poco a poco se fue entendiendo que no bastaba con conservar –sembrar lo de siempre para cosechar lo de siempre–, sino que era nece-

⁸ *Diccionario de la lengua española*, Real Academia Española, entrada “Empresa”, primera acepción.

⁹ Weber, M. (1973), pp. 5 y ss.; 25 y ss.; Sombart, W. (1972), pp.76 y ss.

¹⁰ Comín Comín, F. (2013), p. 194.

¹¹ López, R.S. (1981).

sario aumentar la producción, crear riqueza nueva. Esa creación de riqueza exigía poner unos medios que, en cierto modo, no se tenían, o bien, esperar de esos medios un rendimiento que no se fuera a gastar, sino que sirviera para aumentar la producción. Es decir, se fue abriendo paso el concepto de inversión, que se opone al de mero gasto.

A pesar de que durante la Edad Media la tierra era relativamente abundante también se aplicaron nuevas tecnologías para mejorar su rendimiento; no obstante, la nueva mentalidad se aplicó al mundo de la técnica metalúrgica y, sobre todo, al comercio¹². El desarrollo del comercio interior facilitó la difusión de los productos tradicionales a ámbitos más amplios; pero fue sobre todo a través del comercio exterior como se consiguieron nuevos productos, antes casi inexistentes en la vieja Europa. A partir de esos siglos bajomedievales, estas actividades no han dejado de crecer, salvo coyunturas de crisis, y los bienes y servicios no han dejado de aumentar en número y en variedad, lo que ha producido un mundo completamente nuevo, siempre en cambio, con posibilidades crecientes, aunque también se hayan mostrado las desigualdades, particularmente en los últimos siglos¹³.

Podríamos recordar el desarrollo del mundo material en la historia, primero de Occidente, luego de otros lugares. Poco a poco aumentaron los alimentos disponibles, se generaron nuevos productos textiles, se usaron nuevos materiales de construcción, proliferaron las armas metálicas, las de fuego, los barcos con sus velas..., mejoraron las casas, los muebles, las vajillas, los objetos de arte. Llegado el siglo XIX la técnica empezó a acelerar la fabricación de nuevos productos, las nuevas fuentes de energía cambiaron la relación de las personas con la naturaleza... y así llegamos hasta hoy, para qué detallar.

Aunque resulte obvio, lo que quiero resaltar es que, solamente en el aspecto material, este mundo ha conocido unos cambios ex-

¹² Gille, B. (1978), pp. 508 y ss.; pp. 551 y ss.

¹³ Prados de la Escosura, L. (2014), vol. II, p. 504.

cepcionales desde el siglo X hasta hoy. También había habido cambios antes, pero casi todo se destruyó. Desde el siglo X, sin embargo, ha dominado la creación sobre la destrucción; o mejor, se ha ido imponiendo un espíritu de renovación, que crece apoyado en los fundamentos anteriores, aunque estos tiendan, a veces, a desaparecer¹⁴. Como resultado de ello, todos disfrutamos de las ventajas del avance material. Los bienes así conseguidos son realmente públicos, porque son de todos, porque todos tenemos acceso a ellos. Aunque existen condicionamientos, sobre todo por la capacidad económica de cada persona, lo cierto es que un pobre de hoy tiene acceso a bienes que un rico de antaño no podía ni imaginar que pudieran existir. Desde algunos puntos de vista, un pobre de hoy vive mejor que un rico de antaño si valoramos positivamente los avances materiales y técnicos, la disponibilidad colectiva de esos medios.

Empresarios y bien común en la historia

Lo expuesto lleva a preguntarnos quién ha hecho posible todo eso: ¿qué individuos, o grupo humano, ha facilitado la transformación material de los bienes y servicios disponibles? La riqueza es algo muy complejo, incluso la meramente material, y exige, de alguna manera, el concurso de todos; no obstante, si hablamos de la transformación del mundo material, o de la producción de bienes y servicios, estamos hablando de la empresa como actividad económica y, por lo tanto, estamos hablando de los empresarios, de “los hombres que se han dedicado [a ello, hombres] con gran amplitud y complejidad de intereses”, que ya desde el siglo XI están vincula-

¹⁴ Esta idea se relaciona, obviamente, con el concepto de destrucción creativa ideado por W. Sombart y popularizado por J. Schumpeter en *Capitalismo, socialismo y democracia* (1942). Ese concepto se refiere a la innovación que crea nuevos productos y métodos productivos y mercantiles. En todo caso, ahora solamente quiero resaltar el simple hecho del aumento en la disponibilidad de bienes materiales en la historia: aparecen más de los que quedan obsoletos.

dos al esplendor de la economía de la Europa cristiana de aquellos siglos¹⁵.

Es curiosa la descalificación social del éxito empresarial, que mencionábamos antes y que desde luego está presente en muchos ámbitos de la sociedad actual y del pasado, que no parece ser muy coherente con el disfrute, por parte de los descalificadores, de los bienes y servicios generados por los empresarios a lo largo del tiempo. Esa transformación del mundo material, esa disponibilidad de innumerables medios y productos, se ha hecho a lo largo de la historia con mucho trabajo, mucha inversión, mucho riesgo; soportando fracasos y disfrutando también de los éxitos. No cabe duda, en cualquier caso, de que es a los empresarios –por supuesto, también a los trabajadores empleados por ellos– y no a otro grupo profesional, a quienes se debe la gran cantidad de bienes públicos disponibles; es decir, de bienes que están accesibles a todos.

¿De dónde viene, por lo tanto, esa descalificación? Uno podría responder que sin duda tiene que ver con la corrupción que actualmente nos ahoga. Eso es válido para hoy, desde luego, pero lo sorprendente es que la descalificación del empresario no es de hoy, es de siempre. Desde el mismo momento en que el empresario empezó a tener un significado social relevante, se vio acompañado de mala fama. Si volvemos a los siglos medievales antes mencionados, nos encontramos con abundantes manifestaciones de la mala fama del comerciante, nombre que entonces correspondía a lo que llamamos empresario. Andando el tiempo eso no cambiará. La literatura es una buena muestra de ello. En casi todas las épocas, los comerciantes y otros tipos de empresarios y negociantes que aparecen en la literatura de todos los países son, con harta frecuencia, tipos tratados peyorativamente.

¿Hasta qué punto esto corresponde a la realidad? Es decir ¿refleja eso la existencia real de tipos corruptos o solamente es un engaño de la literatura? También cabría preguntarse hasta qué punto las reconvenções morales de la Iglesia sobre determinadas acti-

¹⁵ Le Goff, J. (2010), pp. 8-9.

tudes comerciales han sido generalizadas a todos sus practicantes y en cierto modo, exageradas en sus consecuencias. Sería un tema interesante analizar las causas y el alcance de la mala fama de los comerciantes desde el medioevo; podemos conformarnos, no obstante, con considerar que el mero hecho de que sea un tema discutible es prueba de que esa mala fama, más o menos extendida, existía. Así es que no es la corrupción de hoy. ¿Puede ser la corrupción de siempre?

Esta pregunta enlaza directamente con el título del artículo, el empresario “ante el bien común en la historia”. Hasta ahora he identificado los bienes públicos con bien común. He dado por supuesto que todo bien producido por los empresarios es beneficioso para todos, es bueno y es público. Pero bien podría ser que no fuera así. ¿Es cierto que todos los llamados bienes son buenos? ¿Es cierto que todo lo que han producido los empresarios es realmente público, accesible a todos? La respuesta, más o menos inmediata, es que no. Seguramente esa respuesta negativa es la causante de la descalificación social del empresario a lo largo de los siglos, aunque los motivos hayan podido cambiar, o al menos modalizarse de manera diferente.

Si respondemos que no todos los bienes que se han producido son realmente buenos, inmediatamente cae una sombra de sospecha sobre quienes los han producido y, de alguna manera, una sombra de sospecha sobre sus colegas. Un problema que se presenta es que la determinación de lo bueno y lo malo ha ido variando, a medida que han avanzado los siglos, según quién lo dictaminaba y qué tipo de asentimiento recibía. Hasta el siglo XII podía haber acuerdo sobre qué era lo bueno y lo malo. Estaba la moral de la Iglesia para determinarlo y los laicos no tenían mucho margen de opinión. Pero siglos después, los criterios de moralidad cambiaron sustancialmente y con ellos varió, entre otras cosas, el criterio de calificación de la labor de los empresarios¹⁶, siempre en cierto modo criticados, pero siempre también envidiados. En todo caso, podemos seguir

¹⁶ Le Goff, J. (2010), pp. 112 y ss.

objetando que no todo lo producido es necesariamente bueno o necesariamente bueno para todos: ¿no hay lujos excesivos, productos supérfluos, no hay incluso venenos que matan a todos?

Por otra parte está la consideración de que no todo lo producido es realmente accesible a todos. Este hecho ha sido, creo, un condicionante mayor de la descalificación del empresario. El aumento de la disponibilidad de bienes ha ido parejo al cambio de las condiciones económicas y al predominio del dinero –de mucho dinero– como elemento de cambio para adquirir esos bienes. Estamos ante lo que genéricamente llamamos capitalismo que, en definitiva, consiste en que hay que ganar dinero para poder aumentar la capacidad de gasto y así adquirir bienes mejores.

El capitalismo, es decir, el uso del dinero y el desarrollo de las empresas privadas y productivas para el mercado, ha facilitado el aumento de los bienes disponibles a lo largo de la historia, pero también ha ido creando diferencias entre los consumidores potenciales. Con frecuencia los empresarios han producido bienes caros, de difícil adquisición; es más, desde tiempo atrás se ha identificado el capitalismo con el lujo¹⁷. Todo eso ha hecho a los empresarios responsables, a los ojos de la opinión, de una creciente división social: unos ganan más y pueden gastar más, mientras que otros ganan poco y de nada les sirven las riquezas disponibles en el mercado, porque ellos no pueden acceder.

Ricos y pobres han existido siempre, pero antiguamente la diferencia estaba unida al desempeño de unas funciones que implicaban un orden social, lo que, indirectamente, producía la aprobación de todos, hablando en términos generales. Es la base de la llamada sociedad estamental, cuya organización se basaba en un entramado de obligaciones y responsabilidades que se acababan equilibrando, al menos cualitativamente. El señor feudal era rico y el campesino pobre, pero el señor feudal protegía al campesino de las invasiones del vecino, o del extranjero, y era razonable que fuera rico para poder dedicarse a la guerra y cumplir su papel. El campesino pobre

¹⁷ Sombart, W. [1928 (1965)].

aceptaba a ese rico por dicha razón de funcionalidad, decretada por las leyes, por la costumbre y por una mentalidad que permitía esa aceptación. Por otra parte, no era fácil salir de esa situación cuando los medios de que se disponía eran escasos. ¿En qué podía beneficiarle a un campesino mayor libertad social frente a su señor si esa libertad no le iba a proporcionar mejores medios para vivir o armas para defenderse frente a un tercero, que podía ser peor que su actual señor?

¿Era bueno no tener esa libertad? Los debates en torno a lo que podríamos llamar el “pacto feudal” entre quienes sostienen que lo importante fue el consenso, la negociación, y quienes priman la coerción, no son concluyentes¹⁸. Desde luego, en la práctica la coerción del fuerte siempre existe. No obstante, también existe una aceptación previa de una situación, dado que las condiciones de cada época son las que son. Estas consideraciones se pueden aplicar no sólo a la época feudal, sino a cualquier momento y a cualquier institución. Libertad, la libertad social y política, me refiero, no es un concepto unívoco, que signifique lo mismo en cada momento histórico; por eso mismo, la concepción de la libertad en una época no puede juzgarse con categorías que sólo llegarán a ser válidas en épocas posteriores.

En todo caso, andando el tiempo, cuando el dinero dominó ya la vida social, el rico dejó de ser el señor que defiende al campesino, para convertirse en un individuo que consigue y disfruta de su riqueza sin tener obligaciones para con los demás. Es entonces cuando la situación del pobre no encuentra justificación alguna. El empresario que hoy en día se inhiere de su responsabilidad social no puede decirle al pobre que deje de quejarse porque los bienes que él produce están ahí. El pobre siempre le dirá que por mucho que el bien exista, él nunca podrá acceder, precisamente porque es pobre. Al campesino del siglo X la riqueza del señor le servía de algún beneficio mediante una relación que estaba garantizada por las leyes del momento. Esa riqueza feudal contribuía al bien común en la

¹⁸ North, D. (1984).

medida en que aceptaba una responsabilidad social. ¿Le sirve al pobre de hoy la riqueza de los ricos, en particular la que se acaba gastando suntuariamente?

Nobleza y virtud

Puestos a hablar de señores y campesinos, sería interesante ensanchar la mirada y hablar de la nobleza en general para ver un cierto contraste con los empresarios. Hasta el siglo XIX incluido, los ricos han sido siempre los nobles; con pocas excepciones porque además, si alguien llegaba a rico y no era noble, compraba un título, o se lo daba el rey directamente. Poder, riqueza y honor han ido siempre unidos. Hasta el siglo XIX los nobles gozaron también de una jurisdicción señorial sobre los campesinos que, de alguna manera, explicaba su situación preeminente. El desempeño de esa jurisdicción –mejor o peor realizado, esa es otra cuestión–, suponía una obligación social del señor, que justificaba su preeminencia.

En todo caso, eso no quita para que esa relación marcara también una fuerte diferencia entre pobres y ricos. Sin embargo, la riqueza del noble no ha generado una descalificación social tan marcada como la que ha sufrido el empresario. Eso no quiere decir que no haya habido nobles injustos y revueltas contra ellos. La misma Revolución Francesa es, desde muchos puntos de vista, un gran movimiento anti nobleza y un movimiento triunfador. No obstante, la idea de nobleza, en general, ha quedado por encima de las críticas concretas. Lo noble siempre será eso, noble, bueno, la misma palabra lo dice; mientras que la palabra comerciante, o empresario, no lo dice; en sí mismo, el término empresario no evoca actitud moral alguna, si acaso recuerda que esa persona trabaja, pero el término no implica ninguna sanción sobre la calidad moral de ese trabajo.

Una de las razones de la diferente consideración social de estos grandes grupos sociales, desde reflexiones generales, reside en el hecho de la virtud. Lo noble es, por definición, virtuoso. Es el ejemplo social por excelencia. Habrá muchos nobles que no cumplan, pero siempre quedará el ideal, la posibilidad de que el noble responda a lo que se espera de él. De entrada, el noble responde a las

virtudes de sus antepasados y de no ser cierto, es preciso que sea patente que no es así. La virtud es algo a lo que todos aspiramos, de modo más o menos consciente, y el noble se nos muestra como un ejemplo a seguir, como paradigma de virtudes al servicio de un orden social también virtuoso, un bien común deseable¹⁹.

Frente a la innata virtud del noble, el empresario nace sin ella. En principio no era un ejemplo deseable en la sociedad estamental, vigente hasta el siglo XIX, en la que más bien todos aspiraban idealmente a la nobleza; por lo tanto, la vida empresarial, mercantil, no demostraba sus virtudes *a priori*. Ciertamente, luego había muchos comerciantes virtuosos, pero debían demostrarlo, al revés de lo que pasaba con los nobles. También la experiencia demostraba que había muchos comerciantes que no eran virtuosos, incluso que el comercio facilitaba la inclinación al engaño. De ahí que también se mantuviera ese recelo, casi natural en aquella sociedad, hacia lo mercantil, que, por otra parte, no era lo más apetecible desde el punto de vista de los ingresos económicos, pues había otras actividades no exactamente empresariales que eran mucho más rentables que el comercio o la industria.

Cambios de libertad

Más allá de los importantes aspectos virtuosos, y de alguna manera en contradicción con ellos, el modo de ser social del comerciante en la sociedad estamental, hasta 1800, tomado como punto de referencia cronológica genérica, tiene que ver con otro aspecto esencial: la libertad. Es una cuestión delicada, que tiene muchas facetas, lo que lleva a que se comprenda mal, por eso intentaré dejar claro a qué me quiero referir. Es un aspecto relacionado con la función estamental. Los distintos grupos estamentales tenían definida su función social. Las diferencias jurídicas que les caracterizaban tenían que ver con sus obligaciones sociales. Así, los clérigos reza-

¹⁹ González Enciso, A. (2013), pp. 147-177; González Enciso, A. (2014), pp. 93-111.

ban, los nobles defendían la sociedad y ayudaban en el gobierno al rey, y los comerciantes, en tanto miembros del estado llano, abastecían a la sociedad de los bienes materiales y servicios necesarios. La libertad se entendía en cuanto enmarcada dentro de estas obligaciones y deberes funcionales.

La cuestión se plantea en lo concreto, es decir, ¿qué es exactamente rezar, defender o abastecer?, ¿estaba bien definido? En los dos primeros casos la cosa estaba clara: se rezaba según la doctrina católica, se defendía a las órdenes del rey. En cambio, las necesidades materiales no estaban tan claras. Las necesidades pueden depender de deseos más o menos caprichosos y cambiantes; en ese caso ¿quién los controla? Hay otro aspecto relevante, y es que cuando los abastecimientos llegaban de mercados conocidos, los costes eran también conocidos, y por lo tanto lo era el precio. La estimación de las cosas las podía hacer el cliente sin problemas. Estaríamos aquí ante un mercado más o menos establecido en el que es fácil asignar un precio justo, tal y como los teóricos de la escolástica lo definían. En esos casos quedaba bien precisado qué era abastecer.

Pero en no pocas ocasiones los productos comercializados llegaban de lejos, de mercados desconocidos, de los que no había referencia fiable. ¿Cuáles eran los costos que había sufragado el comerciante, a qué precio debería vender su producto, cuál sería un beneficio justo en este caso? Nos encontramos así ante actividades en las que la norma o no existe o no está clara, hay un vacío legal, y al final se impone la voluntad del comerciante. En el primer caso podríamos hablar de una economía de mercado, que en realidad era libre porque nadie ponía especiales obstáculos a ella: sus precios se podían regular con facilidad entre demandantes y oferentes, porque todos conocían las condiciones del mercado. El segundo caso, en cambio, muestra el ámbito de lo que Braudel llama propiamente capitalismo, aquel en el que el comerciante se salta la norma establecida o sencillamente opera en mercados en los que no existe la norma: lo que, en ese sentido, va más allá de la economía de mercado. Es el paso del mercado “público”, en cuanto ámbito conocido por todos, al mercado “privado”, cuyas condiciones afectan sola-

mente a los pocos que en un momento dado las pactan²⁰, cada uno de los cuales busca encontrar beneficios que no tendría en el mercado “público”.

¿Cómo juega la libertad en estos casos? En el primer caso, mercado conocido, la libertad mercantil se parece a la que deriva de la función de nobles y clérigos: es una libertad regida por normas establecidas por la costumbre, conocidas por todos, que todos quieren cumplir y nadie pretende contravenir. Libertad es, así, aceptar lo establecido, tal y como se ha heredado, tal y como funciona. De algún modo, más que de libertad, en el sentido profundo de la palabra, se trata de libertades, y se entienden, sobre todo, como el conjunto de derechos que se derivan de esa situación establecida, a veces desde hace mucho tiempo. Si el señor del siglo XII defiende a sus vasallos, estos se consideran libres, porque sus derechos y libertades tradicionales son respetados, y el señor también lo es. Pero al mismo tiempo, los vecinos de una ciudad también se sienten libres, precisamente porque no tienen señor (su situación responde a una tradición diferente). Es una libertad condicionada a las circunstancias de lo establecido y, por lo tanto, sujeta a la norma, que es diferente según los casos.

De todos modos, el margen de actuación que la libertad abre al individuo en estos casos es reducido, porque la norma prima la fuerza moral de la autoridad encargada de mantener lo establecido. Por eso más adelante, cuando haya más oportunidades, estas situaciones antiguas se considerarán como faltas de libertad.

En el segundo caso, cuando el comerciante supera la norma, estamos ante otro tipo de libertad del comerciante, que puede, en efecto, actuar sin norma, porque no la hay, se aprovecha de los vacíos. No hay propiamente fraude, ni violación legal, en todo caso es una elusión. Pero, de hecho, su actividad puede estar en contra de las libertades de los clientes, por ejemplo, de los campesinos que venden el grano al comerciante que, como dice Braudel, da un rodeo al mercado “público”. Los campesinos preferirían un precio

²⁰ Braudel, F. (1985), pp. 63-65.

más adecuado, pero no pueden exigirlo porque no tienen la necesaria información, ni hay suficiente competencia; también, porque se arriesgan, si no aceptan las condiciones del comerciante que aparece subrepticamente, a encontrar peores condiciones en el mercado del pueblo. Al final se pliegan a ese contrato “privado” que no les gusta, pero temen perder oportunidades si van al mercado “público”. O puede que le guste ese precio también al campesino, y en tal caso se comporta igualmente como capitalista.

De esta manera, la libertad del comerciante, cuando se refiere a las convenciones de esos mercados “privados” con clientes más débiles, puede estar en contra de los intereses de quienes tienen menos dinero; esa libertad, en ese caso, puede encubrir una injusticia. En cambio, si se trata de vender géneros de lujo a los ricos, la cosa es diferente, porque la libertad del comerciante de ofrecer productos exóticos se aviene con los caprichos de los ricos, que pagan sin importarles si el precio es alto o no. Casi prefieren el mercado “privado”, que les da una capacidad de regateo. Aquí resulta cuestionable si hay un problema de justicia, en la medida en que no se agravia al rico que quiere pagar, más bien se le halaga; aquí, una posible falta de libertad del comerciante para ofrecer un producto podría percibirse como falta de libertad del consumidor que no puede obtener sus caprichos. Otra cosa es la sanción moral aplicable al rico consumista.

Qué duda cabe de que, en la medida en que estos hechos se fueron difundiendo, se desarrolló un nuevo modo de desconfianza respecto al empresario. En la medida en que se extendió el mercado “privado” y los comerciantes pudieron actuar sin sujeción a normas públicas claras, muchos se ganaron la fama de abusivos. Ellos podían ser injustos con los pobres y, desde luego, abusar de los ricos, aunque fuera con la connivencia de ambos, si bien por razones diferentes. Dado que en los mercados del interior de los reinos, los reyes fueron controlando la creciente actividad mercantil, el mercado “privado”, el modo libre de actuar del comerciante, se acabó centrando en los mercados coloniales, para los que había menos información y que se desarrollan con mayor rapidez durante los siglos XVI al XVIII. También aquí, quizás por esa misma razón, los nego-

cios facilitaron los mayores enriquecimientos mercantiles. Es una actividad compartida por pocos, que goza de mucha flexibilidad para buscar los mercados más lucrativos²¹. Así entendemos cómo, por vía meramente práctica, se fue generando una mentalidad social que identificaba capitalismo con comercio colonial, y ambos con abusos, perjuicio del pobre y excesivos beneficios de los comerciantes (hoy, de los empresarios). ¿Dónde queda aquí el bien común?

La irrupción del Estado Moderno

Ya hemos hecho alguna mención a los reyes y a los Estados de la Época Moderna. Atendámosles ahora con algo más de detalle. Si la libertad social y económica depende de normas, una cuestión clave es quién da la norma, es decir, a quién hay que obedecer. Antes de la época colonial, hasta el siglo XVI, la norma venía orientada por los moralistas, que a la vez habían estudiado a fondo el hecho económico para juzgar sobre su moralidad. Los teólogos escolásticos son, por ello, los primeros economistas, y muy buenos, porque descendieron a detalles importantes sobre la naturaleza del hecho económico.

Pero era sólo una orientación. En la práctica los comerciantes medievales hacían sus negocios y buscaban medios para esquivar una normativa que rara vez llevaba a juicios y condenas explícitas²². Por otra parte, los reyes solían sancionar como ley unas normas que se basaban en las apreciaciones de los moralistas, aunque no siempre ocurría así; además, como es obvio, no toda la moral estaba convertida en leyes, si bien es cierto que las leyes reales respecto a cuestiones mercantiles se basaban en la sabiduría moral escolástica. De ahí que esas leyes, hasta un determinado momento histórico, se identificasen también con la virtud.

Las cosas cambiaron con el desarrollo del Estado Moderno desde fines del siglo XV en adelante: más poder del rey, menos pre-

²¹ Braudel, F. (1985), pp. 67-68.

²² Le Goff, J. (2010), p. 93.

sencia política de los moralistas eclesiásticos; más competencia política entre Estados, mayor auge de una economía mercantilista de tipo nacional, desarrollo de los mercados coloniales e importancia creciente de los comerciantes y financieros, que, apoyados en las riquezas generadas por el comercio colonial, financiaban las guerras de los reyes. El mundo ha cambiado drásticamente respecto de la Edad Media y ahora resulta que las normas las dan los reyes y solamente los reyes, porque cuando se da alguna diferencia respecto a algún moralista, el rey impone siempre su voluntad, normalmente apoyándose en la pericia de los comerciantes, que les buscan las vueltas a las anteriores normas sobre los perfiles injustos de los intercambios. El rey no sólo se consolida como la única fuente de legalidad –de hecho ya lo era antes–, sino que a la vez acaba siendo la única fuente de moralidad respecto a sus propias leyes. La consecuencia es que la ley del rey, supuesto que se trate de un rey cristiano y consagrado, es también una ley moral. El comerciante la acata sin pensar si puede ser una ley justa o no. Es justa por definición. Durante los siglos XVII y XVIII, sobre todo en el ámbito económico, la norma moral, que sigue existiendo, la marca el rey. El absolutismo implica de alguna manera eso, la autorreferencialidad del gobierno del rey.

El comerciante, por lo tanto, ha empezado a identificar su libertad mercantil con la norma legal real. Ser libre es acatar las leyes. Pero como los reyes tienen necesidades económicas, se dejan influenciar por los intereses mercantiles y estos van consiguiendo que las leyes reales aprueben un ámbito de mayor libertad económica. ¿Qué quiere decir ahora mayor libertad económica? Es claro: la creación legal de mercados más amplios, más allá de los ámbitos de la economía medieval, más allá de los privilegios tradicionales impuestos por el orden estamental, aún vigente. Es decir, la legalización, a través de nuevas legislaciones, de unos ámbitos de mercado, como el comercio colonial, por ejemplo, que antes no existían. En esos mercados nuevos las transacciones pueden aumentar, y por ello también pueden facilitar mayores beneficios.

Estamos hablando del mercantilismo, entendido como sistema en el que el rey facilita la norma legal para que los mercados colo-

niales puedan desarrollarse. El Estado crece con sus colonias: “Nueva España”, “Nueva Francia”, “Nueva Inglaterra”. Como dijera P. Deyon, es “la conciencia de una comunidad de intereses, el proyecto de una política económica, que suponen naturalmente, un progreso del sentimiento natural y un reforzamiento del Estado”²³. A pesar del intervencionismo que esto supone, hay una mayor libertad por dos razones fundamentales: la nueva legalidad que garantiza operar en los mercados coloniales y la seguridad física que proporciona el apoyo militar del Estado, interesado directamente en los desarrollos mercantiles coloniales. En adelante, comercio y defensa militar irán unidos porque, del mismo modo, la competencia sobre los mercados coloniales entre Estados irá unida, también, al correspondiente enfrentamiento bélico que garantice legalmente el uso exclusivo de esos mercados.

En algunos aspectos esta mayor libertad empieza a parecerse a la libertad económica posterior. No es una libertad basada en el respeto a derechos antiguos y estamentales, sino fundada en actividades nuevas que necesitan una nueva legalidad que sólo el rey puede dar. Esas nuevas actividades tienen que estar libres de posibles privilegios derivados del orden estamental y, en ese sentido, significan la autonomía del comerciante frente a las obligaciones que aquel orden implicaba. En adelante la norma del comercio no será un *a priori* moral, implícito en el ámbito estamental de derechos y obligaciones, sino un positivismo legal establecido por el rey.

Por todo ello, a pesar del intervencionismo que implica, el mercantilismo significa una nueva libertad para el comerciante –para el empresario en general–, en la medida en que se apoya en la capacidad que el rey tiene para ir desmantelando el orden estamental, al menos en lo económico. Al mismo tiempo empieza a desarrollarse la idea de la necesaria riqueza del reino, un concepto de “riqueza nacional” de tipo circular, que implica directamente al Estado: se trata de la necesidad de que los súbditos aumenten su riqueza para que el rey pueda aumentar sus impuestos y defender las actividades que

²³ Deyon, P. (1969), p. 18.

llevan al aumento de las riquezas de sus súbditos...; en definitiva, la guerra para defender el comercio y los impuestos para pagar la guerra.

Los reyes no se quedaron en el comercio colonial. Con el poder legal en la mano, modificarán las normas de los mercados locales, interpretarán a su manera las normas sobre la usura, intervendrán en los precios; además, crearán nuevas ordenanzas gremiales, dependientes ahora del rey, no de las ciudades. Empieza a desarrollarse una economía de Estado, con claridad desde el siglo XVI, que abarca numerosas actividades productivas y de servicios. Todo ello tiene, desde luego, muchos aspectos positivos, en la medida en que se consiguieron crear nuevos mecanismos legales para apoyar una vida económica en expansión, que necesitaba controles legales de alguna manera más centralizados. Por otra parte, los ámbitos de mercado que antes eran mercados exóticos, pasaron poco a poco a integrarse en mercados conocidos y habituales, donde era más fácil conocer el precio justo; es decir, se amplió la economía de mercado, bastante libre dentro de los ámbitos de cada nación-Estado y sus colonias, con circunstancias conocidas para los empresarios y los consumidores.

Desde todas esas perspectivas, el intervencionismo mercantilista ofrece muchos aspectos positivos para el desarrollo económico posterior. Puede sorprender la afirmación, porque el liberalismo decimonónico atacó sistemáticamente ese modelo, pero se olvidó de que el intervencionismo tuvo mucho de necesario en una época en la que la inseguridad era todavía grande y en la que se desarrollaban espacios económicos nuevos, dependientes de las metrópolis correspondientes. Además, los comerciantes y negociantes también buscaron el apoyo del Estado, de modo que el mercantilismo no hay que verlo como una competencia entre el comerciante y el Estado, como si este limitara la acción de aquel, sino más bien como una acción complementaria de ambos²⁴; mucho más si consideramos que uno de los principales negocios de la época mercantilista fue el

²⁴ Pérez Sarrión, G. (ed.) (2011).

abastecimiento de suministros militares a esos ejércitos y armadas que debían defender el comercio colonial²⁵.

Está claro que a las dos partes les interesaba la nueva riqueza; a las dos partes, también, les interesaba superar normas económicas derivadas del orden estamental, que podían suponer un estorbo a la eficacia. Otra cosa es que, a veces, eso no se hizo del todo bien. En algunos casos predominó más la intervención del Estado, que acabó creando nuevos mercados privilegiados. Son, sobre todo, algunos aspectos del mercantilismo, como el exclusivismo nacional o las ventajas de las compañías privilegiadas, por ejemplo, los que, al mantenerse durante mucho tiempo, suscitaron las críticas de los liberales, aunque a través de un juicio apresurado de la historia.

Esto nos lleva a ver que, a lo largo de la historia, la ampliación de los mercados, como señaló Smith, favoreció también la creación de riqueza y, en algunos aspectos, de la justicia económica, pues mejoró el orden y la legalidad, aunque fueran impuestos por los Estados; pero no hay que perder de vista tampoco que esa ampliación de los mercados “conocidos” va unida al desarrollo complementario de nuevos mercados exóticos, o de actividades “privadas” dentro de mercados conocidos. Es decir, se repite, en el ámbito colonial, lo que ya había pasado en el ámbito europeo: el capitalismo – en el sentido que da Braudel al fenómeno– supera los márgenes de la economía libre de mercado en cada circunstancia histórica y económica. De la justicia de la economía de mercado, podríamos decir, se está pasando, continuamente, a la arbitrariedad de los mercados “privados”, no regulados. Siempre alguien está yendo más allá y fuerza situaciones legalmente indefinidas.

Un problema añadido es que durante el mercantilismo se produjo una ampliación del problema moral para la vida económica. Por una parte, la norma moral quedó desligada de la autoridad religiosa, al identificarse, como hemos dicho, con la norma legal positiva de los monarcas; por otra parte, la superación del mercado “público”, en tanto conocido y controlado, en el que podía desarrollarse

²⁵ Torres Sánchez, R. (2013), pp. 159-199.

la economía libre de mercado, dio lugar a actividades mucho más rentables que antes, con lo que el poder de influencia de los nuevos hombres de negocios fue mayor que anteriormente. Ese poder quedó completamente desligado de cualquier referencia moral que no fuera política: se habían perdido las limitaciones derivadas del orden estamental, se perdió luego la influencia de la Iglesia; finalmente, el capitalismo que supera la economía de mercado se impone en la práctica y llega a estar por encima de la norma legal del rey en los intereses de muchos comerciantes. En muchos casos se abrieron oportunidades para que la acción económica pudiera moverse en ámbitos de elusión de la norma, donde la norma no existía.

Desde esta perspectiva se puede ver cómo la libertad económica se fue entendiendo de maneras diferentes, hasta que llegó un momento –que podemos datar hacia 1750, por poner una fecha de referencia– en el que la libertad económica empezó a entenderse como la posibilidad de conseguir grandes beneficios sin necesidad de sujetarse a ninguna norma, tampoco estatal, sencillamente porque la capacidad de operar en mercados globales impedía que cualquier autoridad pudiera intervenir de manera eficaz. Este problema de la globalización era ya una realidad en el siglo XVIII, pero aún afectaba a pocos.

No es extraño que en todos los tratos que se deriven de esas actividades la justicia pueda quedar malparada. No es extraño que se desarrollen también actividades claramente perversas, con beneplácito generalizado. El ejemplo más claro es el de la trata de esclavos, que no dejó de crecer desde el siglo XVI con una justificación puramente económica²⁶, a pesar de los debates a que dio lugar el trato dispensado a los esclavos negros²⁷. No es extraño, por lo tanto, que durante el mercantilismo se mantenga cierto recelo ante los empresarios, que, si bien son más numerosos que antes y siguen

²⁶ Klein, H.S. (1986), pp. 39 y ss.; pp. 51 y ss.; Pétré-Grenouilleau, O. (2006), pp. 165 y ss.

²⁷ Andrés-Gallego, J. y García Añoveros, J.M. (2002).

creando riqueza, emplean a veces unos medios que, por una razón o por otra, no parecieron siempre suficientemente correctos.

Si hablamos de bien común, está claro que la actividad de los empresarios, vistos aquí sobre todo a través del ejemplo de los comerciantes coloniales del mercantilismo, tiene un doble sentido: por una parte el bien común se puede ampliar, al facilitar nuevos bienes económicos tan interesantes muchas veces. Como sabemos de sobra, el chocolate, el café y el tabaco, por ejemplo, se convirtieron en bienes que acabaron identificándose con la vida cotidiana de los europeos de esos siglos y de después, por no resaltar la importancia decisiva que tuvo la expansión de la patata y del maíz en los cultivos europeos. Pero, por otra parte, esos tráficos pueden estar ocultando vicios importantes, amparados por un Estado que hace la vista gorda porque el tráfico le interesa, como el citado tráfico de esclavos o la explotación de la mano de obra local, sin olvidar el abuso que esos mismos comerciantes podían cometer al vender algunos de los productos coloniales en la propia Europa, por precios excesivos.

Muchas veces esas ventas no se hacían en el país de naturaleza de los comerciantes, sino en otro país menos aventajado en el comercio colonial, en cuyos mercados nacionales se vendían, como reexportación, los productos llegados al primer país. Eso contribuyó también a deteriorar las condiciones comerciales del país de destino de esos productos, pues a veces se vendían mediante prácticas mercantiles inmorales, como el *dumping*, para ganar mercados, aunque los beneficios directos fueran menores. Vemos, por lo tanto, que ya antes de 1800 se había producido un gran cambio ético al identificar las libertades mercantiles con normas políticas, con prácticas comerciales permitidas en el país de origen del comerciante, siempre que se aplicasen en otro lugar, pero de moralidad más que dudosa, sobre todo si se miraban las consecuencias hacia fuera. ¡Qué lejos queda ya aquí la virtud estamental del siglo XIII!

La época mercantilista, sobre todo durante los siglos XVII y XVIII, presenció, por lo tanto, un aspecto clave en la evolución de la comprensión del bien común: la identificación de los intereses del Estado con los de las élites empresariales, a veces sólo con un sec-

tor minoritario dentro de la élite. El daño es doble. Para empezar, no siempre está claro que los intereses del Estado puedan definirse como el bien común, sobre todo porque en esos siglos se desarrolló la razón de Estado, una moral que, más que pensar en el bien común, pensaba en el bien del gobernante, que pretendía identificar sus intereses con los de todo el pueblo. Las políticas de la razón de Estado tienen apariencia de bien común, pero sólo apariencia, y no hicieron sino prolongar la confrontación militar de los Estados, una práctica que justificaría, al final del período, actitudes de conquista como la de Napoleón.

Por otra parte, los aspectos económicos de ese pretendido bien común se dejan en manos de los grandes comerciantes y financieros que, ciertamente, buscan satisfacer las necesidades del rey –y en ese aspecto se presentan como patriotas–, pero que también se benefician en exceso de ese apoyo, al tiempo que desarrollan prácticas empresariales cada vez más alejadas de las morales antiguamente predicadas. El acuerdo en la práctica de reyes y comerciantes no supuso una total limitación de la libertad económica. Dicho acuerdo, mercantilismo compartido, que diría Rafael Torres²⁸, entre el rey y los comerciantes, favoreció a algunos de ellos, aunque pudiera perjudicar a otros. Es el mundo del privilegio y del patronazgo, que ciertamente limita la libertad de muchos, pero favorece y amplía la de quienes están mejor posicionados para –supuestamente– mejorar la riqueza. Mejorar la riqueza sí, pero no necesariamente la de todos, y eso no es el bien común.

Del mercantilismo al liberalismo decimonónico

La actitud ética ante una norma que supuestamente favoreciera el bien común empeoró en el siglo XIX. Los procesos revolucionarios que acabaron con los privilegios terminaron igualmente con la exigencia del cumplimiento de la función que esos privilegios apo-

²⁸ Torres Sánchez, R. (2013), p. 180.

yaban. Al desarrollarse el individualismo, la responsabilidad social parecía reposar en cada individuo, pero en la práctica no había nada que exigiera el cumplimiento de esa responsabilidad. Por otra parte, la presencia abrumadora de los intereses económicos en los parlamentos, elegidos por sufragio censitario, dominados por una minoría de adinerados, produjo una legislación que favoreció, sin muchos miramientos, los intereses de los grupos económicamente poderosos; a la vez, se olvidó, durante mucho tiempo, tomar cualquier medida de apoyo a los trabajadores. La crisis social de finales del siglo XIX, con el desarrollo de los movimientos sociales revolucionarios en los países más desarrollados de Europa, es un elemento que demuestra hasta qué punto la acción económica se había alejado del bien común²⁹. Es entonces cuando se produce esa división entre lo público y lo privado que hemos heredado y que es necesario superar cuanto antes: los negocios particulares sirven al beneficio particular, mientras que las cuestiones comunes, las que sean, dependen del Estado. El empresario, por lo tanto, no debe preocuparse de lo social, no es su competencia. El nuevo desarrollo de la ciencia económica justificó también estas posturas previas, asegurando que la economía era una ciencia autónoma que se rige por sus normas y en cuyos cálculos solamente entran los factores estrictamente económicos. Lo primero está claro; lo segundo, en cambio, es más que discutible, porque lo económico afecta a otros ámbitos de la realidad personal y social.

Las consecuencias empezaron a notarse ya durante el siglo XIX, cuando la caridad privada tuvo que suplir lo que el nuevo orden social y político no era capaz de atender. Se trataba de una caridad que no era fundamentalmente de origen eclesiástico, como antes. Luego vendría también el Estado a cubrir una actividad benéfica. Fue solamente en el siglo XX cuando crecería significativamente el gasto social de los Estados³⁰, pero, en efecto, es un gasto del que se supone que solamente es responsable el Estado. Todo ello indica la

²⁹ Piettre, A. (1962), pp. 295 y ss.

³⁰ Lindert, P. H. (2015), p. 476.

doble división que se ha ido produciendo: división entre economía –o acción económica– y ética personal y social; división entre lo privado y lo público. Los liberales del XIX dejaron al Estado la enseñanza y la sanidad, para poder sustituir a las iglesias en ese campo; en el XX, para compensar el olvido anterior, le dejaron también la preocupación social. En todo caso, se produce una disociación en la que el bien común parece ampararse en la acción estatal, mientras que la economía privada queda al margen de toda obligación.

Una breve mirada al mundo de hoy

El tiempo ha demostrado que las divisiones drásticas entre público y privado, tal y como se han manifestado hasta ahora, son realmente reduccionistas de la realidad, porque entienden una realidad desintegrada y falta de dinamismo entre todas las realidades sociales. El resultado ha sido una desigualdad creciente: los países ricos y los grupos sociales ricos crecieron; pero los países y grupos sociales menos ricos, o incluso pobres, no crecieron o lo hicieron mucho menos³¹. Se suele decir que el capitalismo ha producido crecimiento, lo que no deja de ser cierto; pero se suele olvidar que, a la vez que se produce ese crecimiento, se produce igualmente un retraso. Ese retraso es a veces solamente comparativo: cuando se crece mucho más despacio –a largo plazo– que los más ricos. Esto es ya, en sí mismo, un agravio que implica un problema de redistribución social global. Pero otras veces no es un asunto solamente comparativo, el retraso es también absoluto, como señalan los índices de pobreza durante el siglo XX.

El efecto se nota mucho después de cada una de las recurrentes crisis económicas, cada vez más fuertes, como se ha demostrado en la última. Esta es una particularidad de las crisis económicas generales, como la de 1929 y otras anteriores en la historia, que no se suelen señalar: la crisis provoca una polarización que es externa e in-

³¹ Ver, por ejemplo, Piketty, T. (2014), pp. 237 y ss.; también Filho, C. S. (2016).

terna. Externa, en cuanto que los países ricos salen mejor parados de la crisis que los menos ricos; interna, en cuanto que eso ocurre igual desde el punto de vista social, dentro de cada país. A corto plazo lo que se produce es una degradación de la clase media, proceso que luego lleva un tiempo reconstruir, cuando se consigue, para generar un nuevo avance de la polarización social en la siguiente crisis.

Las realidades económicas son, desde luego, muy complejas; pero está claro que una parte importante de los problemas reside en la negativa de muchos a afrontar directamente los problemas sociales; a aceptar que el bien no se produce mecánicamente, como se derivaría de las teorías de Smith, sino que hay que hacerlo, hay que querer hacerlo y, por lo tanto, es necesario pensar sobre él, planificarlo y ejecutarlo, como cualquier otra cosa. Es necesario gestionar el bien, no sólo el capital. Muchos empresarios saben que eso es así; si intentan que su labor contribuya positivamente al bien común, entonces los bienes que producen pueden ser verdaderos bienes públicos, un bien para todos. Desgraciadamente hay muchos empresarios y muchos gobernantes que aún no se han enterado, o no quieren hacerlo.

El quinto capitalismo

¿Qué hacer? A la hora de concluir volvemos sobre la idea inicial de la descalificación social del empresario, ¿por qué existe tal idea? Lo que hemos visto a lo largo de la historia es que, en particular desde el siglo XVII, los empresarios se han ido despreocupando de sus obligaciones sociales; las han ido dejando al cuidado del Estado, un Estado que ha ido cumpliendo cada vez peor, porque no tiene dinero, como era evidente ya antes del final del siglo XX. Pero en última instancia los problemas no son solamente técnicos y estructurales, como se suele pensar, sino que son, fundamentalmente, personales. Como ya advirtieron los pensadores de la escolástica medieval, lo fundamental está en las intenciones y, consecuentemente, en la actitud que hacia los demás se deriva de esa intención. Si la intención encubre un egoísmo materialista o ideológico, nada bueno

para el otro saldrá de allí. Es lo que pasa cuando la política se plantea solamente en términos partidistas. En realidad, es en ese campo donde se juegan las cuestiones relativas al bien común. La acumulación de esas situaciones dará origen a “estructuras de pecado”, como señaló san Juan Pablo II³², o, si lo prefieren en lenguaje políticamente correcto, a un modelo capitalista con graves problemas de sostenibilidad.

Con un siglo XXI bastante avanzado, es necesario cambiar nuestro modo de pensar. Es el momento de lo que podríamos llamar un *quinto capitalismo*, en cuyo centro es necesario volver a poner sobre la mesa la idea del bien común y el protagonismo de las personas entendidas de modo integral; es decir, a las personas, no solamente a los individuos aislados que tienen solamente intereses materiales. Se puede llamar quinto capitalismo a un período que es quinto, sencillamente, en orden cronológico: la Edad Media, la Edad Moderna de los reyes absolutos, el siglo XIX liberal, el siglo XX del Estado del bienestar, son cuatro etapas en las que el capitalismo que vimos nacer y empezar a desarrollarse allá por el siglo XI ha ido evolucionando, creciendo, convirtiéndose en sistema y experimentando no pocas crisis. Las consecuencias de todo ello las conocemos a través de la historia: aumento de riqueza material, progresivo empobrecimiento de riqueza espiritual. En las sociedades más ricas el aumento del bienestar ha estado unido al aumento de los suicidios, al crecimiento de la soledad y de la infelicidad. El malestar social en el “primer mundo” es patente; se muestra, entre otras cosas, en el aumento de los populismos en política, es decir, en una absoluta falta de ideas sobre cómo organizar la sociedad, mientras las leyes degradan cada vez más a las personas. Los más ilusos intentan ahora encubrir la crisis del humanismo con un “transhumanismo” que pretende conseguir la inmortalidad!

Más allá de lamentar desgracias o de alimentar extrañas utopías, el quinto capitalismo es, desde la perspectiva que nos ocupa, el

³² Juan Pablo II, (1988); Pontificio Consejo “Justicia y Paz” (2005), p. 61.

momento en el que debemos aprender a conjugar la riqueza material con la moral, conseguir un auténtico crecimiento integral de la persona en todos los órdenes. No es cuestión sencilla. La razón fundamental de la dificultad es que se trata de un reto novedoso en toda la historia de la humanidad. Cuando antiguamente los niveles morales eran más altos, el desarrollo material era pequeño y la libertad tenía un margen limitado donde ejercerse, sencillamente porque las oportunidades eran pocas. Pero cuando se ampliaron las posibilidades y creció la riqueza, hubo más dificultades para imponer una moral objetiva. A medida que lo limitado fue creciendo, que también el horizonte geográfico se amplió, la moral fue cambiando de fundamento y se fue resquebrajando. En la Edad Moderna los reyes sustituyeron la autoridad moral de la Iglesia y el bien común se identificó con la razón de Estado. Si bien quedaban bastantes aspectos de trasfondo moral, el mundo se hizo más pragmático.

La quiebra del absolutismo tras las revoluciones dio al traste también con el apoyo moral de la Iglesia a la sociedad. La actividad empresarial, por su parte, perdió así posibles referencias morales y dejó de verse como el antiguo servicio que se suponía que prestaba a la sociedad; fue necesario encontrar un sustituto, elementos más “objetivos” de justificación moral. Fue el momento de la búsqueda de sólo el beneficio por mor del progreso: desde 1800 el capitalismo se ha justificado solamente porque ha creado progreso. Sin embargo, los excesos durante el siglo XIX provocaron una fuerte crisis social. Era necesaria una solución y se encontró en el Estado. A. Pietre habló de la “mística de lo colectivo” como un sustrato necesario del triunfo del Estado que él veía, creciente, en la primera mitad del siglo XX. Pero el siglo XX ha dejado clara la experiencia de que las místicas colectivas y los populismos no traen el bien común, sino que, al contrario, desembocan en dictaduras en beneficio del aparato de un partido que, curiosamente, sólo representa en realidad a una minoría que se ha hecho con el poder gracias a compañeros de viaje más o menos inadvertidos.

En la historia de Occidente la plasmación social y política del bien común ha seguido unas oscilaciones dialécticas. Según la dialéctica clásica, la tesis es destruida por la antítesis. Así, la moral me-

dieval habría sido sustituida por los monarcas absolutos y sus nuevos privilegiados, practicantes sólo de una moral convencional³³. Aquellos privilegios fueron destruidos por una libertad sin moral y esa libertad desapareció en las fauces del Estado, con una supuesta moral ideológica o de mayorías populistas, estatismo al fin y al cabo. ¿Cómo superar el estatismo actual?

Pensar en el bien común de cara al quinto capitalismo supone, como sugiriera A. Llano, adquirir una *nueva sensibilidad*. Sólo así, diríamos nosotros, se puede cambiar la tendencia histórica. En todo el proceso histórico lo que se advierte es el predominio de unos valores dominantes que ejercen como “tesis” socialmente admitida. Desde los siglos XIX y XX las antítesis son aún más claras: el beneficio es igual a libertad personal; o bien su antagonico, la seguridad de todos exige menos libertad política y económica. El siglo XIX eligió un solo parámetro, la libertad y el beneficio individuales. El siglo XX se inclinó, más bien, por la seguridad y el control político, un servicio a la sociedad que viene dictado y controlado por el Estado, un servicio impersonal.

Pero, si bien antagonicos, esos elementos son hijos del mismo paradigma: la disociación entre libertad y norma durante la primera modernidad, con la que se trató de superar el binomio servicio y beneficio, de raigambre tradicional, vigente hasta el siglo XV. Esa disociación produjo, en última instancia, una mentalidad de enfrentamiento entre valores sociales, que aparecen como opuestos porque a ambos les falta el sustrato común que los uniría, una visión antropológica completa que habría llevado a actuar de manera distinta. Por eso, el individualismo decimonónico provocó una crisis social que aceleró el triunfo definitivo del Estado. A su vez, el estatismo del siglo XX, aunque parecía que equilibraba la situación añadiendo preocupación social, no lo ha hecho; más bien ha producido una enorme crisis moral que ha conducido a otra gravísima crisis social, ya no estrictamente económica, sino existencial, que es solamente su corolario.

³³ Groethuysen, B. (1981).

Es claro que para superar la crisis social de nuestros días lo relevante es volver a la persona en su concepción integral. Para conseguirlo, es interesante considerar un nuevo modo de entender la dialéctica histórica; o bien, como dice A. Llano de manera más precisa, conseguir una “*síntesis* no dialéctica, que supera por incremento en vez de por eliminación”³⁴. Si entendemos la persona como algo completo, no disociaremos su libertad económica de su solidaridad social o de su necesidad de rezar o de aprender en libertad, sino que trataremos de ejercer todas esas facetas a la vez, integrándolas unitariamente. Al aplicar este razonamiento a la empresa, A. Llano contrapone lo que hasta ahora han sido valores dominantes en el seno de la vida empresarial –susceptibles, en un modo tradicional de pensar, de ser sustituidos por sus contrarios– a los nuevos “valores ascendentes”, que no son contrarios a los anteriores, sino complementarios.

Así, por ejemplo, el valor dominante respecto a la finalidad de la empresa ha sido, desde hace siglos, el beneficio, en la medida en que la vertiente social de la actividad empresarial, que había existido en la Edad Media, desapareció por completo. ¿Se puede recuperar una preocupación similar o análoga? Como señala A. Llano, la actual perspectiva humanista de una nueva sensibilidad debe adoptar una visión pluridimensional acerca de la finalidad de la empresa, que incluiría al menos, cuatro parámetros: a) proporcionar un servicio a la comunidad, b) generar valor económico, c) proporcionar satisfacción a sus miembros y d) lograr la continuidad³⁵.

Como se ve, la propuesta de A. Llano va directamente hacia una reformulación del bien común. En concomitancia con esa visión plural de su finalidad, la acción empresarial tendría que tener en cuenta elementos como el servicio a la sociedad, el afán de crear y compartir, el descubrimiento de principios frente a los meros resultados, o la previsión de efectos secundarios, probablemente ne-

³⁴ Llano, A. (1988), p. 154.

³⁵ Llano, A. (1988), pp. 154-155.

gativos. La inclusión de lo personal en el organigrama empresarial y el autodomínio, serían elementos clave³⁶.

En una línea similar, al hablar de lo que para él sería un “tercer” capitalismo –porque empieza la cuenta en el siglo XIX–, P. Savona se refiere a la responsabilidad personal. Si el XIX fue el siglo de la libertad, sin tener muy en cuenta las consecuencias sociales, –algo irresponsable, diríamos ahora–, y el XX el de la seguridad, excesiva en cuanto inviable económicamente y en cuanto que atenta contra la libertad de las personas, el XXI tiene que ser el tiempo de la responsabilidad. ¿Qué tipo de responsabilidad es exigible? Al menos la del ciudadano, que acepta las instituciones que él mismo ha creado en un régimen de libertad³⁷.

Ahora bien, aceptar las instituciones implica aceptar unas normas, las que las instituciones implican, lo cual quiere decir que una libertad responsable es aquella que establece reglas de juego que se deben cumplir aunque puedan limitar algunas supuestas libertades personales o empresariales. Si las propias instituciones tienen en cuenta unos parámetros similares a los señalados por A. Llano para concretar la finalidad de la empresa, ahora en clave de finalidad social, se avanzará mucho. Porque la finalidad de la institución no sería su propio triunfo, como parece haber ocurrido con los gobiernos de los Estados-nación desde el siglo XIX, y como ocurre con los partidos políticos al uso en nuestros días, sino el bien común del ciudadano.

Mirar hacia el futuro es aprender de la experiencia histórica y cambiar el modo de proceder cuando se ve necesario. Reconocer que hay actitudes buenas que han existido en la historia y que seguramente se han olvidado, pero reconocer también que hay caminos cerrados. Una nueva sensibilidad es una nueva actitud ante la vida y las realidades que nos afectan. Benedicto XVI habló, de manera sugerente, de ampliar la razón, es decir, de “ensanchar la razón y hacerla capaz de conocer y orientar estas nuevas e imponen-

³⁶ Llano, A. (1988), pp. 154-155.

³⁷ Savona, P. (1993), p. 186.

tes dinámicas”³⁸. Esas nuevas e imponentes dinámicas son las características del mundo actual en tanto realidades nuevas o que se presentan con una importancia antes no vista; pero la clave de esa ampliación es aparentemente sencilla: pensar en la persona.

Más allá de una libertad autorreferencial o agresiva, más allá de un Estado que anonimiza y aplasta al ciudadano, lo que se muestra como el único elemento capaz de conseguir una reformulación actual del bien común es una concepción integral de la persona como agente individual y colectivo a la vez, como sujeto de necesidades materiales y morales a la vez; en nuestro caso, el planteamiento de la empresa como servicio a unas necesidades humanas no limitadas por un paradigma viejo, que aún perdura –el valor dominante del beneficio y los resultados–, sino por una concepción realmente nueva de la persona que, sin excluir la orientación al crecimiento material, prime la satisfacción de la creatividad y del compartir.

³⁸ Benedicto XVI, n. 33.

Bibliografía

Andrés-Gallego, José y García Añoveros, Jesús M. (2002), *La Iglesia y la esclavitud de los negros*, EUNSA, Pamplona.

Benedicto XVI (2009), *Caritas in veritate*.

Braudel, Fernand (1985), *La dinámica del capitalismo*, Alianza, Madrid.

Comín Comín, Francisco (2013), “La organización de la producción en torno al señorío”, *Historia económica mundial. De los orígenes a la actualidad*, Alianza, Madrid, pp. 173-198.

Deyon, Pierre (1969), *Le mercantilisme*, Flammarion, París.

Filho, Calixto Salomão (2016), *Monopolies and Underdevelopment. From Colonial Past to Global Reality*, Edward Elgar, Oxford.

Gille, Bertrand (1978), *Histoire des techniques*, Gallimard, París.

González Enciso, Agustín (2012), “¿Crisis o refundación del capitalismo? Una perspectiva desde sus orígenes históricos”, *Nueva Revista*, n^o 140, pp. 47-56.

González Enciso, Agustín (2013), “La crisis de la función estamental de la nobleza, siglos XVII-XVIII”, en Lázaro Cantero, Raquel (ed.), *De ética y política. Conceptos, historia, instituciones*, Tecnos, Madrid, pp. 147-177.

González Enciso, Agustín (2014), “Sobre el espíritu aristocrático y el empresario: responsabilidades de ayer, responsabilidades de hoy”, en AA.VV., *Humanizar emprendiendo. Homenaje a Rafael Alvira*, Cuadernos Empresa y Humanismo, n^o 123, pp. 93-111.

Groethuysen, Bernard (1981), *La formación de la conciencia burguesa en Francia durante el siglo XVIII*, Fondo de Cultura Económica, México.

Juan Pablo II (1988), *Sollicitudo rei socialis*.

Klein, Herbert S. (1986), *La esclavitud africana en América Latina y el Caribe*, Alianza, Madrid.

Landes, David S.; Mokyr, Joel y Baumol, William J. (eds.) (2010), *The Invention of Enterprise. Entrepreneurship from Ancient Mesopotamia to Modern Times*, Princeton University Press, Princeton.

Le Goff, Jacques (2010), *Mercaderes y banqueros de la Edad Media*, Alianza, Madrid.

Lindert, Peter H. (2015), “Private Welfare and the Welfare State”, en Neal, Larry y Williamson, Jeffrey G. (eds.) *The Cambridge History of Capitalism*, vol. II, pp. 464-500.

Llano, Alejandro (1988), *La nueva sensibilidad*, Espasa, Madrid.

López, Robert Sabatino (1981), *La revolución comercial en la Europa medieval*, El Albir, Barcelona.

Meyer, Jean (1983), *Le poids de l'État*, Presses Universitaires de France, París.

North, Douglas C. (1984), *Estructura y cambio en la historia económica*, Alianza, Madrid.

Pérez Sarrión, Guillermo (ed.) (2011), *Más Estado y más mercado. Absolutismo y economía en la España del siglo XVIII*, Sílex, Madrid.

Pétré-Grenouilleau, Olivier (2006), *La tratta degli schiavi. Saggio di storia global*, il Mulino, Bolonia.

Pièttre, André (1962), *Las tres edades de la economía*, Rialp, Madrid.

Piketty, Thomas (2014), *Capital in the Twenty-First Century*, Cambridge University Press, Cambridge.

Pontificio Consejo “Justicia y Paz” (2005), *Compendio de la doctrina social de la Iglesia*, BAC, Madrid.

Prados de la Escosura, Leandro (2014), “Capitalism and Human Welfare”, en Neal, Larry y Williamson, Jeffrey G. (eds.), *The Cambridge History of Capitalism*, Cambridge University Press y Fundación BBVA, Cambridge, vol. II, p. 501-529.

Savona, Paolo (1993), *Il Terzo capitalismo e la società aperta. Cinque conversazioni*, Longanesi, Milán.

Schumpeter, Joseph Alois [1942 (1983)], *Capitalismo, socialismo y democracia*, Orbis, Barcelona.

Sombart, Werner (1972), *El burgués*, Alianza, Madrid.

Sombart, Werner [1928 (1965)], *Lujo y capitalismo*, Revista de Occidente, Madrid.

Torres Sánchez, Rafael (2013), “Administración o asiento. La política estatal de suministros militares en la Monarquía española del siglo XVIII”, *Studia Historica. Historia Moderna*, vol. 35, pp. 159-199.

Vázquez de Prada, Valentín (1999), “La organización económica del <dominio>”, *Historia económica mundial*, EUNSA, Pamplona, pp. 45 y ss.

Weber, Max (1973), *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Península, Barcelona.

Estrategias de poder y distorsiones del lenguaje¹

Montserrat Herrero

ICS/Instituto Empresa y Humanismo/Departamento de Filosofía
Universidad de Navarra

El paradigma ilustrado abundó en la idea de que el uso del lenguaje conduciría a un espacio franco de entendimiento. Sin embargo, la devaluación pragmatista del lenguaje nos ha conducido a la politización misma de aquel medio que parecía ser la fuente de la solución. Es en el terreno del lenguaje donde se conoce la feroz lucha agonística. El lenguaje ha mostrado su poder en su capacidad no sólo de representar, sino de generar realidad y de conceder poder.

Actualmente los estudios no se centran tanto en “lo que el lenguaje puede hacer” como en los procesos comunicativos mismos, en la medida en que suponen prácticas de contextualización que enfatizan algunos aspectos de las realidades sobre otros que quedan marginados. Estas prácticas no están libres de poder. La apropiación de los términos, los conceptos y los contextos se asemeja a la toma de las armas.

El espacio político como trama lingüística

El espacio político o espacio público –como un espacio de relaciones y tensiones entre actores que generan bienes para la comunidad– no puede ser definido en la postmodernidad apelando simplemente a una serie de relaciones estructurales fijas, entre las cua-

¹ Versiones anteriores de este artículo se han publicado como: “El poder político del lenguaje”, en Franzé, Javier (coord.) (2014), *Democracia, ¿consenso o conflicto? Agonismo y teoría deliberativa en la política contemporánea*, Catarata, Madrid. Y como: “Lenguajes políticos”, en: Cruz, Manuel y González Ayesta, Cruz (2016), *La filosofía hoy: en la academia y en la vida*, Eunsa, Pamplona.

les tendría prioridad la relación de soberanía –la unidad de un poder eminente– que vendría a poner fin a eventuales conflictos. Más bien el espacio político hay que entenderlo como una trama lingüística en la que diversos actores luchan por apoderarse de los significados de las palabras.

Este imaginario está muy en línea con la consideración que Max Weber hizo en *Economía y sociedad* sobre el poder simbólico. Efectivamente, Max Weber ponía de manifiesto en *Economía y Sociedad* que para generar un orden de convivencia es preciso resolver el posible conflicto de significados. Las crisis que enfrentan cosmovisiones diferentes se zanján, en estructuras jerarquizadas, considerando que los significados que deben prevalecer han sido dictados por una voluntad justa y válida, como aspectos de un mensaje trascendental, cuya verdad o bondad no pueden negar los individuos. El mensaje se impone como fuente primaria de una definición de lo que es y de lo que debe ser, cuanto más compartido y aceptado mejor.

El elemento simbólico es decisivo para vencer en cualquier conflicto y luego para consolidar la victoria: un grupo que asume el poder debe imponer su forma de pensar, de obrar y de comportarse, y su “estilo de vida”, dice Weber, como una representación válida del orden, que expresa y comunica las características y dictámenes de ese orden. Los estilos de vida actúan como vehículos simbólicos del orden. Tiene poder el grupo que haya conseguido imponer la superioridad intrínseca de sus significados.

Parece que el poder simbólico ha acaparado el espectro del ejercicio del poder. La violencia de las armas ha sido sustituida por el poder de los discursos en la práctica política legítima. El espacio político viene a ser –entonces– un espacio eminentemente lingüístico, cuyos límites e internas diferenciaciones son continuamente cambiantes. La nueva relación amigo-enemigo cambia los espacios terrestres de lucha por el poder por la agonística discursiva.

El paradigma ilustrado, del que aún en nuestros días existen buenos representantes, como es el caso de Jürgen Habermas, abundó en la idea de que el uso de la razón –después de una correcta reforma del entendimiento y de la instauración de una adecuada

praxis lingüística- conduciría a un espacio franco de entendimiento. Sin embargo, la re-evaluación pragmatista del lenguaje nos ha conducido a la politización misma de aquel medio que parecía ser la fuente de la solución. Es en el terreno del lenguaje donde se expresa ahora prioritariamente la lucha agonística. El lenguaje ha mostrado su poder en su capacidad no sólo de “decir” la realidad sino de “construir” realidad; y las voluntades de construcción de la realidad social y política pueden estar muy encontradas.

En *La condición postmoderna* Lyotard nos ilumina sobre este punto: la diseminación de los juegos de lenguaje es la condición en la que se desenvuelve cualquier actividad en el contexto de la cultura postmoderna. El lazo social es lingüístico, dirá Lyotard, pero no está hecho de una única fibra². Muchos son los juegos del lenguaje que se entrecruzan de un modo no jerárquico, es decir, no interconectado en la acción social. Ninguno legitima a otro. No existe un metalenguaje unificador³. El lenguaje de la ciencia, por ejemplo, que opera según un juego denotativo, no puede decir nada al juego del lenguaje prescriptivo o normativo, que es el predominante en el ámbito socio-político. La verdad científica no puede decir nada acerca de la justicia. Tampoco el juego performativo, que en los últimos tiempos se ha autoconstituido en una especie de metalenguaje con pretensiones universales, puede decir nada acerca de la justicia sin reducirla a ser pura efectividad⁴.

La radical distinción filosófica entre ambos proyectos, el ilustrado y el postmoderno, reside en gran medida en su diferente valoración del lenguaje como fuente de disenso y, por tanto, en su diferente modo de valorar su relación con el vínculo social. Desde mi

—
2 Lyotard, J. F. (1987), p. 6.

3 Lyotard, J. F. (1987), pp. 50-51. La idea de que no existe metalenguaje es común en numerosas tradiciones del pensamiento contemporáneo. Michel Foucault se hace eco de ella, pero también la renovación lingüística del psicoanálisis, como es el caso de Jacques-Marie Lacan. Lo mismo dirá Jacques Derrida.

4 La distinción hecha por Austin, J. L. (1982) se ha convertido en canónica: en ella el término “performativo” toma un sentido específico en la medida en que distingue entre actos ilocucionarios y perlocucionarios, ambos con consecuencias pragmáticas. Los perlocucionarios son aquellos que se llevan a cabo porque decimos algo y no simplemente porque por el hecho de hablar hacemos algo. Parece que para Lyotard la idea de performativo es simplemente el resultado instrumental de la acción lingüística.

punto de vista, no tiene razón Richard Rorty al señalar que esto no afecta a la política⁵. Quizás la utopía democrática persiste en la condición postmoderna, pero lo hace de un modo completamente diferente. Lo hace de un modo agonístico y no reconciliador, en la misma medida en que no existe un metalenguaje que pueda reconciliar los diferentes juegos lingüísticos que entran en pugna en la configuración del lazo social o una razón sanadora del lenguaje, como ocurría en el ideal ilustrado. En el nuevo contexto post ilustrado el espacio político y su legitimación son continuamente revivables y dependen de la configuración de su específico juego del lenguaje y de la interrelación de éste con los demás.

En el sentido que adopta Ludwig Wittgenstein en las *Investigaciones filosóficas*⁶, los juegos del lenguaje son modelos simplificados en los que se describe una situación comunicativa en la que uno o más sujetos están embarcados en una actividad o una práctica que se lleva a cabo típicamente a través del uso de palabras u oraciones. En este contexto, cada proposición representa una situación o un estado de cosas. Cada situación o estado de cosas, que es lógicamente independiente de otros, define una posibilidad: la de cómo sería el mundo, en un cierto aspecto suyo, en caso de ser una determinada proposición verdadera. En este modo de aproximar el lenguaje se ha dado una inversión respecto del clásico paradigma referencial: la proposición que se pronuncia tiene una cierta prioridad respecto del estado de cosas. De tenerse por verdadera, hará posible un determinado mundo y ese mundo será real en la medida en que quienes estén implicados en una misma situación comunicativa compartan unos mismos significados. Los hechos y las conexiones supuestas por los nombres son el resultado de prácticas y actividades humanas. Ni los nombres refieren por sí mismos ni por sí solas describen las proposiciones. Una palabra o una oración tienen el significado que tienen porque alguien se lo ha dado y no porque estén dotadas de algún poder independiente de nosotros. Si deseamos comprender su significado hay que examinar la circunstancia

⁵ Rorty, R. (1997).

⁶ Wittgenstein, L. (1988).

que lo dotó, es decir, hay que determinar cómo se *usa* esa palabra⁷. Lo que ha de aceptarse, lo dado, son formas de vida⁸. Si el lenguaje refiere a algo es a una práctica.

Con estas premisas podríamos decir que lo que hace suponer el “juego del lenguaje político” es una práctica que pueda considerarse tal y que genere una situación comunicativa en la que las palabras se usen con significados propios no conmensurables con otros significados pertenecientes a otro tipo de prácticas. En este sentido, decir que existe lo político es conceder inmediatamente que pre-existen lenguajes políticos. Y son ellos los que constituyen el ámbito de lo político. Estos lenguajes pasan a ser dominantes en la medida en que el espacio político comprende todas las prácticas que ocurren en su seno.

Lenguaje y praxis política: cuatro interpretaciones

Tanto la tradición anglo-americana como la tradición continental han tomado en serio la idea de la implicación del lenguaje en las prácticas sociales. Ambas privilegian la estructura lingüística en la que el autor está inmerso, sobre el sujeto consciente a la hora de atribuir significados. Las prácticas argumentativas están sedimentadas en el lenguaje en general y en los actos de habla en particular y, por tanto, no requieren la presencia privilegiada de un autor. Las prácticas sociales preceden al autor y a sus producciones, al tiempo que los textos, una vez producidos, orientan las prácticas sociales.

Esta idea se ha interpretado en la filosofía política reciente de diferentes maneras. Cuatro son las que voy a abordar aquí. Cada una de ellas tiene un representante típico.

1. La primera considera que los actos políticos son verbalizaciones y las verbalizaciones en sí mismas son actos políticos⁹. John

7 Wittgenstein, L. (1988), I. 43: “Para una gran clase de casos de utilización de la palabra ‘significado’ –aunque no para todos los casos de utilización– puede explicarse una palabra así: El significado de una palabra es su uso en el lenguaje”.

8 Wittgenstein, L. (1988), II. XI. p. 515: “Lo que hay que aceptar, lo dado –podríamos decir– son formas de vida”.

9 Pocock, J. G. A. (1984), pp. 25-43.

Pocock, el pensador de Cambridge, es quien sostiene esta tesis. La mayor parte de las acciones políticas comienzan por una verbalización que lleva a actuar¹⁰. Los actos de poder son actos de habla. Esta primera afirmación hay que considerarla a la luz de una segunda afirmación, y es que cada acto de habla está usando el lenguaje. Cualquier declaración de intenciones se realiza usando un lenguaje que consiste en gran parte en la sedimentación e institucionalización de actos de lenguaje que han sido ejecutados por otras personas sobre otras personas con intenciones diversas. Es decir, que al tiempo que profiero un tipo de palabras para ejercer el poder, estoy siendo objeto del ejercicio del poder del lenguaje mismo en el que están sedimentados otros tantos actos de habla. Como señala Pocock, siempre hemos de discernir “qué poder está siendo ejercido sobre nosotros cuando buscamos ejercerlo”¹¹. En este sentido el ejercicio de poder siempre se da en un contexto y, por tanto, siempre es compartido: “toda acción verbalizada está mediatizada”¹². Esto es lo que hace a su vez posible la contestación o la réplica a cualquier verbalización¹³. Precisamente la réplica es posible porque el lenguaje ni es neutral –pues siempre está institucionalizado, es decir, contiene múltiples intenciones y usos sedimentados–, ni es fácilmente monopolizable.

La tesis que defiende Pocock es que una acción política legítima es aquella que preserva una estructura de comunicación de doble sentido, es decir, en la que hay posibilidad de réplica porque los sentidos del lenguaje no han sido completamente monopolizados. Esta es la condición de la existencia de la libertad política. Frente a esto, existe un modo unidireccional de usar el lenguaje en el que los actos

10 “Verbalizations we now see, act upon people –and so constitute act of power– in at least two ways: either by informing them and do modifying their perceptions or by defining them and so modifying the ways in which they are perceived by others. Either of these acts of power may be entirely unilateral and arbitrary: performed, that is by the will of one person”, Pocock, J. G. A. (1984), p. 28.

11 Pocock, J. G. A. (1984), p. 29.

12 Pocock, J. G. A. (1984), p. 31.

13 “Language gives me power, but power which I cannot fully control or prevent others from sharing. In performing a verbalized act of power, I enter upon a polity of shared power”, Pocock, J. G. A. (1984), p. 31.

performativos de poder definen su entorno de un modo en el que no cabe ninguna réplica: lo que Pocock denomina “politics of bad faith”¹⁴. Un lenguaje que preserva estrategias comunicativas mutuas constituye una política del diálogo performativo:

“El juego que estoy proponiendo es uno en el que dos puedan jugar. Si puedo discernir posibilidades inesperadas en tu lenguaje, tú puedes discernir otras en el mío; si puedo efectuar de modo inesperado roles en los que el lenguaje me asesta un golpe; tú puedes representar roles en los que yo te estoy golpeando de modos que yo no puedo anticipar”¹⁵.

Como se deduce de este breve texto, el lenguaje es el medio de la política entendida como espacio agonístico, aunque no cualquier modo de agonística lingüística sea legítimo. El lenguaje revolucionario, en opinión de Pocock, es difícilmente reconciliable con este modo de entender el juego lingüístico político, precisamente porque define al otro de un modo que no admite réplica y con ello lo confina a su destrucción. En ese sentido, el lenguaje político es limitadamente agonístico. En la radicalidad, la lucha, al tiempo que se realiza, se autodestruye. En cualquier caso, el lenguaje que media el ejercicio de la política es necesariamente impuro. No es un medio universal de entendimiento y transparencia, como pudo desearse el ideal ilustrado.

2. El discurso en sí mismo abre el espacio político: discurso es el poder por el que y a través del cual hay lucha¹⁶. Es el francés Michel Foucault quien defiende esta posición teórica. Esta perspectiva supone la totalización política de todo aquello que entendemos

14 Es muy gráfico el ejemplo que pone: “There has come to be a politics of bad faith, consisting in the performance of speech-acts in which I define you as acting in bad faith in such a way that your only means of being a good faith is to give me what I want (possibly your abdication or self-annihilation). If you are in bath faith, you deserve this treatment and cannot escape it; if not, you need means of replaying to my statement, which it must be remembered is performative rather than descriptive. Because I disbelieve your good faith, I have placed you in the position of being in bad faith; I have performed an act of power designed to reduce your freedom of action”, Pocock, J. G. A. (1984), p. 38.

15 Pocock, J. G. A. (1984), p. 41.

16 Foucault, M. (1974), p. 12. “(...) el discurso no es simplemente aquello que traduce las luchas o los sistemas de dominación, sino aquello por lo que, y por medio de lo cual se lucha, aquel poder del que quiere uno adueñarse”.

como realidad, a saber, el tejido discursivo impersonal. Poder y estructura de la realidad se aúnan en el tejido discursivo que está a disposición de una determinada sociedad. Su posición representa una versión contemporánea del totalitarismo político. El control sobre la producción de los discursos es el medio del ejercicio del poder por antonomasia. Es a través de la voluntad de verdad como se ejerce este tipo de poder. Todo discurso con voluntad de verdad es en sí mismo político, en la medida en que está prohibiendo inmediatamente todo un universo de discursos que se consideran al margen de la verdad. No hay un lenguaje neutral en el que se puedan dirimir los conflictos, sino múltiples discursos que, imponiendo sus pretensiones de exclusión, colisionan. Todo discurso procede excluyendo. De ahí el carácter polémico de la proliferación de las palabras:

“Es necesario concebir el discurso como una violencia que hacemos a las cosas, en todo caso como una práctica que les imponemos; es en esta práctica donde los acontecimientos del discurso encuentran el principio de su regularidad”¹⁷.

3. Los conceptos albergan experiencias políticas, que son ineludibles a la hora de comprenderlos y usarlos. En opinión de W. Connolly, existe un juego del lenguaje político cuyo medio son los conceptos políticos, que se generan en las experiencias relativas al poder y al dominio. En su perspectiva el lenguaje no es tampoco, por tanto, un vehículo neutral, algo así como un instrumento aséptico de comunicación. Siempre lo hallamos politizado:

“más que tratar los conceptos como vehículos para designar objetos o representar el mundo como es en sí mismo, he intentado delinear el punto de vista según el cual el poder se forma en nuestro modo de vida, en los *standarts* y juicios, presunciones y prohibiciones expresados en el lenguaje del poder”¹⁸.

Es la posición contraria a quienes intentan construir un consenso vigilado institucionalmente poniendo las ambigüedades y las

¹⁷ Foucault, M. (1974), p. 44.

¹⁸ Connolly, W. E. (1995), pp. 139-167; p. 140.

orientaciones discutibles bajo el control del *status quo*. Esta orientación que pretende la estabilización de los significados con la disculpa de la paz y del “llegar a entenderse” relega la política a ser algo marginal en la vida pública a través de la creación de una “razón de Estado”.

Los conceptos políticos expresan modos de vida y modos de ejercer el poder. Para que ambas cosas sean posibles han de tener protagonismo tanto los límites estructurales en los que el poder institucionalizado se ejerce, como el espacio que esos límites dejan para poder ejercer poder. A pesar de la herencia foucaultiana, Connolly sigue abogando por una teoría que asocia el ejercicio del poder a la responsabilidad del sujeto y no sólo al aspecto estructural del lenguaje. Esta doble centralidad queda recogida en la teoría de los *essentially contested concepts*, originaria de Bryce Gallie¹⁹, y de la que él se hace eco²⁰.

El lapso que suele existir entre los términos heredados en el discurso político y la renovación constante de la vida social hace necesario algún tipo de creación conceptual que haga frente al cambio. Connolly habla de una “creatividad política” que se expresa conceptualmente y que sostiene el “*ethos* de la pluralización”²¹, sin el cual, desde su punto de vista, no hay política legítima. Pone los ejemplos: “racismo institucional”, “acción afirmativa”, “responsabilidad burocrática”. Son en verdad innovaciones que efectivamente están siempre abiertas a los “contra-ejemplos”, pero justamente esos contra-ejemplos no operan, como la mayor parte de las veces en la filosofía analítica, para invalidar una tesis, sino para sostener una tesis alternativa en el ámbito de lo político. La transformación del lenguaje político tiende siempre a albergar modos de conducta heterogéneos y, en esa misma medida, es polémica, pues pone en peligro las expresiones estabilizadoras de un determinado *status*

19 Gallie, W.B. (1955-1956), pp. 167-198.

20 Connolly, W. E. (1995), pp. 139-167 y p. 149: “The central terms of political discourse, then, are contestable and they are more likely to be contested overtly when modes of conceptual analysis which pretend to transcend or neutralize these contests are demystified. The neutralists do not transcend the politics of discourse. They practice an academic politics of depoliticization through reification of the terms of political discourse”.

21 Connolly, W. E. (1995). Un análisis de su posición en: Herrero, M. (2013), pp. 221-251.

quo. Incluso las diferentes concepciones de lo político intentan formar su propio vocabulario, como ocurre, por ejemplo, con la apropiación del significado del poder²². No es posible trascender la política del discurso. Los conceptos ayudan a constituir un modo de vida rival. La disputa política avanza en la creación conceptual. La palabra “esencial” en la expresión *essentially contested concepts* viene a reforzar la idea de que los conceptos políticos no sólo están abiertos a la contestación por el hecho del cambio de las condiciones de vida, sino fundamentalmente porque el criterio universal de la razón no basta para fijar esos conceptos definitivamente, ni siquiera para decir por qué han de ser contestados.

4. En la cuarta versión lo político se constituye en la pugna entre diferentes juegos del lenguaje por imponerse como metalenguaje. Exactamente, en este modelo la acción política consiste en una lucha por determinar el contenido de los significantes “flotantes”²³, es decir, aquellos que son objeto de la lucha por la determinación de su contenido. El argentino Ernesto Laclau representa esta posición. Los “significantes flotantes” se hacen presentes cuando dos facciones antagónicas tratan de articular de modo distinto los mismos símbolos o signos. Para realizar la apropiación de un significante por una facción Laclau considera esencial el hecho de “nombrar”. Nombrar una realidad es construirla. Nombrar una reivindicación en la lucha política es apropiársela. El discurso sólo se construye a través de particularidades. La universalidad sólo se logra estableciendo equivalencias de múltiples y diversas particularidades que llegan a actuar como una cierta unidad en el espacio político. La posibilidad de establecer equivalencias implica el vaciamiento previo de significante, que hace posible la sustitución sistemática de su contenido. Por su parte, la construcción de equivalencias no tiene que ver con la lógica, es decir, con la relación analógica entre ellas, sino más con la metonimia o con la sinécdoque. Son

22 Connolly, W. E. (1984), pp. 139-167; p. 149: “The concept power is composed of heterogeneous elements standing in unstable relations to one another. It is one of the sites of a struggle between rival ideals of the good life competing-though not on equal terms- for hegemony in our civilization”.

23 Laclau, E. y Mouffe, C. (1987), p. 130.

equivalencias retóricas, no lógicas. Entran en un mismo juego del lenguaje bien por contigüidad o por semejanzas parciales, en cualquier caso, de un modo meramente contingente. No por derivación lógica, como ocurre con la analogía, en la que el ser se puede decir de muchas maneras²⁴. En este caso, más bien, lo que se dice de la misma manera no tiene nada o poco que ver con su ser. Se trata de una auténtica construcción artificial, cuyo objeto es llegar a construir un discurso político que logra romper la dominación del sistema. Justamente lo que Laclau denomina “hegemonía” es el hecho de que un cierto contenido asuma, en un determinado momento, la función de aunar todo un conjunto discursivo, dando el salto de la particularidad a la universalidad a través de la construcción de equivalencias, aunque la relación entre ambas suponga siempre una tensión que no se pueda resolver definitivamente: “Este campo de identidades que nunca logran ser plenamente fijadas es el campo de la sobre-determinación. Ni la fijación absoluta ni la no fijación absoluta son, por tanto, posibles”²⁵.

La tradición que se recoge en su caso es la de Antonio Gramsci y su idea de hegemonía. Como sostiene Laclau en el prólogo de *Hegemonía y estrategia socialista*, tres son los pilares sobre los que se sostiene su concepción: “la crítica al esencialismo filosófico, el nuevo papel asignado al lenguaje en la estructuración de las relaciones sociales y la deconstrucción de la categoría de ‘sujeto’ en lo que respecta a la constitución de las identidades colectivas”²⁶.

En cualquier caso, si lo entiendo bien, una formación discursiva siempre se sitúa en los márgenes de otra. A diferencia de Foucault, Laclau no considera que se pueda hacer una distinción entre prácticas discursivas y no discursivas. Y esto por una razón óptica y ontológica, dirá él. Por mucho que Saussure considere que el lenguaje es un sistema, la noción misma de sistema supone la exclusión. Al menos como punto de vista desde el cual se puede observar el cierre del sistema. Por tanto, todo sistema tiene un punto de sutura

24 Laclau, E. y Mouffe, C. (1987), p. 130, p. 105 y ss.

25 Laclau, E. y Mouffe, C. (1987), p. 130, p. 128.

26 Laclau, E. y Mouffe, C. (1987), p. 130, p. 7.

que hace posible la construcción infinita de discursos antagónicos para hacer posible alguno. La condición de posibilidad del sistema es su condición de imposibilidad. En último término esto implica la imposibilidad misma de la universalidad del lenguaje. Los antagonismos suponen el límite de toda objetividad. Son inherentes a la lógica misma de “lo social”, entendido sólo como esfuerzo por instituir lo social que nunca llega a ser culminado. En este sentido, los antagonismos son el límite mismo de la posibilidad de instituir lo social. Laclau ha aplicado estas ideas a su modo de entender el populismo²⁷. El “discurso populista” crea una frontera antagónica interna a través de la articulación de equivalencias de demandas sociales, y consigue que ciertos significantes concentren en torno a sí una unidad discursiva que es un espacio antagónico con el “discurso institucional”, es decir, con el sistema de dominio establecido, el cual, con su política, pretende aliviar problemas concretos o dar respuesta a demandas particulares sin conseguirlo nunca definitivamente. La identidad popular debe condensarse en torno a significantes –palabras o imágenes– referidas a una cadena de equivalencias que se experimentan como una totalidad. Ahora bien, para que esto sea posible, la identidad popular ha de ser un “significante vacío”. Como se ve por lo dicho, para Laclau la construcción discursiva es inherente a la acción política, que siempre es una acción antagonista. La verdadera lucha política es una lucha por un sentido.

Conclusión

En cada una de las versiones que he analizado, la pragmática instituida en el juego del lenguaje político es el poder. En todas ellas el poder no se define en una estructura vertical unidireccional, de arriba abajo. Más bien, el poder se entiende como una acción que se verifica en una tensión de antagonismos que no se llega a eliminar nunca, por las condiciones trascendentales del ser mismo del lenguaje. Las posiciones discursivas son posiciones de poder y son

²⁷ Laclau, E. (2005).

posiciones cambiantes. El poder se puede perder y se puede ganar en cualquier momento. El medio del poder no son las armas o las leyes, sino el lenguaje. Y el lenguaje se está continuamente usando y se renueva continuamente. Aunque el lenguaje ha sido siempre el medio del lazo social, la toma de conciencia de este hecho y la cierta autonomía que ha adquirido como medio de ejercicio de la política definen la condición postmoderna de la política.

La cuestión que me gustaría formular al final de mi análisis de estas cuatro posibilidades de ejercer el poder por medio del lenguaje, que simplemente levanta acta del modo de ser de lo político, es dónde queda en ese escenario la responsabilidad de quien está ejerciendo el poder. ¿O, efectivamente, su medio –la estructura misma del lenguaje– se hace tan autónomo que es ciego para distinguir las víctimas y los vencedores en el ejercicio del poder? ¿Existe en ese contexto una ética del poder? En el contexto postmoderno esta pregunta habría de ser traducida en esta otra: ¿existe una ética del uso del lenguaje? ¿O el uso del lenguaje queda siempre impune? Si así fuera, el poder habría conseguido zafarse de toda limitación y, una vez más en la historia, estaríamos amenazados por el totalitarismo político.

No todas las versiones de la relación entre poder y discurso que he abordado son idénticas en lo relativo a la responsabilidad ética. Las posiciones de Pocock y de Connolly son dialógicas. Detrás del discurso hay rostros. Si bien es cierto que el lenguaje no es neutral o ciego respecto de los contextos históricos, la posibilidad de conservar la libertad en el ejercicio del poder tiene que ver con el mantenimiento de todas las posiciones en lucha y, por tanto, con el llegar a entender que implica el desvelamiento de los implícitos de las diferencias discursivas para poder llegar a un entendimiento o, al menos, para conocer las diferencias insalvables. El otro puede ser mi enemigo, pero es mi hermano. Sin embargo, en las posiciones de Foucault y Laclau, el discurso es revolucionario. Es inmanente-mente violento y sólo puede afirmarse destruyendo la posición contraria. En la lucha política se trata de desbanca otras posibilidades y la lucha política es el modo mismo de existencia del discurso. El antagonismo es radical y aboca a la lucha definitiva, que implica to-

lerancia cero. Frente a la hegemonía, el discurso institucional no tiene salida dialógica alguna. No son posiciones dialógicas, sino opuestas asimétricas. No se trata en este caso de desvelar los implícitos contextuales, contingentes o particulares desde los que está construido cada uno de los discursos para llegar a entenderse, sino más bien de construir fronteras, de levantar barricadas para no llegar a entenderse, como única posibilidad de construir una posición de poder que, independientemente de lo que pueda significar, tiene valor simplemente por ser la propia. Voluntad de poder es el denominador común de este tipo de discursos. Parece claro: los usos lingüísticos también encierran posibilidades éticas. Tantas, al menos, como las guerras.

Bibliografía

Austin, John L. (1982), *Cómo hacer cosas con palabras*, Paidós, Barcelona,

Connolly, William E. (1984), "The Politics of Discourse", en Shapiro, Michael J. (ed.), *Language and Politics*, New York University Press, Nueva York, pp. 139-167.

Connolly, William E. (1995), *The Ethos of Pluralization*, University of Minnesota Press, Minneapolis, Londres.

Foucault, Michael (1974), *El orden del discurso*, Tusquets, Barcelona.

Gallie, Walter Bryce (1955-1956), "Essentially Contested Concepts", *Proceedings of the Aristotelian Society*, New Series, vol. 56, pp. 167-198.

Herrero, Montserrat (2013), "Identidad y diferencia: la encrucijada normativa de la democracia contemporánea", en Lázaro Cantero, Raquel (ed.), *De ética y política. Conceptos, historia, instituciones*, Tecnos, Madrid, pp. 221-251.

Laclau, Ernesto (2005), *La razón populista*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

Laclau, Ernesto y Mouffe, Chantal (1987), *Hegemonía y estrategia socialista*, Siglo XXI, Madrid.

Liotard, Jean-Françoise (1987), *La condición postmoderna*, Cátedra, Madrid.

Pocock, John G. A. (1984), "Verbalizing a Political Act: Toward a Politics of Speech", en Shapiro, Michael J. (ed.), *Language and Politics*, New York University Press, Nueva York, pp. 25-43.

Rorty, Richard (1997), *Is postmodernism relevant to politics?*, Spinoza Lecture 2. Van Grocum & Co, Assen.

Wittgenstein, Ludwig (1988), *Investigaciones filosóficas*, Crítica, México.

La formación de empresarios. Mejores personas, mejores empresas, mejor sociedad

Antonio Hidalgo · Instituto San Telmo

Introducción

Hace unas semanas, por razones que no vienen al caso, me encontré en un pueblo de la subbética con el coche en el taller y con una hora por delante hasta que terminaran su revisión y puesta a punto. Decidí que podía aprovechar esa hora para cortarme el pelo –llevaba varias semanas queriendo hacerlo y nunca encontraba el momento–. Amablemente, el responsable del taller me acercó hasta una barbería y me puse en manos del barbero para que procediera a ejercer su oficio. Como suele ocurrir en los pueblos, la barbería es lugar de encuentro de los paisanos, ya jubilados, ya desocupados por cualquier otra causa, que acuden al lugar antes de dirigirse al bar, o en una pausa en sus visitas a ese otro lugar de tertulia.

En esta ocasión, asistí, mientras me cortaban el pelo, a una animada discusión entre dos de los “tertulianos”: uno de ellos se quejaba de lo caro que el carnicero le había cobrado unos huesos para echárselos a sus perros de caza, a la par que hacía un alegato en contra del enriquecimiento del carnicero. El otro tertuliano defendía el proceder del carnicero, aduciendo que era una persona que había sido capaz de establecer un negocio próspero a partir de su esfuerzo, dedicación y trabajo. El ambiente se fue caldeando, y el tono de voz de los contertulios elevándose. En un momento dado, el defensor del carnicero pasó a los argumentos *ad hominem* y dirigiéndose a su contertulio le espetó: “Antonio –por tal nombre respondía su oponente intelectual– tú no te puedes quejar porque en toda tu vida no te has arriesgado a nada, ni has emprendido algo: has vivido muy bien como asalariado, nunca te ha faltado dinero en el bolsillo, y me parece muy bien, pero ahora no te puedes quejar”. El interpelado re-

conoció la precisión del argumento y parecieron aplacarse sus quejas contra el carnicero: en ese momento llegó otro paisano que requirió los servicios del quejoso para no sé qué asunto y el debate finalizó con la misma naturalidad con que había comenzado.

He querido contar esta anécdota porque me parece que en España, al menos en algunas zonas, el empresario ha sido durante muchos años, y todavía lo sigue siendo en cierta medida, lo que podríamos denominar un individuo “socialmente sospechoso”; es decir, alguien cuya principal finalidad es la de hacerse rico a costa de los demás. Desde esa óptica, todo lo que un empresario consiga con su trabajo es algo que está robando a los trabajadores y al resto de la sociedad. Ese planteamiento, basado en un concepto de lucha de clases que despide un fuerte tufo a marxismo trasnochado –por desgracia, y a tenor de recientes movimientos sociopolíticos, no tan enterrado como algunos pensaban–, es enormemente dañino para la propia sociedad, fundamentalmente porque es falso.

Pero tampoco podemos olvidar que no siempre los empresarios han sido modelo de buen hacer, y que han propiciado con sus comportamientos que esa falsedad tuviera ciertos aires de verosimilitud o que incluso fuera cierta en determinados casos, no mayoritarios ni siquiera relevantes desde una perspectiva estadística, pero sí muy impactantes desde el punto de vista mediático y de opinión pública.

El empresario como persona

No es, sin duda, la premisa de partida de esta intervención la consideración del empresario como un “presunto explotador”, pero tampoco se sitúa en una concepción ideal del empresario como si fuera un moderno *superman* –o *superwoman*–, llamado a remediar todos los males sociales. Y nuestra experiencia de años –tanto personal, como de otros colegas en la Institución en que trabajo– es mucho más “realista”: he conocido muchos empresarios, buenos, malos y regulares, al igual que he conocido muchas personas que no son empresarios que son buenas, malas y regulares en su profesión. Y no sólo desde una óptica de su desempeño profesional, sino también en su comportamiento general, he conocido personas que

son buenas y personas que no lo son tanto. Y eso que vengo de una zona donde tendemos a ver más lo positivo que lo negativo de las personas: cualquiera que haya vivido algún tiempo en Andalucía habrá oído la expresión, referida prácticamente a cualquier persona, de “es buena gente”. Aunque también aquí hay gradaciones: no es lo mismo decir de alguien que es “buena gente”, sin más, que decir que es “tela de buena gente”. O sea, que no todas las personas son igualmente valoradas, existiendo incluso una categoría para los que no son incluidos en las anteriores: el que es denominado “un hijo de...”.

Quiero decir con esto que el empresario no es un individuo diferente de otros que conforman la sociedad: por el hecho de ser empresario ni se es mejor ni se es peor como persona. Esta afirmación, posiblemente obvia, no lo es tanto para muchas personas, incluidos bastantes políticos que a todos nos corresponde soportar. Y aprovecho este momento para concretar algo más la figura a la que me estoy refiriendo: aunque es indudable que el empresario es distinto del directivo, ambos comparten algunas características comunes. Fundamentalmente, su responsabilidad de sacar adelante la organización que se conoce con el nombre de empresa. Por eso, y aun cuando reconozco que quizás generalizo en exceso, cuanto digo referido a los empresarios podría ser aplicado, en su gran mayoría, a las personas que colaboran con el empresario en la dirección de la empresa, en la toma de decisiones que orientan la marcha de la organización: las que el profesor Valero, primer Director General del IESE, denominaba “personas de vértice”, y a las que se suele denominar “alta dirección”.

Con lo dicho hasta ahora, empieza a dibujarse una primera idea que trato de exponer aquí: no es posible dissociar la dimensión de persona de la dimensión de empresario en un individuo concreto. Y por tanto, a excepción de fenómenos patológicos esquizoides, la calidad personal del individuo es la que marca su calidad como empresario, desde una triple óptica:

- En primer lugar, en cuanto a sus capacidades técnicas. La vieja discusión acerca de si el empresario nace o se hace, parece bastante resuelta: hacen falta unas cualidades innatas, que no todo el mundo

tiene, pero que son más abundantes de lo que aparentemente pudiera parecer, viendo el índice de creación de empresas de determinadas zonas frente a otras. Y esas capacidades innatas deben ser después desarrolladas de diversas formas. Fundamentalmente en un entorno propicio y con un esfuerzo personal.

- En segundo lugar, en lo relativo a sus capacidades relacionales. Es decir, en su capacidad de mover a otros en la línea que pretende, involucrándolos en el proyecto empresarial.

- Por último, en lo referente a los valores, a su dimensión moral y ética, que no es otra cosa que la preocupación por el impacto que sus acciones tienen en otros.

En la medida en que el individuo mejora en esas tres dimensiones, mejora como persona y mejora como empresario. Ciertamente, podría darse el caso de alguien que no tuviera las capacidades que hemos denominado “técnicas” –visión de negocio, espíritu emprendedor– para ser empresario, y no por ello dejaría de poder ser buena persona, porque la cualidad de bondad esencial de la persona está más relacionada con la última dimensión reseñada; pero lo que nos importa señalar aquí es que no puede hablarse de un buen empresario si en él no concurren las tres dimensiones; y que por lo mismo, si es buen empresario –en el sentido en que aquí empleamos el término–, sin duda será también buena persona.

Continuando con esta línea de pensamiento, si se es mejor empresario necesariamente se es mejor persona. Y por tanto, si fuera posible ayudar a ser mejor empresario, se estaría ayudando a ser mejor persona. En este punto es en el que entronca el papel que, en mi opinión, deben jugar determinadas instituciones conocidas como “Escuelas de Negocios”, como tendré ocasión de exponer más adelante.

El papel de la empresa en la sociedad

Pero no avancemos acontecimientos y sigamos nuestra argumentación: lo esencial es poner el foco en la persona. De ahí que un adecuado planteamiento de la formación de los empresarios deba partir de ese enfoque holístico al que nos hemos referido antes:

debe ayudar a cultivar los conocimientos, las habilidades y las actitudes; debe ayudar a que las personas mejoren como tales. Debe, en definitiva, partir de un enfoque humanista de la acción empresarial, y de la organización que dicha acción alumbra que es la empresa.

No me resisto, en este punto, a leer unas palabras de Alejandro Llano. Quizás sea necesario hacer un bosquejo de las circunstancias en que las pronunció. Se trataba de una conferencia impartida durante la IV Asamblea General de la Agrupación de Miembros de San Telmo, en la que celebrábamos nuestro 25 aniversario. Le habíamos planteado que disertara sobre las responsabilidades de empresarios y directivos, y a mí me había correspondido el encargo de invitarle y atenderle durante su estancia en Sevilla. También me correspondió el honor de hacer la presentación de su ponencia. He de reconocer que, por más que yo fuera partidario de la participación del admirado Alejandro, cuando llegó el momento de la misma no las tenía todas conmigo. Habíamos comenzado el viernes por la tarde con un apretado programa de intervenciones y mesas redondas, con la presencia de SS.MM. los Reyes de España, y con una ponencia de Muhammad Yunus, quien a los pocos días obtendría el Premio Nobel. El sábado habíamos tenido dos mesas redondas con empresarios y directivos de primer nivel nacional e internacional; por la tarde se anunciaba, después del almuerzo, otra intervención de un empresario, a la par que prestigioso profesor de Harvard, y justo antes de comer, programaron la intervención del profesor Llano. Me temí lo peor: conociendo a mis paisanos, pensé que esta ponencia iba a ser la que se iban a “fumar” para tomarse una merecida “cervecita” antes de comer, comentando las incidencias de la mañana.

Sin embargo, me había olvidado que todos los presentes eran Antiguos Alumnos, y que después de haber pasado por San Telmo tenían la disciplina de no ausentarse de las sesiones. Por eso, el auditorio estaba lleno: en el intermedio entre la anterior mesa redonda y la ponencia de Alejandro Llano, no se había ido nadie. “Bueno –pensé–, si empiezan a disertar a lo largo de la ponencia, espero que Alejandro lo perciba y sea capaz de acortar su *speech*, antes de que nos quedemos solos”. Nuevo error por mi parte: no se movió nadie. Alejandro hizo una faena colosal e incluso hasta se re-

creó en la suerte: los asistentes estaban tan metidos en la sesión, que se permitió el lujo de alargarla unos minutos. Aprendí dos cosas: la primera, que los empresarios y directivos, al menos los que han pasado por San Telmo, son muy conscientes y están muy preocupados por sus responsabilidades como tales. Y segundo, que no debía dudar de la capacidad de Alejandro para encandilar a un nutrido grupo de empresarios y directivos.

Pues bien, en esa ponencia nos decía Alejandro: "...la empresa es la institución más típicamente moderna y la mejor acondicionada para gestionar la complicidad propia de la sociedad de la información y del conocimiento. En esto se distingue claramente de las organizaciones de tipo burocrático; yo creo que la burocracia es el mayor enemigo de la empresa y, sin embargo, tenemos que reconocer que, todavía, en muchas instituciones, la burocracia está demasiado presente, y no digamos en el sector público" ¹.

Estas palabras me sirven para introducir las consecuencias que se recogen en el subtítulo de esta intervención: si los empresarios son mejores personas, las empresas serán mejores organizaciones, porque tendrán más presentes las necesidades de las personas, tanto las que trabajan directamente en aquellas, como las que con ellas se relacionan: clientes, proveedores, la sociedad en general. Y por tanto, estarán ayudando a que la sociedad mejore. Como también expresaba Alejandro Llano en la ponencia a la que me he referido: "Todavía, en los discursos oficiales, provengan de donde provengan, los políticos nos dan la impresión de que de ellos dependen nuestro bienestar y nuestro progreso; todos sabemos que no es así, pero en fin, es su papel y de ello hablan. El planteamiento burocrático tiende a inmovilizar las situaciones. La empresa, por el contrario, se caracteriza no solo por saber adaptarse a las rápidas mutaciones del entorno, sino, sobre todo, porque constituye el motor de la innovación social. Lo propio de la empresa, lo propio de los que trabajan en ella, de los empresarios y directivos, es tener siempre fija la mirada en lo nuevo, porque lo nuevo es lo que tiene valor económico" ².

¹ "Mejores empresas, mejor sociedad", p. 183.

² "Mejores empresas, mejor sociedad", p. 184.

Por lo dicho hasta ahora podría entenderse la afirmación de que “mejores personas, mejores empresas, mejor sociedad”; y –se esté o no de acuerdo con lo expresado hasta ahora– dicha afirmación podría muy bien resumir el porqué de la existencia y la finalidad perseguida por algunas Escuelas de Negocios, entre las que, sin duda, habría que incluir a San Telmo. Precisamente esa finalidad expresada en esos tres términos comparativos constituye, de algún modo, el resumen de lo que nosotros entendemos que debe lograr la formación y el perfeccionamiento de empresarios y directivos.

De todo lo hasta aquí expuesto se deduce la importancia que, para toda la sociedad, tiene no sólo la existencia y el papel que deben jugar los empresarios, sino también la importancia que adquiere ayudarles en su misión, haciéndoles conscientes de su rol y transmitiendo ideas y enfoques útiles para su desarrollo. Es decir, el importante papel que las Escuelas de Negocios están llamadas a desempeñar.

Ocurre aquí, por desgracia, algo similar a lo que hemos apuntado en relación con el papel de los empresarios. Si se parte de apriorismos ideológicos en los que el empresario es un ser a erradicar por dañino para la sociedad, indudablemente, las Escuelas de Negocios no tienen ningún sentido. Pero además, y siguiendo el paralelismo con los empresarios, que son los verdaderos protagonistas de una Escuela de Negocios que sea realmente tal, al igual que hay empresarios buenos, malos y regulares, en función de cómo encarnan en la práctica su papel, también se podría hacer la misma calificación de las Escuelas. Y no me refiero únicamente a su nivel técnico académico, sino, sobre todo, al papel que han jugado en los últimos años dichas instituciones: preciso es reconocer que no siempre su enseñanza ha estado presidida por el enfoque humanístico al que nos venimos refiriendo, habiéndose centrado en ocasiones exclusivamente en los aspectos puramente técnicos, como si todo lo que fuera técnicamente posible fuera éticamente –humanamente– aceptable. Como en muchos otros ámbitos, que determinadas actuaciones prácticas concretas no hayan sido acertadas, no permite descalificar en bloque la fecunda labor desarrollada por las Escuelas de Negocios.

Llegados a este punto, me parece importante hacer una reflexión acerca de la evolución sufrida por las propias Escuelas de Negocios a lo largo de su existencia. Estas instituciones surgen en los albores del siglo XX como Escuelas Profesionales, preocupadas por ayudar a empresarios y directivos en la mejora del modo en que dirigían sus empresas y hacían negocios. Eran instituciones muy orientadas a la mejora de la capacidad decisoria de los empresarios y se centraban, por ello, en el ejercicio práctico de la profesión. Por tratarse de una actividad contingente no se podían dar reglas de validez universal, y toda la docencia iba encaminada a mejorar esa capacidad de tomar mejores decisiones, en el sentido de más eficaces y más justas. Esta finalidad se manifestaba tanto en la metodología utilizada –lo que hoy se denominan “metodologías activas”, y que se concretó muy pronto en el uso de situaciones reales de empresas a través de la metodología del caso–, como en las materias y enfoques que se abordaban, fundamentalmente a través del carácter nuclear de la asignatura de “Business Policy”.

En este sentido, es especialmente ilustrativo el estudio realizado por el profesor Jorge Iván Gómez Osorio sobre la evolución de la asignatura de *Business Policy* en la Harvard Business School, publicado por el Instituto Empresa y Humanismo en su colección de Cuadernos³.

Pues bien, a partir de un determinado momento, se empieza a achacar a las Escuelas de Negocios, dado su enfoque pragmático y la metodología inductiva utilizada, una cierta falta de rigor científico en sus planteamientos. Debido a esa crítica, las Escuelas de Negocios tratan cada vez más de incorporar en sus enfoques planteamientos propios de las instituciones educativas superiores, es decir, de la universidad; y además se contagian de los modos epistemológicos imperantes en la filosofía de la ciencia, que se introducen en los modos de investigar y generar conocimiento en la comunidad científica.

Se produce con ello una identificación de los enfoques de las Escuelas de Negocios con los estándares y modos de las universidades.

³ Gómez Osorio, J. I. (2015).

Los profesores de las Escuelas de Negocios se alejan progresivamente de la realidad de empresarios y directivos y se centran más en la investigación preponderante en la universidad. El perfil ideal de dichos profesores deja de ser el *practitioner* para deslizarse hacia el *pure academic*; se valora más, por considerarse más científico, la capacidad de investigar y publicar *papers* en revistas de impacto indexadas, que la experiencia práctica en la dirección de empresas y organizaciones. Se valora más la figura del consultor, que la del directivo con experiencia.

Esto ha llevado, en mi opinión, a un desenfoco de la actividad de las Escuelas de Negocios, que se han convertido, en muchos casos, en una extensión de la universidad; a lo que han contribuido, en no poca medida, determinados cambios en los modelos universitarios: sin ser un experto en el asunto, y por tanto, con la osadía que genera el conocimiento superficial, tengo la impresión que el denominado “modelo Bolonia” no hace ningún bien a la universidad y, desde luego, hace daño a las Escuelas de Negocios.

La formación de empresarios y directivos

Llegado este punto, parece que es el momento de abordar la piedra angular de esta intervención: ¿cómo habría que enfocar, en mi opinión, la formación de empresarios? No es difícil, entiendo, adivinar algunas de las claves que propongo, a partir de lo expuesto hasta ahora, y que sintéticamente podría recoger en los siguientes puntos:

En primer lugar, la formación de los empresarios debe abordar su mejora en los tres ámbitos reseñados: conocimientos –que llevarían al crecimiento de sus capacidades técnicas, también denominadas por algunos “capacidades estratégicas”–; habilidades –muy conectadas con lo que hemos llamado capacidades relacionales, que otros denominan “capacidades intratérgicas”– y actitudes –que ponen de manifiesto los valores que de verdad mueven a la persona a actuar, y por eso marcan su perfil ético.

En segundo lugar, esa formación persigue una finalidad práctica: la mejora de los empresarios y directivos en su capacidad de to-

mar decisiones eficaces y justas, es decir, la mejora en ellos de la virtud de la prudencia, entendida como la que alumbra lo que es adecuado aquí y ahora. Esa mejora de su juicio prudencial se orienta hacia el gobierno de la organización y no hacia su mera administración. Por eso, como expresa el profesor Gómez Osorio en el trabajo citado más arriba, “implica una metodología basada en el estudio y la reflexión, a partir de la experiencia de los directivos de empresa. Por tal motivo, las fuentes de aprendizaje (...) son las experiencias reales, los casos y las biografías de aquellos que han gobernado las empresas”⁴.

Ciertamente, las palabras citadas textualmente se refieren en concreto a la asignatura de “Business Policy”, tal como fue concebida originariamente en la Harvard Business School. Pero las hemos aplicado con carácter general a toda la formación que una Escuela de Negocios debe impartir, por considerar que dicha asignatura –o su equivalente en algunas Escuelas de Negocios de ámbito hispanoparlante, la asignatura de “Política de Empresa”–, debe constituirse como la materia integradora de toda la formación impartida por la Escuela de Negocios.

Una cuestión relacionada con lo anterior, y que en cierto modo supone ir contracorriente de la tendencia actual, es la de a quiénes se debe dirigir la Escuela de Negocios. Si somos consecuentes con lo expuesto hasta ahora, una Escuela de Negocios entendida como la hemos presentado, debe dirigirse a las personas de vértice de la organización. Y cuanta más experiencia tengan esas personas de vértice, más aprovechamiento sacarán de la formación que reciben. Lo que devuelve a las Escuelas de Negocios a su origen primigenio, diferente en su enfoque, finalidad y metodología de la universidad, al menos tal como se la concibe actualmente.

Indudablemente, las Escuelas de Negocios pueden desarrollar también otras actividades de formación para perfiles diferentes, pero, en mi opinión, para cumplir realmente su función, esas otras actividades debieran presentar algunas características específicas:

⁴ Gómez Osorio, J. I. (2015), p. 10.

- Siempre deben dirigirse a personas que ya tengan experiencia práctica en el mundo gerencial, por lo ya señalado de que, cuanta mayor experiencia, mayor encaje en lo que es esencial y propio de lo que la Escuela ofrece.

- Pueden prestar una ayuda muy importante en determinados momentos de la carrera profesional de los directivos –ese momento en el que pasan de ser técnicos a directivos– y de los empresarios –especialmente, para aquellos jóvenes que han comenzado su actividad empresarial y que ya tienen un cierto volumen de actividad y detectan la falta de mayor solidez en sus fundamentos y conocimientos empresariales.

Cuanto más se centren en su misión específica, menos riesgos tendrán la Escuelas de Negocios de derivar hacia algo que no son, y donde no prestarán el servicio que deben a la sociedad.

Por último, y en relación con la transmisión de valores, no querría pasar por alto el papel que debe jugar la ética en los planes docentes de las Escuelas de Negocios. Ya hemos adelantado que la formación que impartan las Escuelas de Negocios debe necesariamente atender a los valores. No es éste el menos importante de los contenidos que debe transmitir en su labor docente. La cuestión es cómo se debe hacer. Lógicamente, volvemos a encontrarnos en el mundo de lo opinable, puesto que hay múltiples formas de llevar este objetivo a la práctica. Cojamos las dos más extremas del abanico.

Por una parte, hay quien propugna que la ética debe ser una materia específicamente tratada en los programas y cursos de una Escuela de Negocios, con un número de sesiones apropiado a la duración del programa. En el otro extremo se situarían quienes estiman que la ética es algo que debe impregnar toda la docencia de la Escuela, sin precisar un curso específico al respecto. Entre ambas posturas, todas las intermedias que se quiera. En este punto, personalmente me encuentro más cerca de la segunda postura que de la primera, aunque tampoco me repugna la posibilidad de la primera. Y la razón de mi posicionamiento es más bien de índole práctica que teórica. Durante muchos años he impartido clases de “Proceso de toma de decisiones” y en el diseño de la asignatura siempre he in-

cluido como elementos, no ya relevantes, sino necesarios para tomar buenas decisiones, los criterios éticos. He comprobado que los participantes entendían mucho mejor la necesidad de contar con dichos criterios cuando aparecían mezclados con otros criterios cuantitativos y cualitativos, que cuando se hablaba en abstracto de los cuestionamientos éticos. Además, de nada serviría incidir en la ética como materia independiente si no se fuera capaz de incluir esos criterios cuando se analizan decisiones financieras, comerciales, productivas, etcétera: las materias más técnicas no son inocuas, y la misma herramienta puede tener una dimensión ética en una circunstancia y no ética en otra. Por eso, hacer conscientes de la necesidad de valorar el impacto de las decisiones en los demás –un modo muy práctico de entender la dimensión ética– y entrenar esa capacidad de tomar decisiones sin olvidar nunca esa dimensión, me parece mucho más efectivo a la larga.

Sin embargo, para que ese planteamiento sea plenamente operativo son necesarias, a mi juicio, tres condiciones:

- Que en alguna de las asignaturas del programa se aborden de modo explícito los requisitos básicos para que una acción pueda ser considerada ética.

- Que los miembros del claustro académico tengan la suficiente formación –teórica y práctica– sobre esta cuestión, de tal modo que en cualquier debate de su materia propia sean capaces de hacer aflorar la dimensión ética que implica la decisión a tomar.

- Y lo más importante, que la Escuela de Negocios en cuestión, como organización, tenga un comportamiento ético con todos los que se relacionan con ella: trabajadores, clientes, proveedores, administraciones públicas, etc.

A estas características principales de lo que entiendo que deben transmitir y del modo en que deben hacerlo las Escuelas de Negocio, cabría añadir algunas notas que complementan el cuadro general propuesto, y que ayudan, por la vía del ejemplo, a afianzar muchos de los conocimientos, habilidades y actitudes que se proponen en las sesiones:

- Importancia de cuidar los detalles: es señal de excelencia, y lo que distingue a la profesionalidad del amateurismo.

- Centralidad de la persona: cada participante es una persona individual, no se puede tratar en bloque a los participantes; dentro de unas condiciones generales hay que saber acercarse a cada uno en su singularidad única.

- Educación y tono humano en el trato, muy relacionado con esa consideración de la dignidad personal que hemos referido.

- Humildad intelectual: en las cuestiones contingentes no existen recetas únicas, ni nadie –y mucho menos, el propio profesor– debiera considerarse en posesión de la verdad absoluta o de la solución perfecta.

No deberíamos finalizar este rápido recorrido sobre la forma de ayudar a empresarios y directivos a través de la formación específica sin una mención a la metodología más apropiada a tal fin. Es común que, a partir del ejemplo de la Escuela pionera, que fue Harvard a principios del siglo XX, todas las Escuelas de Negocio utilicen como metodología propia, aunque con diferente carácter y alcance, la metodología del caso.

No son pocos los detractores de la mencionada metodología: desde los que repiten el manido chiste –“si sabes algo, hazlo; si no sabes hacerlo, enséñalo; y si no eres capaz de enseñar, siempre te quedará el método del caso”–, hasta los que niegan que realmente sea una metodología útil para transmitir conocimientos, o al menos mejor que las metodologías tradicionales.

Como siempre, no falta algo de razón en esas críticas, porque a veces se hace un uso frívolo de la metodología –vehículo para el lucimiento de profesores narcisistas, más actores que docentes– o un uso espurio –un caso, propiamente dicho, no es ejemplo ni ejercicio práctico–. Pero esas desviaciones no desvirtúan, en mi opinión, la riqueza y potencia de la metodología.

En el gobierno y dirección de las empresas nos movemos en el ámbito de lo contingente, como ya hemos apuntado antes. No hay manuales de uso ni recetas de universal validez. En las decisiones empresariales cuentan tanto los aspectos técnicos o las cuestiones cuantitativas, como las circunstancias específicas, la dimensión cualitativa o las capacidades del decisor y de la organización que debe implementar la decisión. Y por tanto, la vía más apropiada

para mejorar las capacidades de decisión –última finalidad de la formación específica para los empresarios– es el análisis y la reflexión sobre situaciones empresariales a partir de la propia experiencia y de la experiencia de otros empresarios y directivos que, en un debate ordenado, van aportando puntos de vista y matices a la discusión.

Se enfoca así el aprendizaje no tanto en la teoría como en el hacer, en la dimensión práctica, porque el debate siempre se articula en torno a preguntas paradigmáticas: ¿cuál es el problema?; ¿tú qué harías para solucionarlo? Si el profesor hace bien su trabajo, el papel que debe desempeñar es el de ordenar el debate con preguntas, “forzando” que los participantes venzan su pereza mental y se centren en el diagnóstico y la solución de un determinado problema o situación, cuestionando planteamientos y ayudando a que los participantes descubran por sí mismos los aprendizajes que toda situación real contiene. Como puede apreciarse, algo tan antiguo como el método socrático en estado puro.

Estamos, por ello, convencidos de que un adecuado uso del método del caso es el mejor vehículo para que los hombres y mujeres de empresa mejoren en sus capacidades de toma de decisiones prudentiales. Y no sólo por su finalidad de conseguir el aprendizaje por la vía del descubrimiento, sino también porque el mismo proceso de debate fortalece otras dimensiones, que hemos señalado como específicas de la formación de los empresarios: las habilidades y las actitudes. En efecto, el debate ordenado favorece las habilidades relacionales, la capacidad de escuchar y valorar las opiniones ajenas, el autocontrol, el respeto de las normas de funcionamiento del debate, la humildad de reconocer que un determinado enfoque quizás no estaba suficientemente fundado en los hechos, la diferenciación entre hechos y opiniones, entre datos y valoraciones...

El *ethos* de la formación empresarial

No querría finalizar sin una referencia a algo que considero clave en la formación de empresarios, y que de un modo u otro ha ido apareciendo a lo largo de mis palabras. Me refiero al substrato

sobre el que se debe asentar todo el edificio formativo que se construya.

Puesto que existen múltiples escuelas de pensamiento, y múltiples enfoques y teorías sobre los aspectos de la gestión económica y empresarial; y, como no podía ser de otro modo, una legítima libertad para adoptar esos enfoques en la docencia, parece necesario reflexionar sobre cuál debe ser el *ethos* que sea compartido por todo el claustro, de tal modo que la docencia impartida en una Escuela de Negocios no sea un mero agregado de ideas y teorías, sin un hilo conductor que ayude a no perder de vista lo esencial: la centralidad de la persona y la necesidad de que toda la acción empresarial sea consciente y respetuosa con esa dignidad de la persona, sin reducir al ser humano a su mera dimensión material, desconectada de la dimensión espiritual.

En mi opinión, no es posible acometer una formación para empresarios y directivos sin una adecuada fundamentación, que está directamente relacionada con la visión que se tenga del ser humano.

En este sentido, para lograr una formación empresarial con las características que he venido refiriendo sólo encuentro un fundamento adecuado: una correcta concepción de la persona. Es, por tanto, la antropología filosófica la que puede darnos razón y fundamento para construir esa concepción. Y en este punto, y es un convencimiento basado tanto en la especulación como, y mucho más, en la experiencia del trabajo de años con empresarios y directivos, mi posicionamiento es neto: la concepción de persona que permite una mejor articulación de la acción humana es la que se basa en un humanismo cristiano, de honda tradición histórica en occidente, que hunde sus raíces en la filosofía aristotélica y tomista, pero que es capaz de incorporar las aportaciones de la filosofía moderna sin renunciar a ese patrimonio y tradición histórica.

Sin ser filósofo ni pretender unos conocimientos que sin duda no tengo, mi percepción personal es que ámbitos de investigación y pensamiento como el personalismo pueden ser una buena fundamentación en la línea que apuntamos.

Como expresa el profesor Juan Manuel Burgos: “este auge cultural tanto del personalismo como del concepto de persona produjo a su vez el acercamiento a esta noción desde otras perspectivas filosóficas. Por un lado, la neoescolástica y las filosofías realistas más clásicas iniciaron un trabajo de recuperación y desarrollo de la noción de persona que, por otro lado, no les era extraña ya que pertenecía por derecho propio a su patrimonio cultural. Y también se produjo, aunque en este caso sin depender inicialmente del personalismo francés, un paso de algunos sectores de la filosofía moderna a una refundación realista de la noción de persona. Esta línea corresponde fundamentalmente a la fenomenología y va desde Husserl y Scheler a Dietrich von Hildebrand o Edith Stein”⁵.

Y concreta algo más su enfoque: “adoptamos la perspectiva fenomenológica como criterio de acercamiento a la realidad. Se trata de observar lo que existe con perspectiva abierta y sin prejuicios, aunque sí con presupuestos. La estructura ideológica fundamental está tomada del personalismo (...). Y, de la tradición clásica, además de la estructura realista fundamental con la que nos sentimos perfectamente identificados, tomamos también un conjunto inapreciable de nociones: sustancia, naturaleza, facultades, virtudes, apetitos y tendencias, etc.”⁶.

No quiero decir que esta línea filosófica sea la única que permita construir una adecuada base común compartida que permita ese humanismo cristiano, pero sí me parece que aporta elementos que la posibilitan; y sin otorgarle un valor de exclusividad, sí estimo que es especialmente útil a los efectos que pretendemos, y que está alineada con la finalidad perseguida.

A modo de conclusión

Quien haya logrado superar las deficiencias expositivas de quien escribe y haya seguido el posiblemente no del todo articulado hilo

⁵ Burgos, J. M. (2013), pp. 37-38.

⁶ Burgos, J. M. (2013), p. 38

argumental de mi exposición, tendrá una idea clara de lo que entiendo que es la formación de empresarios, su impacto y el papel que juegan las Escuelas de Negocios. Pero como desconfío de mis capacidades oratorias, permítanme finalizar esta exposición con un a modo de conclusiones de lo expuesto:

a. El empresario es un tipo de persona que desarrolla un papel clave para la sociedad, no suficientemente reconocido en muchas ocasiones.

b. Su acción propia –la creación y gobierno de la empresa– es una tarea no fácil, de índole práctica, que admite aprendizaje y mejora.

c. En la medida en que el empresario mejora en su acción –porque sus conocimientos, habilidades y actitudes se incrementan positivamente– es mejor empresario y mejor persona.

d. Mejores empresarios –es decir, mejores personas– posibilitan contar con mejores empresas, y contar con mejores empresas posibilita que la sociedad mejore.

e. La formación de empresarios es formación práctica, que tiene carácter holístico, y que abarca conocimientos, habilidades y actitudes.

f. Las Escuelas de Negocio juegan un papel fundamental en la formación de empresarios, siendo el cauce más apropiado para ello. Es importante recuperar el foco de las Escuelas de Negocio en lo que es esencial y razón de ser de su existencia.

g. La metodología del caso es, posiblemente, el vehículo mejor para la docencia a empresarios y directivos.

h. La formación empresarial debe afrontar los criterios éticos como elemento crucial en la toma de decisiones empresariales.

i. El concepto que se tenga del ser humano es el que realmente define el tipo de formación empresarial que se imparte. Una consideración de la centralidad de la persona y de su dignidad es imprescindible para una adecuada formación empresarial.

Bibliografía

(2007) “Mejores empresas, mejor sociedad”, Actas de la IV Asamblea de la Agrupación de Miembros del Instituto Internacional San Telmo, Fundación Focus Abengoa y Fundación San Telmo, Sevilla.

Gómez Osorio, Jorge Iván (2015), *La evolución de la asignatura de Business Policy en Harvard Business School*, Cuadernos Empresa y Humanismo, nº 127.

Burgos, Juan Manuel (2013), *Antropología: una guía para la existencia*, Palabra, Madrid.

Crisis económica y empresa capitalista

Miguel Alfonso Martínez-Echevarría Ortega
Universidad de Navarra

I. Introducción

1. Empresa y crisis del capitalismo

En los años treinta del siglo pasado, con ocasión de una de las frecuentes crisis de la economía capitalista, dos conocidos economistas, Schumpeter y Keynes, hicieron comentarios muy sugerentes sobre el papel que desempeña la empresa capitalista en la génesis y en las soluciones de esas crisis.

El capitalismo, según Schumpeter, se comporta como un “proceso de destrucción creadora”. Con este término quería expresar la idea de que en su interior existe un antagonismo entre la iniciativa innovadora de la empresa y la tendencia al equilibrio igualitarista, propio del mercado. Consideraba que su capacidad de emprender era un rasgo esencial de la empresa, como destructora del equilibrio y la estabilidad del mercado, pero también como la que hace posible el progreso, elemento esencial del capitalismo. Planteaba así un enfrentamiento entre la empresa y el mercado que desvela la contradicción intrínseca que reside en el concepto capitalista de progreso.

Si desde el punto de vista capitalista la sociedad es el resultado de un equilibrio homeostático¹ entre individuos que se mueven por su propio interés, no tiene nada de extraño que la empresa aparezca como una anomalía, como superación y ruptura de ese equilibrio, como fuente de impulso a un progreso que se presenta incompati-

¹ Se trata de una especie de re-encantamiento de la naturaleza, en un sentido muy similar al de Carl Schmitt, ambos opuestos al racionalismo de Weber. Ver Scheuermann, W. E. (1965).

ble con tal equilibrio. Dicho de otro modo, la empresa sigue una conducta aparentemente “no racional”, en el sentido capitalista, que, sin embargo, es la que hace posible el progreso. Todo parece indicar que no hay tal incompatibilidad, sino que la racionalidad de la empresa es mucho más rica que la angostura del concepto de racionalidad externa y funcional en la que se fundamenta el capitalismo.

Del mismo modo que para Marx, la innovación que ambos confunden con la técnica solo podía ser para Schumpeter un “regalo de los dioses”, algo irracional e inexplicable. De este modo, el empresario capitalista se convierte en algo muy parecido a un superhombre, el *Übermensch* nietzscheano, alguien situado más allá del bien y del mal, dotado de lo que Max Weber entendía por “carisma”, misteriosa fuerza de origen desconocido capaz de alejar continuamente esa especie de “final de la historia” que viene a ser el equilibrio del mercado, situación de máxima satisfacción de todos los individuos, resultado final de la aplicación exhaustiva de la racionalidad de los modernos, expresión del dominio absoluto del hombre sobre la naturaleza².

Observando la grave crisis que atravesaba la economía británica después de la primera guerra mundial, J. M. Keynes llegó a la conclusión, en cierto modo muy parecida a la de Schumpeter, de que solo la iniciativa innovadora de los empresarios, algo que también juzgaba como no racional, podía recuperar el nivel de inversión que existía antes de la guerra y relanzar el crecimiento en equilibrio, gran mito que alimenta la economía capitalista.

De acuerdo con la teoría económica dominante en aquel tiempo, los empresarios se consideraban racionales si se comportaban como “rentistas”, gentes adineradas que se mueven por una ganancia monetaria segura a muy corto plazo. Así, paradójicamente, lo que sostenía Keynes era que para que la economía británica volviera a funcionar se necesitaba un empresario “no racional”, alguien dispuesto a invertir, a arriesgar su patrimonio sin tener cer-

² Una idea de empresario que toma a su vez del concepto de carisma introducido por Max Weber. Sobre este tema se puede ver el excelente trabajo de Rieff, P. (2007).

teza de una ganancia a corto plazo. Esto era precisamente lo contrario de la política de *laissez faire* seguida por el gobierno británico, que consistía en no hacer nada hasta que el mercado creara por sí mismo las condiciones para que las inversiones volvieran a ser rentables.

Puesto que para Keynes tal empresario no racional no existía, ni en la teoría ni en la práctica, su propuesta fue confiar en el Estado, único capaz, en su opinión, de enfrentarse con la incertidumbre y el riesgo de una inversión a más largo plazo, sin que estuviera motivada por el logro de una ganancia monetaria a corto plazo. En otras palabras, para Keynes el verdadero y último empresario no era un regalo de los dioses, sino el poder “no racional” del Estado moderno, guiado por el consejo de unos superhombres, entre los que se encontraba él mismo, con una visión más perspicaz que la mayoría.

Keynes fue siempre muy pesimista respecto a la figura del empresario capitalista, al que consideraba sometido a los intereses de los “rentistas”, incapaz de tener sentido de responsabilidad social en una situación de crisis económica como la que atravesaba Gran Bretaña.

Tanto para Schumpeter como para Keynes, la marcha de la economía capitalista dependía en último término de una conducta “irracional”, ya fuese del empresario superhombre, o de unos superconsejeros del Estado, impulsados ambos por una insaciable voluntad de poder y dominio sobre una masa amorfa de individuos que solo se mueven por sus intereses más inmediatos.

Si lo “no racional” de los empresarios era, según ambos autores, lo único que podía renovar y mantener el progreso de la economía, me parece que se hace necesario resolver esa contradicción entre emprendimiento y mercado, que parece estar en el núcleo mismo de la economía capitalista. Esto es lo que me he propuesto llevar adelante en el presente trabajo.

2. La responsabilidad social de la empresa

Conviene empezar por destacar que el capitalismo es, sobre todo, una filosofía de la historia, una especie de secularización de

la teología de la historia, interesada en demostrar la posibilidad de un progreso sin referencia alguna a la esperanza cristiana. Por eso se vio obligado a elaborar algo así como una teoría científica del progreso, apoyada en la matemática y el cálculo, base y fundamento de la economía moderna.

Desde el principio el capitalismo se tropezó con la dificultad de dar tratamiento matemático a la dinámica del progreso. Eso explica que, como luego veremos, la teoría económica moderna se haya limitado a su aspecto estático, el equilibrio del mercado.

Al mismo tiempo, y por razones ideológicas, a partir de las condiciones matemáticas se ha intentado demostrar que ese equilibrio se alcanzaba por medio de una “mano invisible”, expresión metafórica de la dinámica del progreso que, aunque de momento no era susceptible de tratamiento matemático, lo sería más adelante. Algo muy importante, porque esa demostración serviría para defender uno de los dogmas fundamentales del liberalismo capitalista: que el responsable último del progreso era la dinámica del mercado que, sin necesidad de un control centralizado por encima de las decisiones de todos y cada uno de los individuos, es capaz de generar un equilibrio social, una compatibilidad en los planes de todos ellos³.

Debajo de esa dificultad matemática estaba sobre todo la ambigüedad del concepto de progreso en el que se apoyan las teorías científicas de un futuro orden social previsible. Un concepto tan vago y difuso que obliga a conjugar el determinismo, sin el cual no hay equilibrio, con la libertad para emprender propia de la acción humana.

Si la racionalidad capitalista se reduce a calcular el resultado del propio interés, la empresa, en cuanto comunidad de trabajo y propiedad, se presenta como no compatible con ese tipo de racionalidad. Ninguna empresa puede funcionar si a cada uno se le deja seguir su propio interés; necesita de una “mano visible”, de un go-

³ Esto explica que en los primeros momentos esa teoría fuera denominada “economía política”, en el sentido de que no es la política, que supone comunidad de fines, la que controla a la economía, sino que basta con que cada individuo siga su propio interés para que surja orden y progreso.

bierno que fije fines, establezca jerarquías y dé órdenes. Ante la incertidumbre, con posibilidad de aciertos y equivocaciones, es decir, cuando no está garantizado un progreso determinista, hace falta una racionalidad muy distinta a la de los modelos capitalistas de la economía.

Ante esta dificultad, la teoría económica moderna ha tratado de reducir la empresa a un individuo abstracto, un algoritmo de cálculo que, guiado por la información de los precios de mercado, permite determinar la máxima ganancia monetaria. Esta ha pasado a ser la única racionalidad posible de la empresa desde el punto de vista de la teoría capitalista del progreso o la sociedad.

La empresa en cuanto comunidad de trabajo y propiedad constituye una realidad incómoda para los capitalistas, ya que su “no racionalidad”, su capacidad de innovación y singularidad, no solo resulta imprescindible para explicar el progreso, sino que se opone frontalmente a los fundamentos individualistas de ese tipo de racionalidad⁴.

Al reducir la empresa capitalista a un individuo abstracto, no solo desaparece la comunidad, sino que ni siquiera hace falta tener en cuenta realidades tan alejadas de la racionalidad individualista como el trabajo, la propiedad, la técnica, la organización o el gobierno, que pasan a ser condiciones exógenas, supuestamente “neutrales” respecto al desempeño de la función teórica e individualista que se le asigna: acumular moneda según una regla científica.

Esta concepción tan abstracta y reduccionista de la empresa entró en crisis en las primeras décadas del siglo XX, cuando se puso de manifiesto que en la marcha y los resultados de las empresas era determinante el papel moderador de sus gobernantes, que, como se pudo comprobar, no se limitaban a tomar “decisiones matemáticas”, como suponía la teoría económica capitalista, sino que tenían que hacer frente a las crecientes responsabilidades sociales de las cada vez más grandes y complejas relaciones sociales en las que se implicaban.

⁴ Ver Martínez-Echevarría Ortega, M. A. (2015).

Como no era posible seguir ignorando la importancia de la organización social y jurídica del trabajo y la propiedad, y sus efectos sobre la sociedad, las teorías capitalistas de la empresa, en su empeño por mantener una visión individualista de la racionalidad⁵, adoptaron la forma de teorías llamadas “contractualistas”. Según estos enfoques, las complejas realidades sociales que son las empresas no serían más que el resultado de una ficción legal, un “nexo de contratos”, encaminado a un resultado de equilibrio entre los intereses de un grupo de individuos que se asociaban para perseguir su propio interés de modo más eficiente. A pesar de todo, no deja de ser un reconocimiento de las limitaciones del enfoque individualista de la empresa.

Este tipo de contractualismo sigue siendo un enfoque estático; solo tiene sentido si la empresa se entiende como un resultado final previsible o calculable, lo cual es la negación misma de la innovación y el progreso. Si se deja fuera lo existencial de la empresa se hace muy difícil explicar la creación de valor; además, el uso del dinero se hace entonces supérfluo.

Influido por el evolucionismo de Darwin y Spencer, un economista victoriano, A. Marshall, trató de superar este planteamiento estático. En su opinión la empresa no podía ser un mecanismo, sino un organismo, un sistema abierto que se adaptaba a los cambios del medio en el que se desenvolvía. Esa apertura al medio representaba un paso hacia el dinamismo del progreso; no obstante, como el motivo de adaptación seguía siendo el logro de la máxima cantidad de moneda, la propuesta de Marshall no fue más que un modo de expresar, en términos de la biología evolucionista, la vieja idea de que la prosecución más eficiente del interés individual conducía de modo inexorable al progreso en equilibrio social. Por lo demás, desde ese enfoque biologicista, la empresa seguía siendo algo pasivo y reactivo, condicionada desde fuera por el mecanismo de los precios al que se la supone totalmente ajena.

⁵ Ver Bratton, W. W. (1989).

En los años sesenta del siglo pasado, en los Estados Unidos, donde era patente el creciente peso político y social de las grandes empresas capitalistas, se planteó un interesante debate sobre la responsabilidad social de ese tipo de empresas.

El debate vino impulsado por la creciente e inevitable tensión entre los intereses individualistas y monetarios de los accionistas, supuestos propietarios de las empresas, y la visión más amplia de los equipos directivos que estaban al frente de esas empresas. El núcleo del debate puede resumirse en la siguiente pregunta: ¿las empresas debían guiarse por la supuesta sabiduría oculta de la “mano invisible”⁶ del mercado o hacía falta la prudencia de la “mano visible”⁷ de un gobierno corporativo? No era poco lo que estaba en juego.

En un famoso artículo publicado en el *New York Times Magazine* en el año 1970, Milton Friedman sostuvo que se trataba de un falso dilema. En su opinión la única responsabilidad social por parte del *management*, la mejor contribución que la empresa podía prestar a la sociedad, era “crear valor para sus accionistas”, lo cual quiere decir ganancias monetarias⁸.

Sostenía Friedman que la complejidad de la sociedad moderna era tan grande y cambiante que era más racional confiar en la sabiduría oculta de la mano “invisible del mercado” que adoptar, como diría Hayek, la “fatal arrogancia” de considerar que la limitada prudencia humana podía actuar en favor de la sociedad.

Esta solución supone una concepción mítica del orden, tanto natural como social, patente en la llamada corriente neoliberal del capitalismo y que, en último término, tiene mucho que ver con la crítica de Carl Schmitt a la concepción de la ley en el Estado moderno⁹.

6 Un buen resumen de lo que se pensaba en los Estados Unidos sobre el tema puede verse en Allen, T. W. (1992).

7 Ver Chandler, A. (1977).

8 Para Friedman, como para Hayek, el gobierno en general, y el democrático en particular, resultaban incompatibles con la concepción capitalista de la libertad.

9 Ver Scheuerman, W. E. (1965).

Desde el punto de vista de los capitalistas neoliberales, el orden social constituye una tarea demasiado grande para la capacidad intelectual y operativa de los individuos. La única racionalidad posible del individuo moderno es la que se limita a las decisiones que atañen a sus intereses inmediatos. El bienestar de la sociedad en su conjunto hay que dejarlo a la sabiduría escondida de una supuesta “mano invisible”.

Sostienen los neoliberales que todos aquellos que argumentan a favor de la responsabilidad social de la empresa encubren intenciones ajenas a los fines de la empresa capitalista, lo que consideran un modo lamentable de impedir el buen funcionamiento del mercado, que consideran elemento esencial para el progreso de la sociedad.

La tesis de Friedman ha triunfado completamente, de modo especial en las llamadas escuelas de negocios¹⁰. Las razones de este triunfo son complejas y convendría examinarlas con detenimiento. En cualquier caso son de carácter ideológico, como es fácil de comprobar.

Una postura como la defendida por Friedman dejaba toda la responsabilidad social en manos del Estado¹¹ que, como tendremos ocasión de ver, contribuyó decisiva e interesadamente a la despolitización de la empresa, o lo que es lo mismo, a la estatalización encubierta no solo de la empresa, sino de toda la sociedad.

Sostener que el objetivo de la empresa es puramente individualista y monetario, al tiempo que se niega la responsabilidad social de los que la gobiernan, es confundir la ganancia de dinero con la creación de valor. Conviene por tanto aclarar qué es una empresa y de qué modo puede contribuir al progreso.

—
10 Esta afirmación puede parecer muy tajante. Aunque reconozco que hay escuelas de negocios que no comparten esa idea, a lo largo de sus enseñanzas la sostienen en su modo práctico de enfocar los negocios. Un ejemplo entre muchos es el conocido libro de Collins, J. C. y Porras, J. L. (1994), que por un lado rechaza y por otro confirma. En mi opinión, eso se debe a la estructura legal de la empresa capitalista.

11 Para ver más sobre la ideología liberal se puede consultar Mirowski, P. (2013); Mirowski, P. y Plehwe, D. (2009); y Manent, P. (1990).

II. Con anterioridad al capitalismo

1. Paganismo y progreso

Como acabamos de ver, el concepto moderno de progreso, por un lado, supone un resultado final de plena satisfacción de los individuos y, por otro, requiere de una continua insatisfacción con lo logrado. Bajo esta aparente contradicción se pone de relieve que el progreso tiene que ser sin término, lo cual no resulta fácil de explicar desde un planteamiento inmanentista donde todo tiene término.

Desde el enfoque capitalista, la empresa es un mecanismo que tiende a un resultado medible, donde no cabe novedad alguna, por lo que se niega la posibilidad de emprendimiento, de encaminarse hacia lo que todavía no se conoce suficientemente bien. Por otro lado, el logro de un máximo monetario no puede ser el motivo del emprendimiento, sino un índice de “racionalidad”, de que se ha alcanzado el resultado final de equilibrio¹².

Conviene por tanto superar el concepto capitalista de empresa, para lo cual hay que prestar atención no al resultado externo, lo que queda fuera, sino a la acción de emprender, algo que surge en lo más hondo de la persona y que, en la medida en que toma cuerpo o se comparte con otras personas, da lugar a esa realidad que se llama empresa.

En este sentido me parece muy sugerente la definición de empresa que hace Sebastián de Covarrubias en *El tesoro de la lengua castellana o española* publicado en 1611: “determinarse a tratar algún negocio arduo y dificultoso, del verbo latino aprehendere, porque se le pone aquel intento en la cabeza y procura ejecutarlo. Y de allí se dijo empresa el tal acontecimiento. Y porque los caballeros andantes acostumbraban pintar en sus escudos, reclamar en sus so-

¹² Algo parecido a decir que el objetivo de llenar un depósito es maximizar la cantidad de líquido que cabe en su interior. En cualquier caso el dinero no se desea por sí mismo, sino por lo que se puede lograr con él, luego esto último sería la finalidad, no de la empresa, sino de sus dueños. La finalidad de la empresa es siempre algo concreto y realizable, aquí y ahora.

brevestes, estos designios y sus particulares intentos, se llamaron empresas; y también los capitanes en sus estandartes cuando iban a alguna conquista. De manera que empresa es cierto símbolo o figura enigmática hecha con particular fin, enderezada a conseguir lo que se va a pretender y conquistar o mostrar su valor y ánimo. La mejor empresa de cuantas ha habido y habrá fue la de Constantino Magno, de la Cruz con la letra: *In hoc signo vincam*".

La acción de emprender es algo propio del hombre, hasta tal punto que este puede ser definido como "el animal que emprende"¹³, el único que nunca está satisfecho con lo que es y conoce, que busca mejorar el mundo que le rodea. Esto pone de manifiesto que es también el único animal que vive en el tiempo, que se proyecta más allá de lo sensible, que tiene futuro o, dicho de otra manera, que es libre, que tiene esperanza. Los otros animales ni emprenden, ni trabajan, ni pueden ser propietarios, pues ni viven en el tiempo, ni son libres, ya que no tienen la capacidad de conocer, de ir más allá de la inmediatez de lo sensible.

El hombre vive en la naturaleza, pero con la mediación de su acto de emprender, que da lugar a lo que llamamos cultura, sin la cual ni siquiera su condición animal resultaría viable. Ha sido creado para progresar, para ser más de lo que es en cada momento.

Emprender es ponerse en camino hacia un mundo que está más allá y se espera mejor que el presente, para lo que hace falta enfrentarse con lo arduo y dificultoso. Si se tiene éxito, puede decirse "ha valido la pena". Expresión que es exactamente lo mismo que decir: "hemos creado valor".

Emprender, ponerse en camino, resulta arduo y dificultoso, porque hay que abandonar o sacrificar lo que ya se tiene por algo que no se tiene seguridad de conseguir. No es posible emprender más que desde dentro de una cultura, una comunidad y una tradición, dentro de la cual hay algo que permite superarla, modificando –para bien o para mal– costumbres y modos de pensar. Esta realidad de

¹³ En el Génesis 2, 15 se dice que Dios puso al hombre "en el jardín de Edén para que lo labrase y cuidase" (*Ut operaretur et custodiret illum*), y en Job 5, 7, de modo metafórico y poético, se contrasta lo arduo del emprender y trabajar humano –que se proyecta más allá del presente– con lo instantáneo e intrascendente del acontecer natural.

algún modo se trasluce en la frase de Schumpeter de que la “economía capitalista es un proceso de destrucción creadora”, que toma de Max Weber y que se corresponde con una confusa interpretación de este último sobre el sentido de la tradición, el carisma y el progreso.

En definitiva, emprender significa tener la confianza –no la seguridad– de crear valor, de salir de una situación presente buena para encaminarse a otra supuestamente mejor. Para eso se requiere dinero, símbolo de compromisos futuros, deuda compartida, imprescindible para proyectar valor presente en el valor futuro. Una proyección que supone renunciar al valor presente en la confianza de que se obtendrá un valor futuro mayor.

Constituye una visión parcial y muy deformada sostener, como hace el capitalismo, que el objetivo de la empresa es aumentar la cantidad de dinero. El objetivo de la empresa es emprender, aumentar valor, mejorar lo presente; y para ello requiere dinero, es decir, apoyo y confianza de la comunidad en la que se desenvuelve. El dinero es siempre un préstamo que se recibe de la comunidad y que hay que devolver en forma de incremento de valor, de mejora para la comunidad, algo que, por otro, lado nunca se puede dar por seguro.

El concepto de empresa capitalista surge en el seno de una visión inmanente y estática del progreso, entendido como producto humano. Esto lleva a un tipo de racionalidad que solo puede ser cálculo de lo previsible, donde el valor pierde su interioridad humana y queda reducido a su exterioridad sensible, la medible de modo cuantitativo, lo que explica la confusión del valor con el dinero. Por contraste, en una visión no inmanente y dinámica del progreso, donde caben la incertidumbre, el éxito y el fracaso, donde lo importante es el crecimiento humano, no es posible confundir la creación de valor con la acumulación de dinero, ni se puede dar por supuesto que todo aumento de moneda es señal inequívoca de progreso, de un aumento de satisfacción de un conjunto de individuos. El progreso nunca puede alcanzar su plenitud en un marco intramundano de inmanencia cerrada, pues emprender requiere un tipo de racionalidad abierta que solo tiene sentido si hay esperanza, con-

cepto unido al sentido cristiano de la libertad y el pecado. En otras palabras, una plenitud que no puede ser alcanzada por el hombre por sí solo, sino que necesita la apertura a Dios. Fuera del cristianismo el progreso se transforma en otra cosa, pues no puede ir más allá de las posibilidades humanas, las cuales siempre tienen un límite, por muy lejos que se vayan desplazando. En cualquier caso ese límite es, para cada hombre, su propia muerte, como ya conocían muy bien los viejos paganos.

El origen de la racionalidad moderna hunde sus raíces en una extraña secularización de la idea cristiana de progreso, en la extraña creencia de que el hombre tiene un fin natural que puede ser alcanzado con sus propias fuerzas y dentro del tiempo. Algo que no solo es una profanación de la idea cristiana sino una contradicción, pues lo propio del progreso es avanzar en el reconocimiento de un don que está dado desde el principio. En otras palabras, el progreso no es producto del ingenio humano, en cuyo caso –en cuanto producto– tiene que ser previsible o “desfuturizable”, con lo que se niega la posibilidad de avanzar hacia lo infinito, esencia del progreso humano, fundamento último de todo emprender.

En el mundo pagano, donde no existía la idea de creación, el cosmos no tenía principio ni fin, no había esperanza, todo estaba sometido a la ceguera del *Fatos* o Fortuna, con un tiempo que solo podía ser circular, un eterno retorno al mismo lugar de partida. En ese mundo, el emprendimiento, por ser algo esencial al hombre, no podía dejar de intentarse, pero se consideraba una pasión inútil, o todavía peor, un sublevarse estéril contra las fuerzas ciegas del destino. En ningún caso llevaría a crear valor, ya que no cabía ni lo mejor ni lo peor, solo sucedería el designio inescrutable de los dioses. Se entiende el miedo y el desprecio del mundo antiguo por todo lo relacionado con el emprendimiento, el trabajo y la producción.

Para un pagano el emprendimiento, el deseo, estaba mal visto; era ir más allá de lo permitido por los dioses, lo establecido desde el principio, lo que debía mantenerse sin intentar cambiarlo. Se trataba de una cultura de conservación, de fe ciega en la santidad de la naturaleza, la costumbre y la ley. Es muy significativo que los antiguos considerasen héroes míticos a los descubridores del fuego, de

la ganadería, de la agricultura, etc., pero que al mismo tiempo estos fuesen justamente castigados por los dioses por haber intentado apoderarse de lo que no les pertenecía.

2. Economía y crematística

La aparición de la filosofía griega supuso una sublevación contra la fe ciega de la religión pagana, un rechazo a una vida volcada hacia un pasado mítico inaccesible, donde el futuro solo era de los dioses. Su gran descubrimiento fue que al hombre se le había concedido la capacidad de conocer, de acceder a las ideas, a lo que está por encima de los cambios sensibles, de llegar a lo que permanece siempre igual y de modo necesario, y se manifiesta en el ser de las cosas.

El mundo no debía fundarse, por tanto, en la fe ciega en un pasado mítico sino en el presente, en lo actual, en lo que puede justificarse mediante un discurso racional. No obstante, como también desde el punto de vista de la filosofía el cosmos existía desde siempre, el tiempo solo podía entenderse como circular, sin posibilidad de un mundo mejor, de una superación del cosmos presente.

Con la filosofía apareció una nueva visión del mundo, basada en el *logos*, fundamento de la dignidad humana, pero solo podía poner su atención en el presente, en la esencia o fundamento de las cosas naturales; esto propició el desarrollo de una metafísica esencialmente correcta pero limitada, ya que dejaba fuera el sentido del progreso humano¹⁴. Todo lo que tuviese que ver con el futuro, con el emprendimiento humano, carecía de sentido, era adentrarse en los futuribles, dominio propio de los dioses, donde los hombres no debían entrometerse¹⁵.

Con el acto de conocer el hombre alcanza lo que está más allá del devenir de la naturaleza, de la contemplación de las ideas, y puede liberarse de la oscuridad de un pasado mítico. Pero la filoso-

14 Para este tema ver Polo, L. (1993), pp. 149 y ss.

15 Esto explica el deficiente desarrollo de la antropología en el seno de la filosofía griega. El hombre estaba como atrapado en la naturaleza, sin posibilidad de ir más allá de ese límite cósmico.

fía seguía sin explicar por qué el hombre tendía a ir más allá de sí mismo, a emprender con la esperanza de algo mejor que lo presente. La esperanza de un futuro mejor se situaba más allá de las posibilidades del *logos* humano.

Si, de acuerdo con la filosofía, lo más digno del hombre era el acto conocer, algo que le situaba por encima de los animales, su vida debería dedicarse a contemplar las ideas, lo que permanece para siempre y está más allá de la siempre cambiante naturaleza. Pero algo impedía ese ansiado modo de vida contemplativa; se sentía vitalmente impulsado a emprender, único modo de satisfacer las demandas de su humanidad. Se veía urgido a inventar sus propios modos de vida, a interpretar y modificar su entorno, pues no podía vivir en un medio simplemente natural, como sucedía con los otros animales.

Esta aparente subordinación de la contemplación al emprender y trabajar diario constituía para el hombre antiguo algo difícil de entender. En un cosmos donde el tiempo era circular, donde todo estaba sometido a la causalidad, la producción humana no tenía sentido: siempre acabaría por imponerse la dinámica del cosmos, donde nada nuevo es posible, donde impera el eterno retorno. Así, el emprendimiento y el trabajo solo podían ser un castigo de los dioses, algo que impedía al hombre su verdadera vida, la dedicada a la contemplación. Al hombre antiguo no le quedaba más remedio que aprender a vivir sin esperanza y sin miedo.

Conforme con esta antropología, la filosofía política de Platón y Aristóteles se propuso organizar la vida en común de modo que los mejores y más capaces pudieran dedicarse a la contemplación. Pero eso exigía que muchos otros tuvieran que dedicarse a trabajar, tarea de esclavos, algo muy próximo a la vida animal. La gran tentación del mundo antiguo fue el gnosticismo, la convicción de que solo mediante el acto de conocer se podía huir del cerramiento en un cosmos inmortal regido por la circularidad de un eterno retorno.

De todas maneras, aunque resultara inexplicable, no se podía negar la presencia de lo que ahora llamaríamos cultura, una lenta pero continua mejora de las condiciones de vida, a la que acompañaba una nueva visión del mundo y unos nuevos modos de condu-

cirse. La misma filosofía, surgida en el seno de esa empresa humana por excelencia que es la ciudad, la amistad cívica, era la prueba más evidente de la presencia del progreso¹⁶.

Consciente del problema Aristóteles se propuso estudiar el sentido del emprendimiento humano desde un punto de vista empírico, observando lo que sucedía a su alrededor¹⁷. Eso le llevaría a distinguir entre economía y crematística¹⁸. La primera, modo de emprender de una familia aislada, daba lugar al mantenimiento del hogar. La segunda, modo de emprender de unas familias en común, daba lugar al crecimiento de la ciudad.

Lo que ahora llamamos progreso se apreciaba de modo especial con la crematística, pues permitía una creación de valor y una mejora de las condiciones de vida que no eran posibles en el seno de la economía. La crematística era un modo de emprender mucho más complejo, pues requería de una comunidad de familias que se apoyaban en el intercambio y en el desarrollo de las técnicas. Eso daba lugar a una concepción más humana del trabajo y de la propiedad; un sentido de la vida humana más amplio y profundo que el simple acto de contemplar en soledad. Aunque –ciertamente– el acto de conocer es el fundamento de la dignidad humana, no puede desarrollarse más que en el seno de una comunidad, donde la vida humana se abre al progreso.

El paso de la familia a la ciudad no hubiera sido posible sin la crematística, sin ese impulso humano a emprender, sin ese continuo empeño por mejorar los modos de vida en común. Lo que desconcertaba a Aristóteles era que en un mundo cerrado y circular el hombre estuviera dotado de la capacidad de crear una riqueza des-

¹⁶ No hay que olvidar que la filosofía griega se inicia con la aparición de las primeras ciudades, y que tanto Platón como Aristóteles fueron muy conscientes de los cambios en las costumbres y modos de pensar. No era lo mismo el mundo de Homero que el mundo de la Atenas en la que ambos vivieron. Ver Jaeger, W. (1996).

¹⁷ Conviene recordar que tanto Platón como Aristóteles vivieron en un tiempo muy próximo al momento histórico en el que se produjo la transición desde el antiguo régimen de familias extensas y autosuficientes –el mundo homérico– al nuevo régimen de ciudades, con una mayor cultura y un mejor bienestar material.

¹⁸ *Pol I* 1253b, 1256a, 1257a, 1257b, 1258a.

tinada a desaparecer en un eterno retorno. ¿Por qué el hombre había sido dotado de esa capacidad de crear valor y enriquecerse?

La crematística supuso la apertura a un horizonte de posibilidades humanas, como el descubrimiento del uso en común de la propiedad, así como una descentralización o “desesclavización” del trabajo. La ciudad se hizo posible con la aparición de las familias de molineros, herreros, etc., que, mediante el intercambio y la confianza mutua, se hacían dependientes las unas de las otras, con el resultado de una vida mucho más humana, con más posibilidades de crecimiento para todos.

Sin la revelación cristiana del misterio de la Creación era imposible que los filósofos griegos pudieran enfrentar la idea de progreso. Como dice D’Ors¹⁹, por ser algo radicalmente cristiano puede “caer en profanación”²⁰, como ocurriría con la llegada de la modernidad.

3. El desarrollo de la vida civil: obligaciones y contratos

La cultura romana no estaba orientada a la filosofía, al estudio de la esencia de las cosas, sino a resolver los problemas de las relaciones humanas en el seno de las familias y de la ciudad, como los relacionados con las herencias, los contratos de compra y venta, etc. Se trataba de evitar que la vida en la ciudad se convirtiera en una guerra de todos contra todos. Este saber práctico daría lugar a la jurisprudencia y el derecho.

El jurisprudente constituía una figura central en la cultura romana. Era alguien al que, de común acuerdo y confiando en su autoridad, se acudía para que encontrara la mejor solución a los conflictos entre personas, con ocasión del aprovechamiento de las cosas. Su tarea consistía en decir “lo justo”, lo propio de cada uno, lo que hacía posible que los emprendimientos no se destruyeran unos a los otros.

—
19 D’Ors, A. (1970).

20 Según una copla popular: “El progreso es tan cristiano que al valerte de él sin Cristo, tenlo ya por profano”.

Se trataba de examinar y determinar²¹ la responsabilidad, los derechos y los deberes de quien se había comprometido mediante una declaración de voluntad, respaldada por su patrimonio y su trabajo, a llevar adelante una determinada conducta.

En principio el derecho romano era solo para el ciudadano, no un simple hombre, sino una persona²², el *pater familias*, alguien a quien se le reconocía capacidad para actuar, para reclamar y defender las consecuencias de sus actos o emprendimientos. Pero, como en muchas ocasiones, para llevar adelante determinados emprendimientos las personas se asociaban de modo estable, el derecho romano reconoció personalidad jurídica a ese tipo de asociaciones que podían actuar como si fueran una persona humana, aunque siempre a través de su representante legítimo, que necesariamente tenía que ser una o varias personas humanas.

Se otorgó ese reconocimiento a dos clases de asociaciones²³: la *societas* y la *universitas*. La primera, establecida por relación contractual entre sus miembros, no era propietaria de sus activos, que pertenecían a los socios según lo acordado entre ellos. La segunda, surgida de relaciones consuetudinarias de amistad, mutuo amparo y confianza²⁴, era propietaria de sus activos y podía responder de sí misma, con unos derechos y obligaciones distintos a los de sus miembros²⁵. Un ejemplo clásico de *universitas* fueron los *collegia*, probablemente la forma más antigua de lo que ahora llamamos persona moral o jurídica²⁶.

La idea de una existencia colectiva²⁷, de un grupo que trasciende la existencia física de cada una de las personas que lo componen,

21 Ver D'Ors, A. (1999).

22 La palabra latina *caput*, de donde procede capitalismo, equivale a *homo*, un individuo de naturaleza racional, no integrado en ninguna comunidad. Para los romanos el origen y fundamento de la ciudad no era el individuo, sino la persona; solo sobre ella se amarran las relaciones que dan consistencia a la vida ciudadana. Sobre un mismo individuo se pueden constituir diversas relaciones o personalidades, la de hijo, la de padre, la de ciudadano y todas las demás que se pueden imaginar.

23 Scruton, R. y Finnis, J. (1989).

24 Ver la famosa *Historia de Roma* de Theodor Mommsen.

25 Ver Scruton, R. y Finnis, J. (1989), p. 242.

26 Desde el punto de vista jurídico la empresa capitalista tiene apariencia de *universitas*, aunque en cuanto asociación para la ganancia monetaria se parezca más a la *societas*.

27 Ver D'Ors, A. (1979).

surgió como conciencia espontánea de la *maiestas populi romani*, pues es propio de la grandiosidad de la *maiestas* no estar sometida a la condición mortal, como corresponde a lo que de algún modo se considera divino. Precisamente por eso, los reyes acabaron por recabar ese título para sí, pues encarnaban algo –la “corona”– que trasciende a una vida mortal.

A partir de la grandiosidad y dignidad del pueblo romano –de la *urbs*, un conjunto de ciudadanos no limitados a un territorio, como sucedía en la *polis* griega– vino a reconocerse, por analogía, entidad colectiva a las ciudades que reproducían como en miniatura esa *maiestas*. En consideración, por tanto, a la actividad pública que desempeñaban, se vino a reconocer algo similar a los *collegia* de culto, profesionales o asistenciales.

Para los jueces, lo justo estaba como oculto en los hechos mismos que habían dado lugar al conflicto y, para descubrirlo, no se necesitaba de una sabiduría o conocimiento por sus causas últimas, sino de la virtud de la prudencia, un saber mejorable, pues tiene que ver con el mejor conocimiento del desenvolverse de la acción humana. Cuando un juez sentenciaba, lo justo no debía entenderse como la solución exacta y única a un problema lógico, sino a un conflicto concreto; por tanto, se trataba de lo más conveniente para las circunstancias de ese caso concreto. Una solución a la que había llegado estudiando y teniendo en cuenta los hechos, y el modo en que otros jueces habían procedido en casos análogos.

Al juez romano no le preocupaba saber si era posible o no la existencia de un mundo mejor, sino rectificar lo que en cada caso se había torcido en la convivencia civil. Precisamente por eso, la ley no era para los romanos un conjunto de reglas que definen un orden absoluto y perfecto, un mundo en el que no cabe la mejora, sino lo que para cada “caso” había sentenciado un juez, de acuerdo con una larga tradición de jurisprudencia.

Esta precedencia de los “casos” sobre las “leyes”, de lo particular sobre lo general, pone de manifiesto que los romanos no buscaban establecer una filosofía política, como hicieron los griegos, sino aprender a gobernar, a resolver los conflictos concretos que se plan-

tean en el seno de una sociedad urbana con ocasión del ímpetu humano por emprender y mejorar.

El derecho romano no pretendía establecer si una *societas*, orientada al comercio, tenía sentido en un mundo sin esperanza, como el pagano, sino determinar si una concreta transacción comercial era justa o no, si perjudicaba a una de las partes en conflicto o no. Puede decirse que se trataba de una postura escéptica pero profundamente realista, ya que buscaba hacer posible la libertad compartida, dar salida a los emprendimientos de los hombres.

Mientras la filosofía suele ser reflexión que una mente puede llevar a cabo en soledad, el derecho requiere no solo del concurso de las partes implicadas, que ayudan a establecer los hechos, lo constitutivo de cada “caso”, sino también de unos principios de derecho establecidos a través de una larga tradición de jurisprudencia sobre casos análogos.

El estudio de “casos”, el modo en que se establecían los hechos, en culturas distintas, permitió a los juristas romanos descubrir lo que llamaron *ius gens*, o conjunto de principios generales comunes a todas las culturas, que ayudaban a descubrir lo justo en cada caso.

Por todo lo dicho, estoy convencido de que un enfoque existencial de la convivencia civil como el del derecho romano constituye una excelente vía para aclarar el sentido del trabajo humano y la verdadera naturaleza de lo que llamamos una empresa.

III. Los orígenes del capitalismo

1. Cristianismo y progreso

Con la llegada del cristianismo apareció la esperanza en el mundo, un futuro más allá de la muerte, donde el hombre, en Cristo, alcanzaba la plenitud de su ser. Surgía así la idea cristiana de progreso, según la cual la plenitud de la perfección humana es un don de Dios que se realiza más allá de la historia. Para esa plenitud Dios quiere contar con la libertad humana, con el resultado histórico de las obras buenas y malas de todos los hombres. Hay una mis-

teriosa continuidad entre la vida en este mundo y la del futuro, razón por la que la plenitud humana solo puede darse al final de la historia, respetando la libertad de todos los hombres. La esperanza cristiana proporciona sentido y finalidad a la capacidad humana de emprender y crear valor, pero deja sin desentrañar el sentido final de la historia, que sigue estando más allá del *logos* humano²⁸.

Siguiendo el ejemplo de Cristo, las obras de misericordia, espirituales y corporales, el servicio a los más pobres y desamparados, se convirtieron en la gran empresa cristiana. La Iglesia estableció e inspiró multitud de instituciones orientadas a este fin. Quedaba abierta la posibilidad de trabajar por un mundo mejor, fundado en el trabajo, pero sobre todo en la misericordia de Dios; parecía así, por primera vez, que la idea de progreso no culminaba en una sociedad perfecta dentro de la historia, sino que remitía a la acción poderosa de Dios, que quería contar con la libertad humana, con el desenvolverse de la historia. El emprendimiento y las obras humanas quedaban así orientadas a hacer posible el bien espiritual y corporal de las sucesivas generaciones.

El derecho canónico, síntesis de teología cristiana y derecho romano, recurriría al concepto de persona jurídica²⁹, heredado de los romanos, como un modo de dar estabilidad y continuidad a esa gran empresa cristiana, resultado del trabajo y propiedad de una comunidad, que permanecía más allá de la vida de las personas físicas.

El edificio de la iglesia, el lugar del cementerio, los terrenos de una parroquia, etc. eran propiedad y trabajo de la comunidad parroquial, formada tanto por los vivos como por los difuntos e, incluso, por los que fueran naciendo. Fue, por tanto, el impulso de la piedad y la caridad cristianas lo que dio nueva vitalidad a muchos emprendimientos, como parroquias, monasterios, cofradías, hospitales, universidades, etc., a las que se les asignaba personalidad jurídica como un modo de hacer partícipes en el trabajo y la propiedad a las generaciones sucesivas.

²⁸ Hay que dar por tanto razón a los filósofos griegos, para quienes no era posible una filosofía de la historia. Solo cabe una teología de la historia, o más bien una economía de la historia, en el sentido de Gregorio de Nisa. Ver Pelikan, J. (1993).

²⁹ Ver la introducción de F. W. Maitland en Gierke, O. von (1995).

Es muy significativo que para los canonistas la *universitas*, que busca un bien común, fuese considerada persona jurídica, mientras que la *societas*, que busca un interés mutuo, era un simple nombre colectivo para los *socii*³⁰.

Debajo de esta renovación del concepto jurídico de persona subyacía una profunda antropología. Todo emprendimiento humano, apoyado y expresado en la organización de la propiedad y el trabajo, era primariamente comunal y secundariamente personal, lo cual se manifiesta en forma de corporación, toma un *corpus*, una organización que perdura más allá de la vida de las personas humanas que la pusieron en marcha.

En este sentido las empresas de todo tipo vienen a ser prolongación y permanencia de emprendimientos a lo largo de la historia. Constituyen una cierta corporación o personalización de la acción de todos los que la han impulsado y mantenido con su trabajo y sus renovados emprendimientos. Un medio de institucionalizar relaciones personales más allá del límite temporal de la vida de cada uno.

Es interesante destacar que para que un emprendimiento humano se prolongue en el tiempo, para que se personalice, tiene que tomar un *corpus*, una organización del trabajo y propiedad, manifestación visible de un espíritu compartido, de un fin común. Sin corporación no hay persona jurídica, del mismo modo que sin cuerpo no hay persona humana, ya que solo así es posible la responsabilidad o manifestación tangible de voluntad que se abre a la cooperación de los demás y se puede mantener más allá del tiempo.

La persona jurídica no tiene sentido separada de las personas humanas que la sustentan y le dan cuerpo y vida comprometiendo su trabajo y su propiedad. Por otro lado, una corporación respalda hace presente una personalidad común y más amplia que la humana, cuya finalidad es servir de cauce para potenciar la personalidad de las personas humanas comprometidas con una empresa concreta a lo largo del tiempo.

³⁰ Ver Maitland en la introducción a Gierke, O. von (1995).

Afectos o pasiones de las personas humanas, como el miedo, el resentimiento, la gratitud, el amor o el odio, influyen y dejan rastro en las corporaciones o personas jurídicas. Estas últimas no pueden, por ejemplo, enamorarse unas de otras, cosa que sí pueden hacer las personas humanas, lo cual puede repercutir positiva o negativamente en la estabilidad de una corporación. Entre ambos tipos de personas hay una responsabilidad que va más allá de lo estrictamente jurídico.

No se olvide que lo jurídico no apunta al logro de la perfección de la persona, sino a resolver aquellos conflictos que perjudican a la dignidad de la persona. Dicho de otro modo, no toda corporación tiene que ser persona jurídica, ni toda persona jurídica agota la totalidad de la corporación que trata de reconocer y proteger.

La gran intuición del derecho romano, asumida por el derecho canónico, fue que las relaciones entre personas libres e iguales puede dar lugar a cuasi personas, entes morales capaces de voluntad común, que merecen reconocimiento y protección legal. Estos entes se pueden considerar libres y responsables, son capaces de tener derechos y obligaciones, y pueden dotarse de leyes para su propio gobierno. Aparecieron así unos seres históricos, en principio inmortales, que podían florecer o declinar con las grandezas o miserias de los hombres que en cada momento las han llevado adelante.

2. La aparición del individualismo

En el siglo XIII se recibió en Europa, a través de los comentaristas árabes, la obra filosófica completa de Aristóteles. Junto a la admiración por la capacidad de penetración del *logos* humano, volvía a aparecer la visión de un cosmos cerrado y sin creación, donde el tiempo era circular, donde no había esperanza ni posibilidad de progreso. Un mundo en el que el hombre no parecía tener mucho sentido ya que se le negaba la posibilidad de emprender y progresar.

Esto contrastaba fuertemente con la visión cristiana del mundo –con un comienzo y un final– donde el hombre, unido a Cristo, ocupaba el centro y era llamado al progreso a través del trabajo y el cui-

dado de la naturaleza. Un mundo donde verdad y libertad se impulsan mutuamente, donde se hace necesario poner en obra la capacidad de emprender, caminar hacia un futuro humano pleno que, con la ayuda de Dios, tendrá su cumplimiento más allá de la historia, pero sin que eso implique una ruptura con la historia, con lo libremente realizado por los hombres en este mundo.

¿Cómo hacer compatible el impresionante desarrollo de la filosofía pagana con la vocación del hombre al trabajo y la producción, al dominio del mundo, a la transformación de su entorno? En otras palabras ¿cómo introducir el progreso cristiano en la filosofía griega?

Desgraciadamente este apasionante reto no sería planteado en términos antropológicos, sino en el marco de una cuestión teológica, muy alejada de las posibilidades del progreso: ¿era la metafísica greco-árabe, su visión del cosmos, compatible con la fe cristiana en la omnipotencia de Dios?

Según hemos visto, para esa metafísica el cosmos existía desde siempre y duraba para siempre, sometido además a una causalidad universal y necesaria. ¿No quedaba entonces la omnipotencia de Dios atrapada en un mundo sometido a necesidad?

Para dar solución a ese falso, o mal planteado, problema teológico se procedería a lo que Ludger Honnefelder³¹ ha llamado “segundo comienzo de la metafísica”. Esto, que sería sobre todo obra de Duns Scoto, consistiría en restarle entidad a la naturaleza –de modo especial a la materia– para hacer perder fuerza a la necesidad imperante en el cosmos griego³².

Con este nuevo enfoque la metafísica dejaría de prestar atención a las cosas, tal como actualmente son, para volcarse en las cosas tal como podían haber sido, si Dios lo hubiera querido. Aparece así una metafísica idealista o racionalista, centrada más en las modalidades del ser que en el ser de las cosas, algo más propio de una teoría de los mundos posibles.

³¹ Sobre esta nueva metafísica ver Honnefelder, L. (2002).

³² Esto también llevaba consigo un debilitamiento de la capacidad de penetración del *logos* humano a la hora de acceder al conocimiento de las cosas tal como son. Un debilitamiento que se haría patente en la filosofía de Kant.

Además de este rechazo de la filosofía aristotélica, llevado a cabo por lo que se podría llamar una teología espiritualista, también se produciría un rechazo de la antropología de Aristóteles, sobre todo de la imposibilidad del progreso y la superación humana, y de situar la contemplación como centro de la vida humana digna. Actitud antropológica que tanto Martín Lutero como Francis Bacon consideraban estéril y lasciva.

Según Aristóteles, la contingencia e individualidad de las cosas se explicaban como confluencia de movimientos necesarios que se limitan unos a otros. De una misma clase de semilla –por ejemplo– podían surgir árboles distintos según la confluencia de dinámicas tan distintas como la fertilidad del suelo, la cantidad de lluvia, el calor, la radiación solar, la localización, etc.

Antes de seguir conviene advertir que la producción, resultado del emprendimiento humano, no es lo mismo que la causalidad, pues mientras que en esta última el efecto está en la causa, el producto tiene que ver con la libertad humana. Pero, por otro lado, la producción no es posible sin la causalidad de la naturaleza. Luego la contingencia, tal como la entendía Aristóteles, en principio no tiene por qué ser incompatible con la libertad humana y la producción.

Para la nueva metafísica la contingencia e individualidad de las cosas se explicaba desde la esencia de cada una de ellas –lo único accesible al conocimiento humano– sin recurrir a la materia y dinámica del cosmos, como hacía Aristóteles. En otras palabras la contingencia, individualidad o singularidad de cada cosa residía en su esencia y no en su existencia³³.

Según este nuevo modo de pensar, todo lo singular y concreto habría sido pensado por Dios desde el principio como posible, pero solo en cada instante decidía Dios lo que debía existir realmente.

En tal caso, ¿lo pensado como posible recibía su existencia de modo necesario o de modo contingente? Puesto que todo proviene de la causa primera, la existencia de lo posible tenía que venir de

³³ En consecuencia, también la necesidad residía en la esencia de una cosa, como si hubiera algo por lo que necesariamente tiene que llegar a ser.

una potencia libre de la causa primera; más en concreto de la voluntad. Una respuesta en la que la voluntad de Dios quedaba enfrentada a su sabiduría.

Aparte de esta oposición entre la voluntad y la sabiduría divina, en el plano de la metafísica, la causalidad, la estructura dinámica del cosmos, se convertía en un auténtico enigma, algo impenetrable para la razón humana.

En cualquier caso sería en el plano de la antropología donde los efectos de esta nueva metafísica iban a ser más devastadores. Si la individualidad del hombre nada tenía que ver con la corporalidad y la herencia biológica, sino que residía en su propia esencia, el ser humano pasaba a ser un individuo por esencia, con anterioridad a toda naturaleza y cultura. Alguien que habita en un cuerpo, en medio del mundo, pero que en realidad no necesita a ninguno de los dos, pues ignora cómo se relaciona con ambos, cómo constituye unidad con su cuerpo. Para mayor confusión, la libertad del hombre pasaba a residir en su voluntad y no en su acto de conocer.

Desde esta nueva perspectiva el individuo humano era libre de modo negativo, en cuanto indiferente a todo lo natural y sensible que le rodeaba. Solo podía amar a Dios o a sí mismo. En cualquier caso, como la esencia de Dios no le era accesible, solo le quedaba o la mística o el más crudo utilitarismo de darse satisfacción a sí mismo.

Se ponían así las bases antropológicas de lo que luego sería llamado capitalismo o individualismo moderno, consecuencia directa de un idealismo racionalista que desprecia la naturaleza y la materia, y que no entiende el sentido cristiano del hombre, o la encarnación de Dios en Cristo.

Quedaba abierto el camino a nuevas metafísicas, como las de Leibniz o Wolff, auténticas teorías de los “mundos posibles”, en las que realidad y racionalidad se confunden, donde Dios se ve reducido a algo así como una poderosa mente pensante, un gran matemático, un gran mecánico relojero, en definitiva, el único capaz de calcular la compatibilidad entre todas las esencias individuales posibles o pensadas, para dar lugar al mejor de los mundos posibles.

Este nuevo ambiente intelectual haría posible la interpretación mecánica que Newton daría del Cosmos. No solo se trataba de un diseño óptimo³⁴, sino que aparentemente ponía al alcance del hombre la capacidad de predecir y controlar³⁵. Una física que en lo sucesivo pasaría a ser el paradigma de la racionalidad moderna: el cálculo de algún tipo de óptimo matemático que supuestamente regulaba la relación y el orden causal entre las cosas.

3. Secularización o teocracia

La ideología capitalista representó un cambio radical en el modo de entender el progreso cristiano, ya que surgió de una falsa secularización³⁶, de un intento de establecer un humanismo ateo. De todos modos, su origen surgió como consecuencia de una muy explicable reacción frente a la agobiante teocracia a la que inevitablemente abocaba la nueva metafísica. Algo que sería especialmente patente frente al modo protestante o luterano de entender la revelación y su modo de influir en la moral, el derecho y la política.

Si, de acuerdo con la nueva metafísica, el cosmos no tenía entidad en sí mismo, si no estaba regulado por una armonía, si no ayudaba al hombre a descubrir lo bueno y lo malo –lo que debía hacer y lo que debía evitar– los principios morales solo podían ser conocidos por una extraña revelación directa de Dios, sin apoyo en la naturaleza y la razón.

Por otro lado, puesto que el hombre trabaja en relación continua con la naturaleza –de donde surge la técnica– a partir de la nueva visión negativa y escéptica de la naturaleza también se le cerraba el camino para descubrir la sabiduría de Dios en medio de su trabajo. En consecuencia, la técnica dejaba de ser entendida como

34 Se trata del principio de mínima acción que más tarde sería expuesto por Maupertius, en 1744.

35 En cualquier caso, como el mismo Newton reconoció con su famosa frase *hypothesis non fingo*, seguía ignorando la causalidad o dinámica de ese Cosmos. El éxito de la física de Newton frente a la de Descartes es que, al contrario que este último, tuvo en cuenta ese enigma de la materia, la naturaleza y la existencia.

36 Sobre la legitimidad o racionalidad de la secularidad moderna o capitalista se ha desarrollado en los últimos años un interesante debate que, en parte, viene recogido en Blumenberg, H. (1985).

un diálogo de la razón con la enseñanza de la naturaleza, para quedar convertida en un modo arbitrario de violentar y amenazar a la naturaleza.

En el plano de la jurisprudencia y el derecho, lo bueno y lo malo, lo justo o lo injusto, no se podía descubrir en los hechos mismos, en la realidad de las cosas, como habían sostenido los juristas romanos, sino que todo dependía de la voluntad de Dios, solo cognoscible a través de esa extraña revelación directa de Dios.

Después de este debilitamiento de la naturaleza y la razón provocado por la nueva metafísica se hacía muy difícil mantener la idea cristiana de progreso. Si para nada contaba el obrar humano, ya que la libertad nada tenía que ver con la sabiduría escondida en la naturaleza, quedaba sin fundamento la misteriosa continuidad entre esta vida y la otra, entre la naturaleza y la gracia; todo dependía del designio inescrutable de Dios. En otras palabras, el progreso quedaba sustituido por la predestinación, y la esperanza por una angustiosa inquietud ante la “salvación”, una imprevisible decisión divina que para nada contaba con la libertad humana, con la marcha de la historia.

Se producía, por último, un cambio radical en el modo de entender la revelación cristiana: puesto que ni la naturaleza, ni las obras humanas, ni la comunidad, ni la tradición eran fuentes fiables de conocimiento, solo era posible una extraña revelación espiritualista y descarnada, sin conexión alguna con la naturaleza y la razón, apoyada solo en la voluntad subjetiva de un individuo aislado, que creía de modo ciego que la voluntad de Dios se encontraba sola y exclusivamente en la Biblia. Planteamiento típico de Lutero – formado en la nueva metafísica – para quien no cabe progreso sino solo salvación, entendida como total pasividad humana ante una impenetrable e inapelable decisión divina.

La naturaleza, la vida humana, la razón, el emprendimiento y el progreso no tenían valor en sí mismas, no eran jalones en el camino del hombre hacia Dios; los hombres debían atenerse a lo que estuviese escrito en la Biblia. En otras palabras, el orden social solo podía ser una teocracia. Una idea que Calvino intentaría llevar a la práctica en la Ginebra de su tiempo.

Entre los muchos problemas que esto planteaba estaba el hecho de que quien no tuviese fe y no aceptase la Biblia como la palabra de Dios (como los no cristianos) se convertía *ipso facto* en un hombre sin ley, sin principios morales. De tal modo que estar fuera de la Iglesia venía a ser lo mismo que quedar fuera de la ciudad.

Para intentar salir de esta absurda situación, consecuencia de un falso problema teológico, se va a pretender una solución todavía peor: una falsa secularización. Para evitar la idea teocrática de que el orden del cosmos y de la sociedad surgía de la voluntad de Dios, revelada en la Biblia³⁷, se va a proponer que la voluntad humana es la que pone orden en la naturaleza y hace posible el progreso. De este modo va a surgir lo que podríamos llamar una religión pagana invertida, en la que lo mítico no reside en un pasado muy remoto, sino en un futuro, producto del poder humano, que algún día será alcanzado con las propias fuerzas humanas. En palabras de Francis Bacon, se trataba de construir el “reino del hombre sobre la tierra”.

¿En qué consiste el progreso cuando no depende de la esperanza cristiana sino solo del poder humano? ¿Es posible un humanismo ateo?³⁸. En el comienzo del siglo XXI, después del desencanto de dos siglos de intentarlo, la respuesta negativa a la segunda pregunta, y el escepticismo respecto de la primera, han llevado a una nueva actitud que se ha dado en llamar post-humanismo o antihumanismo³⁹. Sostienen sus defensores que el humanismo fue una ilusión del siglo XVIII y que sin Dios no es posible afirmar la existencia de una inalienable dignidad humana. En palabras de uno de ellos, Alain Badiou, “El Dios monoteísta hace tiempo que ha muerto... no tiene nada de extraño que el humanismo no haya sobrevivido al siglo XX”⁴⁰.

¿Qué puede ser lo bueno y lo malo cuando no es voluntad de Dios sino de los hombres? La respuesta no podía de ser otra que aquellos emprendimientos humanos que mejoran o empeoran la condición humana, tal como lo entendiese la opinión mayoritaria.

37 Una visión de ese intento se puede ver en Gilson, E. (2004).

38 Sobre la evolución reciente del humanismo ateo ver Lubac, H. de (2012).

39 Ver Riches, A. (2013).

40 Citado por Riches, A. (2013).

Por otro lado, ¿qué podía asegurar que la humanidad por sí sola era capaz de avanzar sin interrupción hacia un futuro mejor? Solo una fe ciega en el mito de un futuro mejor, que por otro lado nadie se atreve a decir en qué consiste. Surgía así la religión progresista, otro modo de llamar al capitalismo.

Ahora bien, un futuro que el hombre puede alcanzar con sus propias fuerzas tiene que ser necesariamente previsible, pues en caso contrario el hombre no sería libre, no lo dominaría, sino que sería conducido por una fuerza ciega. Se imponía así una visión “científica”, racionalista y determinista del futuro. Una visión que despertó muchas ilusiones y optimismo entre los ilustrados, de modo especial entre quienes llevaron adelante la Revolución, y que tanto desencanto y escepticismo ha causado entre los actuales post-modernos.

Para Aristóteles y Platón la perfección del hombre residía en el acto de conocer –que tiene el fin en sí mismo– y consideraban que la única forma de vida humana era la contemplativa, lo cual implicaba una cierta salida del mundo y del tiempo. Por contraste, para filósofos modernos, como Hegel, Marx o Comte, el individuo es pura vaciedad e indigencia, un ser sin interioridad destinado a producir lo externo, a lograr un progreso que tiene que construir y del que no participará⁴¹. Sus obras no le irán acompañando más allá de su vida, pues el progreso es un resultado externo, de modo que el individuo moderno es miseria absoluta.

Así como el mundo antiguo buscaba una salvación individualista a través del gnosticismo, en el naciente mundo capitalista la salvación solo será posible para la humanidad a través del productivismo. Un productivismo que se hace patente incluso en la filosofía de Kant, para quien no hay nada más allá de lo que el hombre sea capaz de producir; incluso la realidad es producto de la mente humana. El hombre solo entiende lo que produce. Todo lo que en la vida de los hombres no sea producto humano, como la moral o la religión, no es accesible al conocimiento, no es racional. No obs-

41 Ver Polo, L. (2005).

tante, como no quería negarlas abiertamente, adoptaría la extraña postura de sostener que se trataba de un tipo de verdad accesible a la razón solo a través de la mística y el pietismo. En otras palabras, un modo rebuscado de decir que esa verdad no existe.

4. El progreso como exterioridad y producto

Si para el nuevo humanismo ateo el progreso solo podía ser un producto externo, un resultado del poder humano, tenía que existir una ciencia que explicase el modo de producirlo. Ahora bien ¿existe progreso cuando la esperanza se sustituye por la técnica, cuando el misterio ha quedado excluido y la vida humana no es más que un conjunto de problemas pendientes de resolver?

Desde la revolución francesa, con Condorcet, hasta Marx o Comte, han surgido muchas versiones sobre lo que los modernos llaman progreso; en cualquier caso todas ellas están llenas de contradicciones y ambigüedades, como es propio de todo lo mítico.

Enfocado desde la ciencia moderna el progreso se define como una situación en la que es posible la más plena satisfacción de los deseos de todos los individuos. El problema es que para que exista progreso los individuos tienen que ser insaciables, luego el progreso, por definición, no puede ser una situación estática, en la que todos se den por satisfechos, como sucede con los animales en el seno de un equilibrio ecológico. Además, si se trata de un proceso de continua mejora, tiene que realizarse de modo armonioso, sin que los deseos de unos impidan los de los otros. ¿Cómo puede entonces surgir un orden social dinámico a partir de una multitud de individuos que solo se interesan por sí mismos? Esta es la pregunta a la que tiene que contestar la ciencia moderna del progreso y cuyo intento de respuesta dará lugar a la teoría económica moderna.

Se volvía paradójicamente a lo mítico, a una situación inalcanzable que siempre está más allá en el tiempo, que por eso mismo no puede ser accesible a cada individuo, sino solo a un concepto abstracto, la humanidad, que, por su propia naturaleza, tampoco se puede realizar dentro del tiempo.

Por otro lado, si se trata de un producto, de algo externo, solo puede consistir en una multiplicación de artefactos, lo cual supone disponer de una fuente de energía inagotable.

Además, como todo lo que es producto humano tiene que ser previamente pensado y calculado, tiene que tener límites, no solo espaciales sino también temporales. Se plantea así una contradicción, pues por un lado el progreso no tiene término, pero en cuanto producto tiene que ser algo limitado en el espacio y en el tiempo.

5. Estado y mercado: las dos caras del capitalismo

¿Quién se encargará de pensar el diseño de ese producto y llevarlo adelante? La respuesta a esta pregunta, puesto que solo puede hacerlo la voluntad humana, plantea un nuevo interrogante: ¿cómo poner de acuerdo a una multitud de individuos que solo se interesan por sí mismos para que surja lo que interesa a todos? Se planteaban así tres posibilidades de llevar adelante el progreso en sentido capitalista: el Estado, el mercado o ambos.

Para Thomas Hobbes –padre del Estado moderno– el único motivo para que los individuos se asociaran tenía que ser un ímpetu “no racional”, ya que la razón del individuo es algo muy limitado y solo está al servicio de sus pasiones. En su opinión, el miedo a la muerte, la más fuerte de las pasiones, era lo que llevaba a los individuos a construir el dios artificial del Estado, el poder indiscutible capaz de imponer una voluntad capaz de garantizar el progreso.

Para llevar adelante esa tarea titánica de impulsar el progreso el Estado necesita todo el poder y toda la energía, de modo que no puede admitir ningún otro poder que le haga sombra. Solo bajo el poder absoluto del Estado el individuo moderno resulta viable, pues de otro modo se destruirán en guerra los unos contra los otros.

Se producía así una vuelta a la vieja idea pagana que identificaba poder con religión, como sucedía en el imperio romano, y que había sido superada por el cristianismo⁴². Desde sus orígenes, el Es-

⁴² Sobre el proceso de creación de la secularidad cristiana y su contraste con el monismo religioso pagano ver Cochrane, C. N. (1949).

tado moderno, de modo más acusado que como sucedía en el viejo imperio romano, ha reclamado para sí todo poder, no solo para dictar las normas de la moral y el derecho, sino también de la religión. La libertad de las conciencias ha constituido desde el principio su más peligroso enemigo.

Desde este enfoque el derecho y la ley pasaban a ser instrumentos del poder del Estado, un conjunto de reglas universales y abstractas para el logro del progreso, entendido como una situación de máximo bienestar, máxima producción, que solo se puede lograr con el máximo poder⁴³. En palabras de J. Bentham el objetivo del Estado sería lograr el “máximo placer para el máximo número”.

Ante este monumento a la tiranía, añorando quizás la libertad cristiana y la virtud de la esperanza, los que se llamaban liberales a sí mismos⁴⁴ intentaron huir de la vía hobbesiana hacia el progreso. Para eso intentarían recuperar algo parecido al bien común, apelando a otro viejo mito pagano –la “mano invisible”– un extraño y oculto poder que proviene del pasado, de un saber acumulado en la sociedad, que sería capaz de convertir –no se sabe cómo– las decisiones espontáneas de una multitud de individuos que persiguen su propio interés en un orden espontáneo.

De todas maneras, desde dentro del individualismo no es fácil escapar de la lógica hobbesiana. ¿Cómo pueden los individuos perseguir su propio interés sin que previamente el poder del “dios-Estado” establezca sus derechos y deberes?

Como un modo de salvar esta objeción, los liberales trataron de demostrar que los derechos y obligaciones no eran criatura del Estado, sino que tenían su fundamento en la esencia misma de cada individuo. De tal modo que los individuos no se mataban entre sí, sino que se respetaban y se sentían impulsados al intercambio, con vistas al pacífico logro ordenado del propio interés, llevando así adelante –sin pretenderlo– el progreso de la sociedad. Quedaba así planteada la vertiente liberal de la ideología capitalista, según la cual el individuo y el mercado eran anteriores al Estado y a la misma sociedad.

⁴³ Sobre el origen de la ley moderna ver Bastit, M. (2005).

Para justificar la postura liberal sostuvo Locke que el derecho de propiedad era previo a la sociedad y el Estado. En su opinión, cada individuo era por naturaleza propietario de su cuerpo⁴⁵. El cuerpo, convertido en patrimonio natural de cada individuo, daría su fruto natural, la labor⁴⁶, algo así como una energía destinada a mantener la vida del propio cuerpo. Con ello venía a resultar que el individuo moderno, por un lado, aparece como dueño y señor de su cuerpo, y, por otro lado, como su esclavo.

¿Cómo podría el individuo apropiarse de los frutos de la naturaleza, que no son su cuerpo, ni su propiedad? La respuesta de Locke se funda nuevamente en un intercambio de mercado, pero ahora no de cada individuo consigo mismo, sino con la naturaleza.

La tesis de Locke es que la naturaleza entrega sus frutos a cambio de la labor que le entrega el individuo para apoderarse de ellos⁴⁷. En ese extraño y sorprendente intercambio de mercado fuera de la sociedad, entre cada individuo y la naturaleza, el precio de cada cosa sería la cantidad de labor necesaria para obtenerla. Pero todavía más asombrosa es la conclusión de Locke, según la cual la unidad de labor sería la “moneda natural” de la que dispone todo individuo, no solo para mantener su vida sino para adquirir la propiedad de los frutos de la naturaleza⁴⁸.

Faltaba todavía un elemento esencial para explicar este modo de entender el progreso, Si todos los individuos tienden a acumular lo máximo posible de los frutos de la naturaleza ¿cómo es posible

44 Sobre el neoliberalismo y sus contradicciones ver Scheuermann, W. E. (1965).

45 Un planteamiento que deja sin aclarar quién es el titular de ese derecho de propiedad.

46 La labor es algo fisiológico, la energía del propio cuerpo. No hay que olvidar que Locke era médico. El trabajo, que no es algo meramente corporal sino personal, una apertura al otro y que solo es posible en una comunidad, no apunta tanto al haber como al crecimiento del ser. Hay que darle la razón a Locke: un trabajo estrictamente individual solo puede ser labor, más propia de un animal que del hombre. Del mismo modo, la propiedad es corporación y apertura a la comunidad, por lo que una propiedad estrictamente individual no es humana. Por eso Locke la confunde con el mismo cuerpo. Todo esto pone de manifiesto la influencia de una metafísica espiritualista como la de Scoto.

47 Esta concepción “mercadista” de la relación del hombre con la naturaleza, que está en la esencia del liberalismo moderno –una de las caras de la moneda capitalista–, es la raíz última de la creciente gravedad del llamado “problema ecológico”. Como alguien ha dicho, para los capitalistas liberales “en el principio era el mercado”.

48 Más que una teoría de la propiedad y el trabajo era una teoría “posesivista”, ver Macpherson, C. B. (2005), aplicable tanto a una ameba como un hombre.

un crecimiento ordenado o en equilibrio sin que exista guerra entre ellos?

La respuesta de Locke fue que cada individuo, consultando a su razón, sería capaz de determinar aquello de lo que debía apoderarse, dejando la misma cantidad y calidad para los restantes hombres. Una solución contradictoria ya que niega la misma posibilidad de progreso, pues todos los individuos tendrían que conocer de modo instantáneo y gratuito el resultado final de la historia.

6. La teoría económica capitalista

El intento de buscar una solución teórica al problema del mercado, tal como lo dejó planteado Locke, ha constituido desde entonces la base de la teoría económica capitalista, que en último término no es más que una teoría matemática de precios⁴⁹. Se puede resumir en los siguientes términos: supuesto un conjunto de individuos⁵⁰ que persiguen sus propios intereses y se relacionan solo por intercambios de mercado, ¿es posible determinar un conjunto de precios con los cuales todos alcancen la máxima satisfacción posible sin que ninguno desee cambiar su decisión? La posibilidad de una respuesta teórica afirmativa a esta pregunta ha sido considerada siempre como muy importante para los liberales. Se trataría de una “demostración científica” de que la dinámica interna del mercado, por sí sola, sin intervención directa del Estado, sería la que impulsa el progreso de la humanidad⁵¹.

El primer planteamiento matemático de este problema fue planteado por L. E. M. Walras, en el siglo XIX, pero no fue capaz de calcular esos precios, ya se que requiere una dinámica que resultaba

49 Ver Kirman, A. P. (2006) y Martínez-Echevarría Ortega, M. A. (2014).

50 Siempre se le ha considerado un conjunto finito aunque muy grande. Pero nunca se ha debatido si ese conjunto abarca una generación o todas. Se le ha tratado sincrónicamente, pues la diacronía plantea problemas insuperables, no solo para el cálculo, sino para la misma matemática.

51 En cuanto resultado previsible o “desfuturizable”, la demostración de esa posibilidad solo puede ser *a priori* o matemática. Como ya dijo Hume, desde un punto de vista empírico, nada puede asegurar que el progreso sea a mejor. En otras palabras, todo sigue en manos de la Fortuna, del azar y la necesidad. No hay posibilidad de progreso.

incompatible con el planteamiento del mercado como equilibrio estático. Hubo que esperar a los años cincuenta del siglo pasado para que, mediante el recurso a una matemática abstracta y axiomática, se lograra demostrar que bajo condiciones altamente restrictivas, en principio, era posible que existiera por lo menos una solución a ese problema⁵². La existencia de un hipotético final de la historia, de un equilibrio estable de deseos, supone la anulación de la dinámica que ha llevado a ese resultado o, lo que es lo mismo, a la interrupción del progreso.

Las aporías a que conducen los desarrollos más recientes de la teoría económica capitalista han puesto de manifiesto que el orden de lo real y de lo posible son inconmensurables, que toda representación meramente conceptual del mercado es ciega para la existencia, deja fuera la creatividad del emprendimiento humano, esencial para entender el desarrollo de ese proceso. No se puede acceder a la esencia humana sino a través de su continuada actualización, de su desenvolverse en el devenir de la historia. Es decir, no se puede captar la vitalidad de la acción humana desde un equilibrio matemático, desde una visión esencialista del ser humano, desarraigada tanto de la naturaleza como de la historia.

¿Es posible hacer inteligible la historia, dar sentido al progreso desde una visión tan restrictiva como la de la racionalidad capitalista? En otras palabras, ¿es posible una filosofía de la historia, una ciencia del futuro? La respuesta afirmativa a esta pregunta que sostiene el liberalismo no tiene una base racional, se sustenta en una interpretación mítica del mercado.

En este planteamiento teórico y estático del mercado difícilmente encaja la empresa, que es precisamente el elemento creativo y dinamizador del progreso. Tampoco en el planteamiento del Estado, pues la única empresa posible es aquella que contribuya al incremento de su poder.

⁵² En la actualidad los capitalistas neo-liberales se contentan con un "teorema de posibilidad de existencia", pero se felicitan de que no se pueda calcular, pues en tal caso desaparecería la mano invisible y triunfaría la tesis estatalista del capitalismo.

La visión capitalista de progreso plantea un conflicto irresoluble entre la libertad y la racionalidad, algo que ya estaba en germen en los supuestos de la nueva metafísica tardomedieval. En el seno del capitalismo existe un antagonismo entre el liberalismo, que pretende alcanzar el progreso vía el mercado, y el estatismo o socialismo, que lo pretende bajo el control del Estado. En un caso se apuesta por la dinámica de las pasiones individuales; en el otro, por la imposición de un equilibrio a esa dinámica de las pasiones. En ambos aspectos del capitalismo, el progreso y el poder son la misma cosa.

En definitiva, el capitalismo es la negación del don, el rechazo de la interioridad humana. De un modo más sintético: el rechazo del misterio, algo esencial en la concepción cristiana del progreso.

IV. La visión capitalista de la empresa

1. La empresa entre el valor y la riqueza: comunidad o individuo

Todo emprendimiento humano que vaya más allá de una simple declaración de intención y tome cuerpo se convierte entonces en empresa, una organización de trabajo y propiedad, expresión del compromiso entre varias personas de llevar adelante algo que mejore lo presente. Surge una corporación que expresa personalidad –no necesaria, ni primariamente jurídica–, un conjunto de relaciones que se requieren y potencian mutuamente, una amistad que es lo que –en último término– hace posible las empresas.

Eso explica que las corporaciones, comunidades humanas dotadas de personalidad, hayan constituido desde muy antiguo el gran instrumento de articulación de las empresas, el modo de dar expresión a la personalidad e iniciativa de todos y cada uno⁵³.

Es propio de las corporaciones, sean ayuntamientos, gremios, cofradías, universidades, monasterios, compañías, etc. tener una

⁵³ Para conocer mejor el contexto histórico de este proceso ver González Enciso, A. (2011).

cierta soberanía, que le permite elaborar sus estatutos y constituir sus órganos de gobierno. En unos casos obtienen reconocimiento jurídico y en otros no⁵⁴.

Esa soberanía surge primariamente de la libertad de las personas para emprender⁵⁵, para dar lugar a la amistad cívica, al *Trust*, como muy bien expresa la lengua inglesa, que constituye el fundamento de toda empresa. En otros casos, la corporación recibe su soberanía por delegación de una comunidad o corporación superior y más amplia, acompañada entonces de una dotación que les permite disponer de unas rentas con las que atender a sus fines⁵⁶.

Sean del tipo que sean las corporaciones tienen como objetivo crear riqueza o valor, establecen un ambiente social bueno para todos, no solo para sus miembros⁵⁷. Es indudable que monasterios, universidades, municipios, compañías, etc. han creado y siguen creando valor, han sido no solo las fuentes de la cultura europea sino el fundamento de su riqueza.

Conviene aclarar, por tanto, que valor o riqueza no son lo mismo que dinero. La riqueza y el valor se fundamentan en relaciones entre personas, establecidas para usar las cosas con vistas a un fin que está más allá de las cosas mismas. Esto da lugar a una cierta organización de la propiedad y del trabajo, a un entramado de derechos y obligaciones, expresión de una amistad cívica que hace posible el crecimiento de las personas.

El dinero forma parte de la riqueza, un modo de expresar el reconocimiento de unas deudas compartidas, compromisos mutuos con vistas a un fin que está por venir y depende de los propios comportamientos. Sin esa apertura al futuro, de la que es símbolo el dinero, ningún emprendimiento sería posible y el progreso quedaría estancado.

54 La empresa mercantil, una más entre las corporaciones, no era persona jurídica, sociedad o compañía; en muchos casos eran suficientes la amistad y la mutua confianza.

55 Toda soberanía –como la propiedad– es rasgo propio de una comunidad, pero se fundamenta en la libertad de cada persona.

56 Privilegios que no se suelen conceder a personas humanas por sí mismas.

57 Conviene recordar que la palabra latina *valeo*, de donde deriva valor, significa algo reconocido como bueno y favorable por muchos y para muchos.

Toda sociedad dispone de valor o riqueza, que expresa la potencialidad de lo presente, de lo recibido de las generaciones anteriores, así como de un dinero, que expresa la viabilidad de lo futuro, de las posibilidades de la amistad cívica que articula toda sociedad. La relación entre valor y dinero, entre el presente y el futuro, es esencial para la buena marcha de la sociedad. Determinar esa relación, que no es una cuestión técnica, depende de la prudencia o imprudencia de los miembros de esa sociedad, pues aunque todos podemos crear dinero, no siempre este se convierte en valor, y en muchos casos lo destruye. Tanto para una persona como para una sociedad, tan imprudente sería endeudarse en demasía como no hacerlo en absoluto.

Todas las empresas⁵⁸, sean corporaciones o no, mercantiles o no, tienen como objetivo crear valor, para lo cual requieren valor presente y dinero, pues emprender sin valor no es posible, y hacerlo sin dinero es quedarse en deseos.

Con la llegada del capitalismo tendrá lugar un cambio radical en el modo de entender la empresa. A partir de ese momento su objetivo no será crear valor, que es lo propio de una comunidad, sino acumular moneda, que es lo propio del individuo moderno. Desde el punto de vista del capitalismo el emprendimiento es una tarea individualista que solo puede estar motivada por el aumento de poder de cada individuo sobre la exterioridad, algo incompatible con la creación de valor, que solo puede ser llevada a cabo por una comunidad en la que tienen cabida el don y la interioridad. Para el capitalismo, la única motivación para emprender tiene que ser el deseo del dinero, expresión de un deseo ciego de poder, carente de la moderación del valor⁵⁹. En consecuencia, la empresa no puede ser una comunidad sino un artificio al servicio del individuo.

⁵⁸ También las capitalistas, pues a pesar de todo, o crean algún tipo de valor, algún tipo de comunidad, o no son viables.

⁵⁹ Para el capitalismo valor y dinero son la misma cosa. Eso explica que Friedman diga que la finalidad de la empresa es crear valor para sus accionistas.

2. Individualismo y persona jurídica

Vamos a exponer ahora un suceso histórico, relacionado con el modo individualista de entender el trabajo y la propiedad, y de modo más concreto, el de persona jurídica, que servirá para entender mejor los fundamentos jurídicos y antropológicos de la empresa capitalista, que expondremos un poco más adelante.

Hasta el siglo XIII, los monasterios benedictinos o cistercienses, en cuanto corporaciones que eran, tenían en propiedad edificios y tierras que les permitían llevar adelante sus fines fundacionales. Cuando San Francisco puso en marcha su movimiento de frailes dispuso que fueran pobres y mendicantes, que no tuvieran propiedad de edificios o tierras. Esto planteaba un problema: ¿quién podía ser entonces el propietario de unos bienes que, no obstante, necesitaban usar los frailes para llevar adelante sus fines apostólicos? La solución adoptada por el Papa Nicolás III (1277-1280) consistió en crear una persona jurídica ficticia que fuera la propietaria legal de esos bienes, que, por voluntad del pontífice, quedaban a disposición de los frailes franciscanos.

Se daba así lugar a la creación de una persona jurídica ficticia con el fin de hacer viable un extraño “derecho individual de uso”, supuestamente separable del derecho de propiedad⁶⁰. No se trataba de un usufructo, ya que los frailes no querían disponer de ellos, ni venderlos o enajenarlos. Se puede decir que era un modo forzado de entender la propiedad que conllevaba, además, un vaciamiento de la corporación en la que se apoyaba su reconocimiento como persona jurídica.

Este modo, un tanto ficticio, de resolver el problema, que también estaba muy alejado de lo normal en la vida cívica, provocaría una larga y amarga discusión sobre el sentido de la propiedad y la pobreza, sobre todo por parte de los llamados “hermanitos”, sector disidente dentro de la amplia y ejemplar familia franciscana. Ese grupo defendía la existencia de un supuesto derecho individual a vivir “fuera del mundo”, más allá de las relaciones sociales y jurídicas, sin el compromiso de la propiedad, de modo que les fuera permitido vivir en una especie de “estado de inocencia”, en el que todos

los bienes fuesen propiedad directamente de todos, sin la mediación de la propiedad privada o amistad cívica.

Duns Scoto, fraile franciscano e impulsor de la nueva metafísica, aunque no estaba de acuerdo con esos disidentes, consideraba, no obstante, la propiedad como un artificio humano. Ser propietario consistía en el poder de vender o enajenar, así como de defender lo propio, con recurso a la fuerza, si fuese necesario. Pero, en cuanto simple individuo, todos tenían el derecho al simple uso de los frutos de la naturaleza, tomando lo que necesitaran, siempre que dejaran la misma cantidad y de la misma calidad para los demás⁶¹.

Para el también franciscano Guillermo de Ockham, que pertenecía a la rama disidente y extremaba la posición de Scoto, la propiedad era el derecho a litigar en los tribunales frente a quienes disputaban la posesión de la cosa. Pero en un hipotético estado de naturaleza, previo al orden social, en el que pretendían vivir esos franciscanos, no hacía falta ser propietario, algo secundario y artificial impuesto por la sociedad, sino que bastaba con el supuesto derecho al simple uso. Frente a este derecho subjetivo e individual, paradójicamente, no cabía litigación alguna, pues sostenían que residía en la esencia misma del individuo.

Algunos canonistas, influidos por esta visión individualista del derecho, sostuvieron que la persona jurídica solo podía ser una ficción legal; su existencia dependía de una declaración soberana de voluntad, ya fuese del Papa o del Príncipe⁶².

Es muy significativo que estos intentos de separar la “persona jurídica” de una corporación o realidad social previa, de reducirla a mera ficción, hayan surgido siempre de situaciones hipotéticas, separadas de la realidad de las cosas. Unos intentos que, por eso mismo, están condenados al fracaso, ya que tienden a confundir el derecho con la filosofía o con la teología⁶³.

60 Ver Tuck, R. (1979), p. 20.

61 Una idea que ya hemos visto repetida en Locke.

62 *Solus princeps fingit quod in rei veritate non est*, llamada teoría canonista de la “concesión”.

63 Aún hoy día persiste una viva discusión sobre si la persona jurídica es o no una ficción. Ver Scruton, R. y Finnis, J. (1989); Carver, R. [1981 (2001)]; Naffine, N. (2003); Blair, M. M. (2012).

Contra la postura de estos canonistas estaba la práctica consuetudinaria, como era patente en el caso de Inglaterra, donde, como relata Maitland⁶⁴, todo tipo de corporaciones, parroquias, monasterios, universidades, compañías, clubs, etc., eran simples *trusts*, fundados en la amistad y la confianza mutua. Unas realidades que existían sin recurrir al derecho romano o canónico y que se vanagloriaban de su buen funcionamiento sin necesitar su reconocimiento como persona jurídica.

Algo parecido ocurría en el derecho germánico, donde las llamadas *Genosseenschaft* no se consideraban ni una ficción ni un símbolo, ni parte de la maquinaria del Estado, sino un organismo vivo, una persona real, *Gesammperson*, con cuerpo y miembros y con una voluntad propia, *Gesamtwille*.

Unos años después, el Papa Juan XII, consciente del peligro de ese privilegio concedido a los franciscanos, confirmaría el principio general de que el uso no es separable de la propiedad.

3. La configuración legal de la empresa o capitalista

El Estado moderno, a causa de la intrínseca debilidad del origen de su poder, se opuso desde el principio a la existencia de las corporaciones, pues las veía como rivales que ponían límites a su poder. Se propuso eliminarlas o modificarlas para que entre el Estado y el individuo no existiese ninguna comunidad o soberanía intermedia. Se trataba de crear una total dependencia del individuo respecto del poder del Estado⁶⁵.

Puesto que la racionalidad⁶⁶ del Estado depende de su eficacia en el logro del progreso, en su continuo y visible avance hacia una situación de bienestar creciente, necesita cada vez más poder y más

64 Maitland, F. W. (1995).

65 Es muy significativo que la monarquía absolutista española en los siglos XVII y XVIII eliminara multitud de corporaciones que articulaban la soberanía y la capacidad de gobierno de los habitantes del reino. Ver Rumeu de Armas, A. (1944).

66 En el pensamiento moderno o capitalista la palabra legitimidad ha perdido su sentido, por eso la he sustituido por racionalidad, en el sentido de medida cuantitativa y externa de la eficacia en el logro de un objetivo previsible.

dinero⁶⁷. Al destruir o debilitar a las corporaciones, para incrementar así su poder, se veía obligado a sustituirlas en los servicios que prestaban hasta entonces, por lo que necesitaba disponer cada vez de más dinero, al tiempo que debilitaba las fuentes de valor, que impiden que la sociedad se diluya en una inviable estructura de poder y dinero.

Esta incesante necesidad de dinero por parte del Estado sería uno de los motivos determinantes de la destrucción del sentido tradicional de las empresas mercantiles, lo que llevaría a convertirlas en empresas capitalistas, personas jurídicas ficticias, generadoras de flujos monetarios⁶⁸, al servicio –en último– término del poder del Estado.

Los primeros antecedentes de empresa capitalista fueron las grandes compañías dedicadas a explotar los negocios de ultramar, como, por ejemplo, la East India Company. A esas grandes compañías mercantiles, creadas bajo el amparo de su poder, el Estado les concedía el privilegio de constituirse en corporación pública, con dominio político y de monopolio sobre extensos territorios coloniales, junto con otras concesiones y privilegios⁶⁹. Unas empresas en las que era patente la alianza del poder de la corona británica con la posibilidad de obtener unas ganancias monetarias por unos medios muy por encima de lo que establece lo que podríamos llamar el derecho común consuetudinario.

La empresa capitalista⁷⁰, tal como hoy día la conocemos, fue el resultado de un largo proceso de evolución de la ideología capitalista, tanto en su vertiente liberal como estatalista, que tomó su forma legal definitiva en el siglo XIX. No surgiría por acuerdo entre ciudadanos libres, como habían surgido hasta entonces las compañías, sino por ley del Estado. En otras palabras, la empresa capita-

67 El Estado es elemento esencial de la ideología capitalista, un individuo artificial necesitado de aumentar su poder o, lo que es lo mismo, el dinero.

68 Es interesante señalar que contabilidad de las empresas, establecida por ley, tiene más interés para los fines recaudatorios del Estado que para la gestión de las propias empresas, que podrían seguir otro tipo de contabilidad.

69 Llamadas por eso *chartered institutions*.

70 Ver Hundt, B. C. (1935) y Taylor, J. (2006). También pueden consultarse Veldman, J. y Willmot, H. (2013).

lista, síntesis de estatalismo y liberalismo, es creación de una legislación estatal, que en español se conoce como “Ley de sociedades anónimas” y en inglés como *Business Law*.

En el caso de Inglaterra, al que dedicaré más atención ya que me parece paradigmático, esa ley surgió después de un largo y complejo debate en el Parlamento británico⁷¹. La figura que está en el centro de esa ley es la llamada *Joint Stock Corporations* (JSC) o *Business Corporation*⁷².

Mediante esa figura legal, la empresa capitalista quedaba constituida como unión inseparable de una persona jurídica ficticia, propietaria única de los activos de la empresa, y una corporación pública, no de personas sino de intereses monetarios, a la que por voluntad del poder del Estado se le entregaba el control de la marcha de la empresa y el privilegio de disponer de su resultado, medido éste en términos monetarios.

El hecho de que la empresa fuese erigida en persona jurídica ficticia⁷³ era muy importante para el diseño de este tipo de empresa, pues entonces le permitía ser declarada propietaria de su propio patrimonio, realizar contratos y responder por sí misma. Hasta entonces en las compañías, fuesen sociedades o compañías *partnerships*, el patrimonio era propiedad de los socios, quienes respondían también con su patrimonio personal de los resultados de la empresa.

Una vez constituida legalmente, el dinero necesario para darle vida lo aportaba el *stock* o fondo de inversión, a cambio de hacerse con el control de sus operaciones y resultados. De ese modo se producía algo así como una “compra oculta” de la persona jurídica empresa, ya que, según la ley, la empresa seguía siendo propietaria de sí misma, pero obligada a incrementar el fondo de inversión que le había proporcionado el dinero para sus operaciones.

71 Se realizó mediante unas leyes que aprobó el Parlamento británico entre 1844 y 1855.

72 Ver Hansmann, H.; Kraakman, R. y Squire, R. (2006); también Ciepley, D. (2013).

73 Se trataba de una persona ficticia, que no se correspondía con ninguna realidad previa, con ninguna comunidad o corporación previa.

Quedaba así establecido el primero y más importante privilegio de la empresa capitalista, la llamada “responsabilidad limitada” o separación entre el patrimonio de la empresa y el patrimonio de los socios o miembros de la corporación. Estos últimos, aunque no eran propietarios de la empresa ni prestamistas, sino participantes eventuales en un fondo de inversión, eran declarados propietarios de la persona jurídica ficticia que, teóricamente, era la propietaria de la empresa.

Los participantes del fondo, llamados accionistas o *shareholders*, de ningún modo pretendían ser propietarios del patrimonio de la empresa, pues eso implicaría responsabilidad personal y comprometerse activamente en la marcha de las operaciones de la empresa, como sucedía con los propietarios de las compañías o *partnership*. No obstante, la ley concedía a la corporación el privilegio de actuar como si fuera la legítima propietaria de la empresa; le permitía decidir no solo sobre el modo de gobernarla, sino sobre el modo de establecer y repartir los posibles excedentes monetarios.

Así como los franciscanos rebeldes del siglo XIV habían reclamado un hipotético derecho individualista al uso separado de la propiedad y el trabajo, los capitalistas británicos del siglo XIX reclamaban un hipotético derecho individualista a unas ganancias monetarias, separado de la propiedad y el trabajo. Unos no querían ser propietarios para poder vivir de la limosna y dedicarse al servicio a los más pobres, los otros no querían ser propietarios para vivir lujosa y despreocupadamente a partir de unas rentas que podían exigir por ley, sin ser los propietarios del patrimonio que la generaba. De algún modo, ambos querían vivir “fuera del mundo”, sin aceptar la responsabilidad de propietarios y trabajadores que es lo propio de la sociedad o amistad cívica.

Al declarar a la empresa persona jurídica ficticia propietaria única de su patrimonio se aseguraba otra gran ventaja: la permanencia y estabilidad de ese patrimonio. Hasta entonces, en las compañías o *partnership* el patrimonio era propiedad común de los socios, de modo que si uno de ellos se retiraba ponía en peligro la continuidad de la empresa, pues los otros tendrían que liquidar el patrimonio para poder pagar la parte correspondiente al que se reti-

raba. Hacía falta, por tanto, hacer provisión de fondos por si algún socio decidía retirarse. Con la nueva forma legal se impedía esa eventualidad, no hacía falta hacer provisión de fondos para tal contingencia.

Se añadía además otra ventaja a este tipo de empresa: la garantía de los créditos que recibiese no descansaría sobre los patrimonios de los socios y las perspectivas de la empresa, como sucedía en las compañías, sino únicamente sobre los activos y perspectivas de la persona jurídica empresa. Se lograba, de este modo, una notable reducción del coste de capital, o lo que es lo mismo, una mayor facilidad para conseguir crédito en abundancia, pero a costa de debilitar el sentido de la propiedad social o en común.

¿Por qué el *stock* o fondo de inversión tenía que ser una corporación? La respuesta hay que encontrarla en el hecho de que la empresa persona jurídica, ficción legal sin socios, necesitaba de alguien que nombrara quién la administrara y fuera su representante legal. Esa sería la razón principal para adoptar la forma de corporación.

Mediante ley, el Parlamento británico otorgaba al fondo de inversión el privilegio de constituirse en corporación, con el privilegio de recibir las rentas de una empresa persona jurídica ficticia, que teóricamente era propietaria de sí misma.

Por mucho que la ideología liberal se haya encargado de difundir la idea de que la empresa capitalista es resultado de la libre iniciativa contractual de los individuos libres e iguales, la historia no ha cesado de poner de relieve que son “franquicias del poder del Estado” para ventaja de individuos adinerados. Del mismo modo que, sin el poder del Papa, los franciscanos no podían usar de iglesias y conventos que no eran de su propiedad, tampoco, sin el poder del Estado, la corporación podía controlar y disponer de los resultados de una empresa que no era de su propiedad.

Durante muchos años, liberales y socialistas, las dos caras del capitalismo, que también se podrían calificar de “mercadistas” y “estatalistas”, se han enfrentado y presentado como si fuesen posturas incompatibles. En la actualidad, y de modo especial a partir de esa síntesis de ambas posturas, patente en la legislación promo-

tora de la “empresa capitalista”, ese enfrentamiento ha ido desapareciendo. Ahora, ni el socialismo propugna la propiedad estatal de las empresas capitalistas, ni el liberalismo se muestra tan enemigo de la alianza con el Estado.

Se da la paradoja de que la empresa capitalista está constituida en contra los principios mismos del liberalismo. Si según esos principios cada hombre es el mejor juez de sus propios intereses ¿por qué solicitar del poder Estado el privilegio de no ser responsable de sus decisiones como propietarios o trabajadores y recibir además una renta que no es suya?

Otro rasgo peculiar es que el fondo de inversión que constituye la corporación capitalista no está integrado por personas sino por partes alícuotas, acciones o *shares* que se pueden comprar y vender libremente en el mercado. Esto tiene la ventaja de que si un accionista o *shareholder* desea retirarse de la inversión no es necesario proceder a la disolución de la empresa, basta con que encuentre un comprador de sus participaciones que le permita recuperar su liquidez. Un modo de reforzar aún más el supuesto derecho a una ganancia monetaria sin la responsabilidad de la propiedad y el trabajo⁷⁴.

La corporación tradicional, que por lo general no tenía fin mercantil, ni mucho menos monetario, estaba constituida por un entramado de relaciones personales con vistas a la creación de valor o riqueza. Su soberanía y gobierno, por lo general no democrático, aunque sí jerárquico y participativo, tenían como objetivo potenciar a las personas con ocasión del uso de los bienes en el servicio a la comunidad. La corporación capitalista optó por un gobierno aparentemente democrático, a cada parte alícuota un voto, pero en realidad se trata de una plutocracia, pues el voto es acumulativo.

La finalidad más inmediata y aparente de este complejo diseño legal no era potenciar los rasgos esenciales de la compañía o empresa, sino favorecer la rentabilidad monetaria de un fondo o *stock*

⁷⁴ La cultura española, de modo muy acertado, ha designado a la empresa capitalista con el revelador pero contradictorio nombre de “sociedad anónima”: en efecto, carece de socios, propietarios y trabajadores, los únicos que, de modo natural, podrían serlo.

de inversión constituido por un conjunto de individuos a los que únicamente les interesa aumentar sus ingresos monetarios.

El conjunto de leyes que dio lugar a la empresa capitalista⁷⁵ otorga unos privilegios que están por encima del marco de relaciones que regula el derecho civil o del *common law*. No se sostiene, por tanto, la opinión, tan apoyada por los liberales, de que la empresa capitalista tiene origen contractual entre individuos libres e iguales, como se empeñan en afirmar algunas teorías recientes de la empresa⁷⁶. Es innegable que la empresa capitalista es una criatura surgida del poder del Estado.

Por contraste, la empresa tradicional, compañía o *partnership*, manifestación de voluntad compartida de ciudadanos libres e iguales, es una figura que sí encaja dentro del derecho común. El derecho civil no se ocupa de la corporación, solo de la figura de los propietarios particulares y de los modos de relacionarse entre ellos. Esto provocó que, para dar lugar a la empresa capitalista, que exigía disponer de una corporación con unos notables privilegios, hubiese que recurrir al poder del Estado, sin el cual no existiría la llamada ley de sociedades anónimas –o *Business Corporation Law*– que regula las complejas y artificiales relaciones entre accionistas, empleados, prestamistas, etc. Surgiría así el derecho mercantil, y su complementario derecho del trabajo, separados del derecho civil, y sometidos ambos al cada vez más extenso e intervencionista derecho administrativo.

¿Qué tienen en común el contrato de sociedad entre dos ciudadanos, unidos por lazos de amistad cívica, y una empresa capitalista con cientos de miles de accionistas que ni siquiera llegarán algún día a conocerse? ¿Qué parecido puede haber entre un préstamo amistoso, consignado por escrito, y la apertura de una línea de crédito por parte de un banco que es a su vez una empresa capitalista?

—
75 Ver Hansmann, H. y Kraakman, R. (2000). También ver Hansmann, H.; Kraakman, R. y Squire, R. (2006).

76 Ver Martínez-Echevarría, M. A. (2015).

4. La simbiosis empresa capitalista y Estado

¿Por qué motivos el Estado se ha mostrado siempre dispuesto a conceder los privilegios que hacen posible la empresa capitalista? El motivo más inmediato, el que recibió el apoyo de los liberales, es que de ese modo facilita el logro de la ganancia monetaria y disuelve el sentido tradicional del trabajo, la propiedad, la soberanía y el gobierno. Pero el motivo de fondo es que, de ese modo, al convertir la empresa en corporación privilegiada legalmente, la convertía en aliada del Estado, al mismo tiempo que asumía la dimensión política de toda empresa, sea mercantil o no. En resumen, porque de ese modo el Estado se hacía con el control de las empresas y afianzaba su monopolio de poder.

Al convertir a la empresa capitalista en una máquina abstracta de hacer dinero, todo el proceso productivo quedaba al servicio del poder Estado. Destinada a incrementar un fondo monetario anónimo, la empresa capitalista contribuiría de modo decisivo a que toda actividad productiva se convirtiera en fenómeno monetario, de tal modo que el aumento de la producción no se pudiera llevar a cabo sin un aumento más que proporcional de la masa monetaria en circulación; solo de este modo se hace posible la financiación de un Estado cuyas necesidades monetarias, como su poder, nunca han cesado de crecer.

En otras palabras, el Estado ha apoyado la creación de la empresa capitalista porque necesitaba una economía cada vez más monetaria o financiera, en la que el proceso productivo dependiera cada vez más de un incremento incesante del préstamo y la deuda. Algo que solo se podía asegurar si la motivación principal de la producción pasaba a ser, como piensan los liberales o mercadistas, la ganancia monetaria de los individuos.

Otra gran ventaja desde el punto de vista del Estado es que la empresa capitalista permitía reunir grandes fondos financieros, necesarios para hacer frente a las grandes obras públicas, como canales, ferrocarriles, etc. El Estado no podía acometer estos proyectos

por sí mismo⁷⁷, pues ni podía subir los impuestos, ni podía organizar y controlar el proceso constructivo. Mediante la empresa capitalista el Estado se financiaba enriqueciendo a los ricos y reduciendo la capacidad adquisitiva de todos. Sin olvidar que una empresa es más fácil de controlar por parte del Estado cuanto mayor es su tamaño y más anónimos su propiedad y su control.

5. Secularismo e individualismo en la Inglaterra victoriana

La aprobación de la empresa capitalista no se llevaría a cabo sin un gran debate dentro de la sociedad británica de la época, que se desarrollaría con gran viveza dentro y fuera del Parlamento. Si al final se aprobó fue porque desde hacía un siglo el fenómeno del secularismo había arraigado con fuerza en la clase dirigente de ese país.

La figura legal de la empresa capitalista acabó por imponerse porque encontró una actitud cultural, un modo individualista de entender el sentido de la vida humana, que llevaba a la clase dirigente a encerrarse en un confortable aislamiento, evitando la responsabilidad del binomio propiedad y trabajo, esencia de la vida política.

Una clave para entender la mentalidad capitalista de los victorianos fue el triunfo del “cristianismo burgués”, un intento de falsa racionalización de la fe cristiana, basado en una extraña mezcla de evangelismo y utilitarismo⁷⁸.

En el plano intelectual, ese proceso de secularización se correspondía con el liberalismo de los victorianos, que, como dice Newman⁷⁹, no era más que un escepticismo profundo, lleno de prestigio en el ámbito de Oxford de aquel tiempo. Un escepticismo que brotaba de la razón humana puesta en práctica por un supuesto hombre natural, en realidad un pequeño burgués que no quería compliarse la vida. A eso había que añadir una falsa libertad de pensa-

⁷⁷ El diseño jurídico de la empresa capitalista está concebido para favorecer la aparición de grandes empresas. Cuanto más grandes son las empresas capitalistas más dependen del poder del Estado. Por otro lado, en el seno de esas grandes empresas capitalistas el individuo se siente más débil e indefenso, lo que facilita que se arroje en los brazos del poder del Estado.

⁷⁸ Ver Hilton, B. (1991) y (2006), y Rodensky, L. (2013).

⁷⁹ Ver Newman, J. H. (1996), p. 277.

miento sobre asuntos que, dada la constitución de la mente humana, no pueden alcanzar ningún resultado feliz y que está, por tanto, fuera de lugar.

En el plano social este liberalismo se manifestaría en el desarrollo de la mentalidad aburguesada de la “clase rentista” de la Inglaterra victoriana⁸⁰, muy bien reflejado en los personajes de la novela de la época. El modo de pensar y vivir de una aristocracia aburguesada, o una burguesía aristocratizada, que, siguiendo la decadente tradición cultural de los *gentlemen*, prefería la vida relajada y tranquila –puro hedonismo liberal– fundada en un patrimonio estable que proporcionase una renta segura. Una actitud en la que en el fondo persistía el viejo y arraigado prejuicio pagano contra el trabajo y el comercio.

En Inglaterra, al contrario que en Francia, pronto se daría una mezcla, por medio de matrimonios de conveniencia, entre nobles arruinados y burgueses enriquecidos. Los hijos de ambos, educados en las *public schools*, recibían una pátina de aprendizaje clásico y un énfasis en los deportes varoniles que, junto a la instrucción del carácter, les preparaba para desempeñarse como *gentlemen* en el *civil service* y en la administración del imperio. Se iría así configurando un modo capitalista de pensar y vivir donde se mezclaban los modos aristocráticos de vida, típico de los *landlords*, con la pasión por el dinero, típico de los burgueses. El resultado sería el predominio del ocio, la caza, las carreras de caballos, etc., la vida relajada y una jornada de trabajo lo más reducida posible. Dando por supuesto que ese modo de vida era compatible con el crecimiento económico y el aumento de sus rentas.

Por otro lado, convertida por Malthus en la *dismal science*, tal como lo había expuesto unos años antes en el *Essay on Population*, la economía política condenaba a los pobres a una “cristiana resignación”, a aceptar que, por una “ley de naturaleza”, la de la población, no podían escapar de su situación. Bajo la apariencia de conclusiones científicas, sostenía Malthus que a los pobres no había que ayu-

⁸⁰ Ver Walton, J. K. (2001); Michie, R. (2009); Taylor, J. (2006); O’Gorman, F. (2007); Rubinstein, W. D. (1994) y Wiener, M. J. (1981).

darles, ni creando puestos de trabajo, ni subiendo los salarios, ni con ningún otro tipo de subvención. Al final, de modo inexorable, siempre se acababa por imponer el salario de subsistencia, el único posible en cada momento, independiente de la voluntad. Más que alentar la natalidad de los pobres, lo que había que hacer era fomentar el consumo y el lujo de los ricos, pues de ese modo habría trabajo para los pobres.

Esta “clase ociosa”, como la llamaría Veblen⁸¹, se enfrentaba con un problema: ¿cómo invertir sus riquezas de modo que la vida lujosa no acabara por consumir sus patrimonios? Hasta entonces la inversión típica había sido la compra de bonos del tesoro, ciertamente seguros, pero con una retribución poco atractiva. También cabía la posibilidad de invertir en préstamos a las compañías mercantiles tradicionales, pero los intereses, regulados por las leyes de usura, no eran muy elevados. Finalmente, algunos, los menos, arriesgaban sus capitales convirtiéndose en socios de las *partnerships* o empresas tradicionales, pero esto último requería no solo comprometer el propio patrimonio, sino una participación activa en la marcha del emprendimiento. Había entonces que hacerse responsables “hasta el último chelín y el último acre”, como se decía por entonces.

Con la aprobación de la empresa capitalista apareció un nuevo modo de disponer de rentas siempre crecientes, aunque más arriesgadas, sin necesidad de trabajar, sin comprometerse, ni hacerse responsables de la marcha de los negocios, sin tener que preguntar por el modo en que se habían generado las ganancias que recibían.

V. Las contradicciones de la empresa capitalista

1. Una manipulación de la propiedad

En el seno de la empresa capitalista se oculta una prostitución o vaciamiento de la persona jurídica, a la que considera pura ficción,

⁸¹ Ver Veblen, T. (1989).

sin ninguna realidad empresarial previa que le dé cuerpo, vida y contenido. Se le otorga existencia legal, sin socios, sin patrimonio, sin finalidad y sin operaciones.

Mediante algo así como una venta oculta, la empresa persona jurídica ficticia es convertida en esclava de una corporación construida por las aportaciones monetarias de unos plutócratas. Se le impone entonces un gobierno designado por esa corporación, cuya última finalidad debe ser aumentar al máximo posible las ganancias monetarias del fondo del que es titular esa corporación.

Una persona, sea natural o jurídica, no puede por definición tener propietario, pues en tal caso sería un esclavo. Es un abuso vaciar de contenido real el concepto de persona jurídica para deformar la realidad social de la empresa y convertirla así en instrumento al servicio del deseo de ganancia monetaria de unos pocos a los que, por vía de hecho, se les declara propietarios de lo que, por otro lado, se reconoce explícitamente que no es suyo. Todo lo cual trasluce la huella esclavista que persiste en el capitalismo moderno.

Por un lado, la ley declara persona jurídica a una empresa que todavía no existe; por otro lado, se la trata a continuación como una “cosa”, de modo que pueda ser comprada o vendida. Se produce así –en nombre del poder del Estado– una fractura radical entre la dimensión social y jurídica de la empresa, algo que no se da en la realidad, en la vida misma de las empresas⁸².

¿Puede el Estado decidir quién es persona y quién no lo es, otorgar y prohibir la capacidad de actuar, con independencia de la realidad de las cosas?⁸³. En cualquier caso, por asombroso que parezca, la ley declara que el *stock* o fondo de capital, una pura abstracción, constituye una corporación, una realidad política, mientras que la empresa, realidad social, es declarada una pura abstracción jurídica, un vacío existencial.

⁸² No tiene nada de extraño que hoy en día la mayoría de los estudiosos de la *Business Corporation Law* reconozcan, con toda razón, que la empresa no es más que una “mera ficción jurídica”. Esto, aunque de modo indirecto, es un reconocimiento de que una persona jurídica solo tiene sentido si detrás existe una corporación, una comunidad, un emprendimiento organizado.

⁸³ Ver Naffine, N. (2003).

Desde el punto de vista jurídico solo puede generar fruto un patrimonio o conjunto de activos que no se consumen en el primer uso, destinados, por tanto, al sustento de una o varias personas. En el caso de la empresa capitalista, el patrimonio que se declara propiedad de una persona jurídica ficticia⁸⁴ da lugar a un fruto que, en principio, debería ser de esa persona; no obstante, por ley, queda asignado a la corporación que, de ese modo, pasa a ser propietaria de esa persona. Esto implica que esa persona es tratada por la vía de los hechos como una esclava. Además, se da por supuesto que ha sido ella misma, y no su patrimonio, la que ha generado el fruto. Se pasa por encima del hecho de que las personas no pueden generar fruto, solo los esclavos, a los que se considera parte del patrimonio de una persona.

Cuando una persona jurídica tiene fundamento real, se corresponde con una corporación o comunidad de emprendimiento, el patrimonio del que dispone es de su propiedad y solo por acuerdo de los socios que la constituyen y la representan se puede disponer de ellos. Cuando una persona jurídica es una ficción –no tiene socios– en principio nadie puede decidir sobre los frutos de su patrimonio, lo cual prueba que el diseño legal capitalista es un absurdo, un planteamiento que distorsiona y anula el sentido de la propiedad y del trabajo, y que suprime el sentido mismo de la empresa.

Desde el punto de vista del derecho común, la decisión del Estado de otorgar la propiedad de la empresa persona jurídica al fondo de inversión incorporado carece de fundamento. El hecho de que alguien preste dinero a una empresa no le otorga la condición de socio, ya que por no ser capaz de fruto, el dinero nunca puede formar parte del patrimonio. Quien aporta dinero a una empresa, o es prestamista o es propietario y socio. En el caso de la sociedad anónima, el fondo incorporado no es ni prestamista ni socio y, no obstante, la ley lo declara propietario de hecho. Ciertamente el prestamista tiene derecho a los intereses, pero no al fruto⁸⁵.

⁸⁴ Una muy interesante visión de estos vicios jurídicos, para el caso de las *American Business Corporation*, puede verse en Blair, M. M. (2003).

⁸⁵ El vulgo, guiándose por el sentido común, está convencido de que el accionista es el dueño de la empresa, pues piensan, no sin razón, que si deciden sobre el fruto es que son los legítimos propietarios.

Se ha dado así lugar a una extraña figura: el “accionista”, un mero tenedor de un título que le otorga un supuesto derecho al logro de unos “dividendos” que, en principio, deben estar por encima de los intereses de un préstamo.

No se trata de un socio ni de un prestamista, sino de un acreedor que, por imposición legal, debe percibir una retribución monetaria variable, que procede de un “beneficio monetario” que se genera detrayendo, de modo arbitrario, aunque legal, una parte del valor que supuestamente puede crear la empresa durante un determinado periodo.

Desde el punto de vista capitalista, el accionista racional busca maximizar la sucesión de flujos monetarios futuros, cuya cuantía puede aumentar o disminuir sin que sea posible predecirlo, pues depende de la marcha real de la empresa. Se trata de un planteamiento en el que no cabe ninguna lealtad ni responsabilidad respecto de la marcha de la empresa. Si las expectativas fuesen malas, “lo racional” obliga al accionista a vender; si, por el contrario, fuesen buenas, debe mantener sus acciones. Proceder de otro modo es no actuar de modo racional, ir en contra del progreso de la sociedad.

No cabe duda de que un prestamista puede incurrir en riesgo y puede ser conveniente tener en cuenta esas particularidades a la hora de fijar el interés y las garantías pertinentes, pero todo eso se puede llevar a cabo sin alterar su condición de prestamista, como ha ocurrido con el diseño de la empresa capitalista. Bastaría con el derecho común para dar la adecuada protección al prestamista, con el reconocimiento de su derecho a la información y a un cierto control sobre las decisiones de la empresa que le afecten.

2. Ausencia de gobierno: el “ejecutivismo”

La propiedad remite a la capacidad de dominio de una persona, pero ese dominio solo es posible en el seno de algún tipo de corporación o comunidad, una red de relaciones personales, de derechos y obligaciones que posibilitan el emprendimiento y el trabajo de todos. En otras palabras, tanto la propiedad como el trabajo son primariamente comunales y secundariamente personales.

La muy antigua y conocida expresión “el que no trabaje que no coma”, no es un lema moralista contra la ociosidad, sino que expresa un principio antropológico y jurídico. Quien no contribuya con su trabajo a la propiedad común, no sólo no tiene derecho al uso de los bienes, sino que degrada su condición de persona al negarse a prestar un servicio a los otros a través del trabajo y la propiedad compartidos.

El capitalismo, como hemos visto, sostiene que la propiedad y el trabajo son atributos de cada individuo, capacidades aisladas anteriores a toda comunidad. Pero incluso John Locke, el primero en sostener esta postura, se dio cuenta de la contradicción que entrañaba, una propiedad y un trabajo individuales y, por eso, añadió la paradójica cláusula: “siempre que cada uno deje la misma cantidad y calidad para los demás”. Con ello venía a dejar claro que, incluso entendida de modo individualista, la propiedad y el trabajo suponen responsabilidad mutua en el uso de los bienes. Solo los animales, que ni trabajan ni son propietarios, que carecen de interioridad, son irresponsables del uso de los bienes que la naturaleza pone a su alcance.

Con el vaciamiento jurídico de la empresa, al separar la propiedad de la responsabilidad se produjo una fractura entre propiedad y trabajo y que algunos⁸⁶ han interpretado como separación por razones de la racionalidad capitalista entre propiedad y gobierno, dando así por válida la separación legal entre la propiedad de la empresa sobre sus activos y la imposición de una dirección por parte de la sociedad anónima.

Todo trabajo humano⁸⁷ conlleva dominio, o lo que es lo mismo, propiedad, soberanía y gobierno. Hasta los antiguos reconocieron que a un esclavo se le puede decir lo que tiene que hacer, porque tiene *logos*, vive en el tiempo y con su acto de conocer da continuidad al pasado en el presente, que se manifiesta en su capacidad de

86 Ver el muy citado trabajo de Berle, A. A. y Means, G. C. (1991).

87 Conviene insistir en que el trabajo individualista no existe. Un hombre trabajando está siempre en relación con otros hombres a través de su interioridad, de su *logos*. Solo una máquina puede “trabajar” en soledad. Pero en realidad no trabaja, ya que carece de interioridad.

gobierno; esto no ocurre con un buey, que no puede ir más allá de la inmediatez, no puede ser gobernado con la palabra porque carece de interioridad. Un esclavo, precisamente por su interioridad, puede trabajar, decidir en cada momento lo que se puede hacer o no se puede hacer, único modo de llevar a término el mandato recibido.

La separación drástica introducida por la empresa capitalista entre trabajo, propiedad, soberanía y gobierno es una ficción legal, carente de fundamento real, resto de la vieja y pagana mentalidad esclavista.

Los dueños vitales de una empresa, que no siempre coinciden con los legales, son quienes con su trabajo contribuyen a crear valor, contando con la propiedad y el dinero, sea propio o ajeno. Al ser declarada propietaria de sí misma, la empresa capitalista no puede tener socios, con lo que todos los que trabajan en ella quedan reducidos a la condición de empleados, mercenarios asalariados, y se supone que se mueven solo por su propio interés. La corporación de capitalistas se encarga entonces de imponer un directivo asalariado, cuya finalidad primordial es aumentar la ganancia monetaria de esos falsos propietarios que son los accionistas. Con eso se trata a los empleados de un modo muy parecido al de los esclavos; se les reconoce que pueden gobernar, pero se les obliga simplemente a ejecutar, a no pensar sobre las posibilidades de los fines⁸⁸.

La empresa capitalista es configurada como una extraña república sin ciudadanos, con un ejército de mercenarios, sometida a la dictadura de una plutocracia extranjera que solo pretende aumentar el botín de guerra.

La ausencia de una personalidad viva o real detrás de la empresa capitalista ha llevado a lo que los teóricos de la empresa capitalista llaman el “problema de agencia” o “riesgo moral”. Se trata de dar respuesta a la siguiente pregunta; ¿cómo evitar que un conjunto de individuos que solo persiguen su propio interés se defraude mu-

⁸⁸ Un evidente resto de la mentalidad esclavista. Con la ventaja de que se trata de un esclavo que, por no ser parte del patrimonio, puede ser despedido cuando parezca oportuno.

tuamente? Esta pregunta desvela que la empresa capitalista no es una comunidad de personas sino un pacto precario basado en la mutua sospecha, y que requiere continua vigilancia para evitar el fraude⁸⁹.

Desde el punto de vista capitalista la confianza, fundamento de toda comunidad, es una conducta no racional, pues para que haya racionalidad, entendida como cálculo, se requiere un sistema de información perfecta, de modo que todos conozcan, de modo instantáneo y gratuito, la totalidad de los sucesos posibles, con las ventajas o utilidades que les reportarían. Como en la práctica esto no es posible la única solución a un control eficiente de la empresa capitalista es la panóptica, es decir, constituirla en una especie de cárcel donde todos estén sometidos a control y se sientan vigilados por alguien que se oculta⁹⁰. Ahora bien, esto plantea otro problema: ¿quién controla al controlador? ¿Quién vigila al último vigilante? La respuesta capitalista a ese problema ha consistido en convertir a ese vigilante, CEO en inglés⁹¹, en cómplice de las ganancias monetarias de los accionistas. Su retribución consiste en conceder al CEO un plus, una prima o bono, *stocks options*, sobre lo que reciban los accionistas o propietarios del fondo.

Uno de los efectos negativos de esta “solución” es que los directivos tienden a “gobernar” con vistas a objetivos a muy corto plazo, aquellos que permiten obtener resultados monetarios crecientes e inmediatos. Además, siguiendo el mismo principio de limitar sus responsabilidades, esos directivos reclaman lo que llaman “contratos blindados”, una ganancia segura con independencia de los resultados de su gestión. Una variante más de esa tendencia individualista a la “responsabilidad limitada” que está en las entrañas mismas de la mentalidad capitalista.

89 La corrupción, el deseo de sacar ventaja propia donde no la debe haber, está en los fundamentos mismos del capitalismo, tanto en la empresa como en el Estado.

90 Esto es lo que en la teoría de la empresa capitalista se entiende por dirección. Huyen de la palabra gobierno pues, al estar basada en la virtud de la prudencia, lo consideran algo arbitrario o no racional.

91 *Chief Executive Office*. Es muy significativo el origen militar de esa denominación, pero lo más asombroso es el entusiasmo con el que esa terminología ha sido aceptada por los directivos españoles.

Esto ha dado lugar al “ejecutivismo”, directivos mercenarios, sin afecto ni lealtad por las empresas, famosos por su historial de éxitos financieros, que se ofrecen a “salvar” empresas a cambio de grandes retribuciones monetarias.

Esa mentalidad ha llevado a que, en los últimos treinta años del siglo pasado⁹², en la dirección de las grandes empresas capitalistas haya predominado el manejo de las finanzas sobre el gobierno de la empresa, lo que se ha traducido en un peso cada vez mayor de la enseñanza de las finanzas en las *Business Schools*.

Mediante estas llamadas escuelas de negocios⁹³, iniciadas a finales del siglo XIX, pero que tuvieron su explosión durante la segunda mitad del siglo XX, se ha pretendido formar ejecutivos para las empresas capitalistas según los principios y objetivos de ese tipo de empresas. Se las ha ligado a la universidad, pues hay quienes piensan que sus egresados constituyen el pilar del nuevo orden social capitalista. Se trata de transmitirles un conjunto de técnicas, un conocimiento objetivo y neutral, orientado a dar primacía a los intereses de los “rentistas”, único modo –según Milton Friedman– de llegar a una sociedad moderna y secularizada.

Al principio se optó por el “método del caso”, que desde antiguo se había utilizado para enseñar a los futuros juristas, pero pronto se abandonó⁹⁴ para centrarse en el dominio de las técnicas modernas de vigilancia y control, como son la contabilidad y las finanzas, así como el llamado “*management*” o manipulación de los asalariados. Es muy significativo que en muchas de esas escuelas haya desaparecido hasta el nombre de “política de empresa”.

Desde sus inicios en esas escuelas se ha prestado mucha atención a la llamada “teoría científica de la dirección”, desarrollada por F. W. Taylor, en la que la empresa es entendida como un mecanismo. Según esa teoría, el objetivo de la dirección sería lograr que ese mecanismo esté bien ajustado, que todas sus piezas encajen,

92 Mitchell, L. E. (2003).

93 Para la historia de las escuelas de negocios ver Khurana, R. (2007).

94 Se sigue usando, pero en la mayoría de las ocasiones se ha desvirtuado su sentido, pues no se busca “lo justo”, que es un fin, sino “lo eficiente”, que es un medio.

pues entonces se regulará por sí mismo, obteniendo así la máxima ganancia monetaria posible para todos sus componentes⁹⁵. Según esta teoría no es la finalidad del trabajo y la propiedad la que exige un gobierno en la empresa, sino el logro de la eficiencia utilitarista lo que determina la solución óptima y definitiva de organizar el trabajo y la propiedad. En otras palabras: que en la empresa no hace falta gobierno sino una buena planificación⁹⁶.

El enfoque de Taylor supone que el objetivo de la dirección debe ser el logro de un equilibrio de intereses en el que los accionistas recibirían también unos dividendos fijos y bien determinados, lo que contradice el diseño último de la empresa capitalista. Una vez más se pone de manifiesto que lo más propio de la empresa, la novedad del emprendimiento, algo vital y dinámico, requiere comunidad y gobierno, mientras que la eficiencia en las operaciones y resultados admite análisis o cálculo, pero niega toda posibilidad de innovación.

En cualquier caso, la visión mecanicista de la empresa ha estado presente desde los orígenes mismos de la economía capitalista. Un siglo antes de la aparición legal de la empresa capitalista, Adam Smith entendía la empresa como un proceso mecánico de “división del trabajo”, cuya finalidad era multiplicar la productividad de la labor⁹⁷. Por medio de la competencia se iría difundiendo cada vez más la “división del trabajo”, hasta lograr que los precios de todos los productos fuesen lo más bajos posible, llegando a una situación de bienestar en equilibrio en la que todos podrían comprar más cosas con el mínimo de labor⁹⁸.

Para Smith la empresa era un mecanismo diseñado y regulado por un cálculo racional, cuya finalidad era transformar unos desembolsos monetarios iniciales en ingresos monetarios finales ma-

95 Para saber de esa lucha en el seno de las grandes empresas ver Bendix, R. (1974).

96 No tiene nada de extraño que el taylorismo fuera seguido con gran interés por el socialismo de Estado diseñado por Lenin y Stalin.

97 No se olvide que para Smith, como para Locke, la labor era lo mismo que el dinero, algo así como la “moneda natural” de la que dispone todo hombre.

98 Prony dio una interpretación distinta: en su opinión el descenso de los precios no era debido a la eficiencia de la máquina de “dividir el trabajo”, sino a la sustitución de mano de obra cara por mano de obra barata.

yores, dando lugar así a un excedente monetario⁹⁹. La separación que hay en este planteamiento entre la racionalidad y el trabajo, en realidad labor, prueba que la racionalidad de la empresa, según Smith, es algo abstracto, un cálculo simplista, algo muy distinto de la racionalidad concreta o incorporada propia de una comunidad, en la que es imprescindible un gobierno que dé unidad y sentido al trabajo y la propiedad.

Desde una visión capitalista o monetarista de la empresa la producción solo puede ser el resultado cuantitativo de un proceso mecánico, diseñado por cálculo, con vistas al logro de una situación final de equilibrio de máxima satisfacción de todos los individuos. Una situación que, para David Ricardo, se correspondería con el mayor volumen de producción del que sería capaz cada país, en el sentido de mayor cantidad de cosas o artefactos por individuo.

El trabajo, simbolizado por la mano del hombre, es la fuente y origen de todas las riquezas, expresa la unión del pensar con el hacer que se lleva a cabo en la capacidad de emprender, que se hace efectiva con la ayuda y confianza mutuas, con la propiedad de los otros y la propia que teje la amistad cívica.

La mano del hombre se sitúa entre la pura fuerza o energía de los procesos naturales y lo más elevado de la razón humana. En las culturas paganas, que despreciaban el cuerpo, cuando el trabajo era algo muy próximo a los procesos naturales, como el de los esclavos, se consideraba labor, algo muy próximo a lo animal. Este prejuicio ha persistido en la modernidad, que entiende el progreso como la liberación de la producción, entendido como algo externo y puramente técnico que debe ser llevado a cabo por máquinas, combinación de energía con cálculo mental. De este modo la máquina se ha convertido para la mitología moderna en el símbolo de la liberación humana.

La mecánica de Newton había proporcionado una explicación del orden o equilibrio del universo mediante la conjunción de ener-

⁹⁹ Para Smith, siguiendo a Locke, la labor se identificaba con el dinero, de modo que la empresa era una máquina de ahorrar labor, de lograr más con menos.

gía con cálculo. Tratando de seguir ese ejemplo, el capitalismo busca explicar el equilibrio social mediante la conjunción de energía y cálculo, siendo el dinero la energía o fuerza que mueve al mundo. No tiene nada de extraño que en este diseño la empresa se convierta en la máquina capaz de multiplicar la energía o el dinero¹⁰⁰.

De esas escuelas han salido la mayoría de los que hoy día constituyen lo que Khurana ha llamado “capitalismo de gestores”, orientado al aumento de la eficiencia continua en el logro de resultados monetarios, que, por definición, solo pueden ser a corto plazo. Ello lleva consigo un uso cada vez más intenso de la especulación en bolsas o mercados de acciones.

Junto al “ejecutivismo”, como si fuera el otro lado de una misma moneda, la empresa capitalista ha fomentado la aparición del “obrerismo”. Esto quiere decir que los asalariados no ejecutivos, los llamados obreros, al quedar excluidos de la posibilidad de ser socios, han adoptado la mentalidad capitalista, que constituye, en mi opinión, la esencia del “obrerismo”. Se ha logrado que sean ellos los primeros que, al igual que los accionistas, no quieran tomar a la empresa como algo propio, ya que lo único que le interesa al obrero capitalista es llevarse un buen sueldo, sin interesarse por la marcha de la empresa. Se les ha dejado muy claro que no son más que mercenarios eventuales de los que se puede prescindir en cualquier momento.

Un gran jurista romano, Servio Sulpicio Rufo, en siglo I a de C, sentenció que la aportación de un socio podía consistir no en bienes, sino también en su trabajo. De ese modo vino a reconocer que el patrimonio es la unión de la propiedad con el trabajo, de la naturaleza con el saber hacer, en el seno de una comunidad. Conviene no olvidar que en la antigüedad el trabajo, o mejor dicho la labor, era fruto del esclavo, el cual formaba parte del patrimonio de una persona. En cualquier caso esto mismo pone de manifiesto que, desde siempre, el fruto ha sido resultado de la conjunción de tra-

¹⁰⁰ Esto explica que en las Escuelas de Negocios se haya seguido cada más el siguiente principio: “*the business of business is managing finance*”. El núcleo de la empresa capitalista es ganar dinero.

bajo y propiedad. Ahora bien, como entonces la mayoría del trabajo era servil, no resultaba fácil distinguir entre trabajo y propiedad. Con la progresiva supresión de la esclavitud se fue haciendo cada vez más evidente que el trabajo, aunque inseparable de la propiedad, es distinto y de mayor dignidad que el patrimonio¹⁰¹.

En la empresa capitalista no se admite que el trabajo pueda ser aportación a la empresa, ni que pueda otorgar la condición de socio. Por eso al obrero moderno, aunque no es un esclavo, al menos desde el punto de vista sociológico, al negarle la posibilidad de integrarse en una empresa común se le impide el pleno desarrollo de sus capacidades humanas más elevadas, aquellas que permiten la personalización de todos los que trabajan en la empresa, incluyendo, por supuesto, la de los asalariados ejecutivos.

Eso explica que también respecto del obrero, como del ejecutivo, la empresa capitalista trate de evitar el potencial fraude de estos mercenarios, aplicando el principio panóptico de Samuel Bentham de crear un sistema de incentivos salariales y técnicos que fomenten la productividad y de amenazas de obsolescencia y despido.

El mantenimiento de la estabilidad en el trabajo, una parte muy importante de la creación de valor o comunidad, no es objetivo primordial de la empresa capitalista. Si no consigue mantener un nivel de retribución a sus accionistas similar o superior al de otras empresas no le quedará más remedio que despedir a los obreros, pues de otro modo bajará su cotización en los mercados financieros y no podrá seguir adelante.

En una empresa no capitalista, donde se pretende crear valor, lo cual implica un proyecto común, el gobierno es jerárquico y participativo, aunque no democrático, y quienes allí trabajan son considerados personas responsables comprometidas con ese proyecto.

Por contraste, en una empresa capitalista, donde lo que se pretende es una ganancia monetaria individualista, no hay comunidad

¹⁰¹ La consideración servil del trabajo ha perdurado a través de los tiempos en forma de arrendamiento de servicios. Solo en el siglo pasado se creó la figura del contrato de trabajo.

ni gobierno, solo una conjunción provisional y precaria de intereses privados, de modo que los empleados son mercenarios que se contratan o se despiden en función de las expectativas de resultados monetarios.

La mentalidad “obrerista” no habría sido posible sin la colaboración de los sindicatos capitalistas, que se mueven por las mismas motivaciones que los accionistas. Se han convertido en instrumentos de reivindicación para lograr salarios crecientes, mayor estabilidad en el empleo y mínima responsabilidad en la marcha de la empresa.

Por otro lado, puesto que los obreros firman el contrato de trabajo con una persona jurídica ficticia, no está claro que el poder en el seno de la empresa capitalista pueda provenir del gobierno establecido por la corporación de los accionistas. En cualquier caso, por no ser una comunidad, en las empresas capitalistas solo hay poder; la autoridad se deja en un segundo plano, y siempre que se someta al logro del objetivo monetario.

Conviene señalar, por último, que en la génesis del obrerismo fue muy importante la colaboración del Estado, quien mediante la legislación laboral y las normas de protección social no ha cesado de extender y reforzar la dependencia de los obreros de su poder y su dinero mediante la cada vez más extensa “seguridad social”. Esta ha facilitado el desapego de las empresas, que en principio debían ser el lugar natural de participación en la vida pública o amistad cívica y un ámbito de protección común.

La manera de acabar con el obrerismo no es convertirlos en accionistas, sino en socios. Pienso que mientras esto no se haga, cada vez será más profunda la brecha entre esos tres tipos de capitalistas: accionistas, ejecutivos y obreristas.

3. La sustitución de la ética por la técnica

Al plantear el progreso como un incremento continuado de la producción externa, una multiplicación de artefactos, el capitalismo ha introducido una deformación en el modo de entender la

técnica y el mismo progreso¹⁰². En principio la técnica no es única sino múltiple y surge de la acción del hombre sobre los procesos naturales, para lo cual necesita respetar y apoyarse en la dinámica de estos últimos. Una actitud que se manifiesta en que en toda técnica es posible conjugar la belleza con la eficiencia, pues se trata de un diálogo sereno entre el hombre y la tierra, entre la razón y la naturaleza que hace posible el trabajo del hombre. Un diálogo abierto que se manifiesta en que ninguna técnica tiene un objetivo bien definido y determinado, sino que se va descubriendo y depende, en último término, del valor o la práctica de la comunidad en la que todas ellas están insertas y convenientemente armonizadas.

El capitalismo, al hacer coincidir la verdad con lo factible, ha invertido este modo de pensar y ha sostenido que la técnica no solo es única sino también “neutral”, en el sentido de que ella es la conformadora de la sociedad y el progreso, y no al revés.

Si el criterio de verdad se reduce al de utilidad desaparece el misterio y la vida del hombre en sociedad se reduce a una incesante terapia, a un continuo empeño por resolver problemas que se multiplican sin cesar, de un modo cada vez más complejo. Eso explica que, en lugar de la esperanza cristiana, haya en el seno del capitalismo una fe ciega en una concepción mítica de la técnica, entendida como medio universal, que contiene dentro de sí su propio fin. Este se irá manifestando de acuerdo con su autónomo desenvolverse¹⁰³, algo inexplicable y que, como corresponde a un modo mítico de pensar, se supone un “regalo de los dioses”.

Solo si el valor tiene primacía sobre el dinero, la técnica no rige el progreso sino que lo configura de acuerdo con los fines compartidos por una comunidad. En caso contrario, la técnica es todo aquello que es más productivo en términos monetarios. En ese sentido se la considera “neutral” o única posible, la que con fe ciega se cree que es el único camino hacia el progreso. Una empresa capita-

102 Sobre la relación entre técnica y progreso ver Martínez-Echevarría Ortega, M. A. (2014).

103 Para Aristóteles el acto de conocer tiene el fin en sí mismo, lo que llevaba a una especie de gnosticismo. Para los filósofos modernos es la técnica, o desarrollo autónomo de la producción, la que irá desvelando el sentido de la historia, lo que lleva a una especie de productivismo.

lista no puede seleccionar las técnicas según el valor de la comunidad, sino en función de los intereses monetarios de quienes la controlan, aunque ello implique dejar sin trabajo a muchos empleados o destruir otro tipo de valores.

Desde el punto de vista capitalista el progreso consiste en reconstruir la humanidad y la naturaleza utilizando la magia de la técnica, es decir, mediante un dominio creciente y despótico sobre la naturaleza. Esta última no se considera una realidad existencial de la que el hombre pueda descubrir y aprender, sino un instrumento pasivo y amorfo que se hace racional en la medida en que se ajusta a los deseos de bienestar de los individuos¹⁰⁴. Se puede decir que, para el capitalismo, el progreso se identifica con la “técnica por excelencia”, la única capaz de construir la gran máquina, el esclavo ideal, Golem¹⁰⁵, que libere definitivamente a la humanidad sin necesidad de recurrir a la ayuda de Dios¹⁰⁶.

Pretender que el avance de la técnica, entendida de este modo, llevará al progreso moral de la humanidad no es más que una superstición, un modo mítico de pensar. Sostener que la técnica puede situarse por encima de la ética que los capitalistas llaman “neutralidad” no es más que una consecuencia de una falsa secularización y, en último término, de una metafísica activista que ha llevado a creer que el hombre tiene un poder sin límites sobre la natu-

104 Como ha señalado Alexandre Koyré, uno de los primeros críticos de la modernidad, la inmanencia burguesa se había dado por satisfecha con una concepción muy estrecha de la razón y la libertad, dando por supuesto que el dominio del mundo, el control del progreso, podía quedar encerrado en una formulación matemática de la supuesta estructura mecanicista de la naturaleza, lo que llamaban ciencia moderna. Véase Koyré, A. (1962).

105 Un personaje de la mitología judía, cuyo nombre significa barro o materia, a partir de la cual la inteligencia del hombre construye un gigantesco y poderoso esclavo, que crea más problemas que los que resuelve.

106 Es muy significativo el siguiente texto de Marx, que expresa muy bien el sentido moderno del progreso: “Es, pues, la vuelta del hombre mismo como ser social, es decir, realmente humano, una vuelta completa y consciente que asimila toda la riqueza del desarrollo anterior... como naturalismo plenamente desarrollado, es un humanismo y, como humanismo plenamente desarrollado, es un naturalismo. Es la resolución definitiva del antagonismo entre el hombre y la naturaleza y entre el hombre y el hombre. Es la verdadera solución del conflicto entre la existencia y la esencia, entre la objetivación y la autoafirmación, entre la libertad y la necesidad, entre el individuo y la especie. Es la solución del dilema de la historia y sabe que es esta solución”. Marx, K. *Manuscritos filosófico-económicos*, III.

raleza y sobre él mismo¹⁰⁷. La visión capitalista de la técnica surge de una fractura entre racionalidad formal y racionalidad material que ha hecho posible la falsa sensación de “neutralidad” que le asigna a la técnica.

Al convertirse en puro medio, al creer que puede ser puesta al servicio de cualquier necesidad y resolver por sí misma cualquier problema, técnica y dinero se confunden y llegan a convertirse en la misma cosa¹⁰⁸. Es muy significativo que en la mentalidad hoy día dominante, todos los problemas se resuelvan con las técnicas adecuadas, lo cual –en último término– quiere decir con dinero. Eso explica que se dedique tanto esfuerzo al desarrollo de la magia de las finanzas, esencia del concepto capitalista de técnica, la única que pueda dar la falsa y efímera impresión de que todavía es posible llevar adelante un progreso antinatural y consumista.

Por su parte, orientada a la ganancia monetaria, la empresa capitalista pasa a estar sometida a la continuada exigencia de una supuesta técnica “neutral”, la que proporciona más ganancia monetaria, la única compatible con ese modo individualista de entender la producción y la empresa.

Este modo de entender el progreso, la técnica y la empresa es incompatible con la ética, con la posibilidad de perfección de la persona. Esto solo es posible en una comunidad con una tradición cultural, con un valor que modere a todas las técnicas¹⁰⁹. Solo entonces es posible una continua valoración de lo que es el bien humano y decidir qué emprendimientos vale la pena impulsar y cuáles no.

En la empresa capitalista se ha impuesto una dinámica “tecnicista” que elimina la libertad necesaria para la práctica de las virtudes. Todos los asalariados deben someterse a los fines impuestos por las técnicas financieras, a la eficiencia en el uso de los medios, a la efectividad de la transformación de materia prima en producto

107 Como ya advirtió Kant, la moral y la religión no pueden ser un producto humano.

108 Es muy interesante el comentario de Aristóteles sobre la “navaja de Delfos”, donde explica cómo la técnica se prostituye en la medida en que se orienta a la simple acumulación de moneda.

109 Ver Dawson, D. y Bartholomew, C. (2003).

final, de mano de obra no entrenada en mano de obra experta, de inversión en ganancia monetaria¹¹⁰.

Al asalariado le está vedado juzgar sobre el fin último que guía su acción, sin lo cual ninguna práctica llegar a ser buena, sino que siempre resulta deficiente. Si se le dice a un albañil que se ponga a colocar ladrillos pero no se le dice con qué fin, pronto acabará por ponerlos con descuido y desinterés. Solo una máquina, que no es un sujeto moral, puede “trabajar” ignorando los fines. Un directivo al que solo se le permite una tarea meramente técnica no puede tener una idea clara de lo que es el bien humano y, en consecuencia, no puede gobernar, ni tan siquiera dirigir.

Es indudable que una condición necesaria es que toda empresa sea viable, pues una buena práctica requiere fines realizables, sacrificar valor presente por valor futuro, para lo cual es necesario recurrir al préstamo. Aquellas que son capaces de generar valor, después de devolver el préstamo, son empresas viables. Discernir cuándo se debe cambiar valor por dinero –y viceversa– no solo requiere competencia técnica sino vivir la virtud de la prudencia.

El problema del manejo del dinero no reside en la cantidad, sino en su finalidad, si está destinado, o no, a crear más valor, a dar consistencia a una sociedad. Conviene no olvidar que, mientras la acumulación de moneda o ahorro es esencialmente individual, la creación de riqueza o valor es algo esencialmente social. Por otro lado, mientras la cantidad de dinero es muy fácil de medir, el sentido del valor es muy difícil de conocer, sobre todo a corto plazo. Acumular dinero para dar satisfacción a un deseo individualista es someter a la empresa al logro de un bien inferior, señal de mal gobierno y de pérdida de valor.

No es posible una ética parcial, que cierre los ojos a la ponderación de lo que es el bien humano en cada caso, y quedarse solo en la eficiencia de una operación unidimensional. Sin esa visión amplia de la acción humana ni siquiera es posible la necesaria crítica

¹¹⁰ Ver MacIntyre, A. (1987).

de las prácticas que en cada momento emergen. Todavía más: se pierde la perspectiva para juzgar las propias técnicas que se están empleando.

VI. La “financiarización” de la economía capitalista

1. La pérdida del sentido del dinero y el ahorro

El concepto de valor es en la actualidad algo muy confuso. Para un capitalista valor y precio son lo mismo, es decir, confunde valor con dinero. Piensa que solo tiene valor lo que puede convertirse en dinero. Pero, como hemos visto, el dinero es inseparable de la riqueza, símbolo de una deuda común, expresión de un compromiso mutuo necesario para que el valor crezca y no se destruya. En la confianza mutua, la riqueza apunta al presente, pero sobre todo a lo que está más allá y por encima del tiempo, a lo que no puede convertirse en dinero, lo que reside en lo más hondo de las personas, aquello que permanece para siempre. Si todo se pudiera convertir en dinero no habría valor, ni tan siquiera vida, como acontece en el relato mítico del rey Midas.

El dinero, símbolo de una deuda común, es medida, no tanto del valor, que en sí mismo no es medible, sino de la proporción que siempre tiene que existir entre la deuda común y la posibilidad de pagarla en un tiempo razonable. En cualquier caso, se trata de una medida indirecta y aproximada, pues en el valor hay una parte no medible, que se refiere al fin común establecido, y otra que se refiere a un futuro incierto.

También en una empresa, como en toda comunidad, hay valor y dinero, una parte intangible que constituye el soporte último de toda corporación, de toda posible organización del trabajo y la propiedad, y una parte tangible más fácilmente medible cuanto más próxima al dinero, que es precisamente la menos intrínseca a la empresa. Además, conviene no olvidar que el potencial creador de una empresa está más en lo intangible que en lo más externo y más fácilmente medible. Por eso resulta tan difícil poner precio a una em-

presa capitalista¹¹¹. Lo más fácilmente medible de una empresa es su deuda, lo más externo a ella, mientras que lo más difícil, por no decir imposible o solo de modo muy indirecto, es su capacidad de crear valor y dinero, lo que constituye su auténtico núcleo.

Por otro lado, y para mayor complejidad, en cuanto símbolo, el dinero tampoco expresa plenamente lo simbolizado: la deuda común. Dicho de otra manera, no es lo mismo la moneda que el dinero. Si en un absurdo experimento mental se aumentara en un instante y en la misma cantidad la moneda de todos los individuos, no se podría saber si el resultado sería un aumento o una disminución de dinero, y mucho menos cómo podría afectar al valor de una comunidad, al tejido de relaciones de trabajo y propiedad.

En la época en que se estableció la empresa capitalista imperaba el “patrón oro” en casi toda Europa; se creía que moneda, dinero y valor eran lo mismo. Se consideraba el dinero como una sustancia “neutral”, que se correspondía de modo unívoco con los bienes materiales existentes, y que se podía acumular del mismo modo que una montaña de arena. El propio ahorro se entendía más en términos reales, cosas acumuladas, que en términos monetarios, como compromisos futuros mutuos pero inciertos. Hoy día se empieza a saber que esa supuesta neutralidad de la moneda no existe, que no toda acumulación de unidades de moneda supone aumento de dinero y mucho menos aumento de valor.

La ley de sociedades anónimas –o *business law*– establece la obligación de seguir un determinado procedimiento contable para la determinación del “beneficio” o excedente monetario de cada ejercicio, normalmente de un año. Uno de los objetivos de esa norma es establecer un control de la empresa por parte de los accionistas. Esa legislación se funda en la creencia de que la actividad y los resultados de una empresa pueden y deben traducirse a unidades monetarias a corto plazo¹¹². No tiene nada de extraño que ese tipo de

111 Ver Fernández, P. (2015).

112 En la ley española de 27 del XII de 1989 dice que esas cuentas deberán “mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la sociedad” (Cap. VII. Art. 172. n. 2).

contabilidad sea cada día menos fiable, no tanto por falta de honradez como por simple imposibilidad.

Cuando grandes bancos, sociedades capitalistas, declaran, por ejemplo, su intención de cerrar dos mil oficinas bancarias y despedir a unos miles de empleados, no se puede asegurar que esa destrucción de valor, que desgarrar el tejido social, la propiedad y el trabajo de muchas familias, sea negativa a largo plazo, pero tampoco se puede asegurar que aumenten los ingresos monetarios futuros de sus accionistas. Ciertamente se trata de un tema opinable y complejo, pero precisamente por eso no debería quedar en manos de una de las partes, ya que la creación de valor es de todos, mientras que la acumulación de dinero es interés de pocos.

En Inglaterra, después de la primera guerra mundial, los rentistas, atemorizados por tan amarga y reciente experiencia, y por las malas expectativas sociales, políticas y económicas, se dedicaron a atesorar dinero como un refugio insolidario. De ese modo dieron lugar a lo que Keynes llamó “paradoja del ahorro”: una destrucción masiva de valor, propiedad y trabajo. El ahorro, acumulación de deuda común con vistas a un futuro compartido, solo tiene sentido si se destina a invertir, a hacer posible un futuro mejor, aunque incierto, lo cual implica aceptar la responsabilidad social de ser propietarios de ese ahorro y no comportarse como rentistas. Cuando el ahorro se realiza por simple miedo al futuro, actitud individualista y antisocial, se destruye, pues esa deuda común se hace entonces impagable. Keynes interpretó ese hecho como una muestra de desconfianza en el progreso.

2. La monetización de la empresa

Desde una perspectiva estrictamente capitalista las empresas son “cajas negras” que externamente solo se distinguen por su capacidad de generar flujos futuros de ganancias monetarias. Desde un punto de vista legal, al accionista no le interesa ni el bien o servicio concreto que produce la empresa, ni el modo en que lo hace, sino el flujo de dinero que espera recibir. Esto ha provocado que la competencia no sea entre las empresas por ofrecer mejores pro-

ductos y servicios, mejores condiciones de trabajo, con una sólida creación de valor, sino entre las corporaciones capitalistas, los ocultos dueños de esas empresas, por lograr mayor y más barata financiación, que les permita aumentar resultados y conseguir más dinero.

No hay que olvidar que las empresas capitalistas solo logran retener a sus accionistas si son capaces de generar excedentes monetarios mayores que las otras. En caso contrario los accionistas, si actúan de modo racional, venderán sus acciones, reduciendo así la cotización de la empresa en el mercado y poniendo en peligro la continuidad de sus operaciones.

Obligadas a un aumento continuado de sus “beneficios”, las empresas capitalistas se ven impulsadas a aumentar sus operaciones, para lo cual requieren de una más amplia y barata financiación. Se encuentran así ante una difícil elección: aumentar los pagos a los accionistas o incrementar el volumen de capital y de ventas, que son decisiones de algún modo incompatibles. Ante esta compleja situación lo más fácil es recurrir al llamado “apalancamiento financiero”¹¹³, acudir al préstamo, con el inconveniente de que de ese modo aumenta su deuda y el riesgo de no poder hacer frente a esas obligaciones.

Los legisladores británicos del siglo XIX ni siquiera podían atisbar las consecuencias en el desarrollo futuro de los mercados financieros del diseño legal de la empresa que estaban imponiendo. De manera directa y miope lo único que pretendían era movilizar el crédito, aumentando los ingresos de los rentistas, limitando sus responsabilidades y asegurándoles el control de la gestión de las empresas.

No habría transcurrido medio siglo cuando se empezaría a manifestar la “financiarización” de la economía o el hecho de que los inversores solo se moverían por una retribución monetaria, segura,

¹¹³ Una de las grandes ventajas de las empresas capitalistas es que necesitan hacer menos provisiones de fondos propios y pueden conseguir crédito con más facilidad. Esto facilitó el llamado “apalancamiento financiero”: llevar adelante los proyectos de inversión con un porcentaje de créditos sobre la aportación de fondos propios. De tal modo que cuanto mayor sea ese porcentaje mayor es el rendimiento monetario de los fondos propios, pero también mayor el riesgo incurrido.

creciente y a más corto plazo. Una situación que, como ya advirtiera Keynes, constituía una amenaza para la viabilidad de la economía capitalista.

Las facilidades legales para constituirse en empresas capitalistas hicieron que en poco tiempo, en todos los países apareciera un número considerable de ese tipo de empresas, en casi todos los sectores productivos, número que desde entonces no ha parado de crecer.

Además, como por medio del concepto ficticio de persona jurídica una empresa podía ser propietaria de muchas otras, se ha facilitado la constitución de grandes conglomerados de empresas capitalistas, algunos de ellos con un poder mayor que el de muchos Estados soberanos¹¹⁴.

La cosa se complicaría todavía más cuando fueron los bancos y compañías de seguros los que se constituyeron en empresas capitalistas. Como la finalidad operativa de estas empresas es conceder crédito, al quedar sometidas a la presión de generar ganancias monetarias para sus accionistas a corto plazo se vieron impulsadas a conceder más préstamo en condiciones cada vez más arriesgadas.

Eso llevaría a que los bancos se vieran involucrados en el “apalancamiento financiero” no solo de modo activo, concediendo préstamos cada vez más arriesgados, sino pasivamente, solicitando créditos para cubrirse ante esos riesgos y poder seguir concediendo créditos. El resultado es que en la actualidad hay una masa creciente de crédito y deuda, junto a un aumento continuado de liquidez, con un riesgo cada vez mayor de que se produzcan cadenas de impagos. Es significativo que desde hace años la deuda de las empresas capitalistas no haya dejado de aumentar¹¹⁵.

En pocos años se ha ido formando un sistema financiero cada vez más extenso y complejo, más allá y por encima de las fronteras de cada país, con un flujo cada vez mayor de fondos monetarios que se desplazan con mayor rapidez desde unos mercados a otros, se-

114 Algo que al principio interesaba al Estado, pero que ahora, con un sistema financiero globalizado, se ha vuelto en su contra, pues las más grandes escapan a su control.

115 Ver Lim Mah-Hui, M. (2009) y Blair, M. M. (2010) y (2012).

gún decisiones financieras cada vez más sofisticadas y más alejadas de las condiciones concretas en que se desenvuelve la producción de las grandes empresas capitalistas, por no decir del mundo de las pequeñas empresas no capitalistas.

3. La corporación capitalista sin empresa

Hasta el siglo XIX, cuando surgieron las empresas capitalistas, tanto las familias como las corporaciones se financiaban mediante la renta de la tierra y, en menor medida, con los bonos de la deuda pública, que era la versión tradicional del ahorro.

Cuando se concedieron tantos privilegios y ventajas a la inversión en las empresas capitalistas se produjo un desplazamiento bastante rápido, desde los antiguos modos de ahorro con retribución fija, a este nuevo modo de inversión mucho más rentable, dando como resultado un aumento del número de accionistas que desde entonces no ha parado de crecer. En los últimos años la legislación estatal ha favorecido que los grandes fondos de pensiones, incluso los de funcionarios públicos, inviertan en la compra de acciones de las grandes empresas capitalistas. En algunos países, esos fondos son los grandes tenedores de las acciones de las más grandes empresas capitalistas del mundo.

Se puede decir que, hoy día, al menos en los países más ricos del mundo, de modo más o menos directo, y de modo más o menos voluntario, un gran número de ciudadanos es accionista de alguna empresa capitalista. En muchas ocasiones no son muy conscientes de esa condición y su comportamiento nada tiene que ver con la figura del accionista tal como se describe en las leyes de las sociedades capitalistas.

En contraste con esa figura idealizada del accionista, lo que interesa e inquieta a ese creciente número de accionistas de segunda generación, al que podríamos calificar como una nueva clase de rentistas, cada vez más extensa y anónima, es un supuesto llamado “problema financiero”: ¿cómo invertir su dinero de modo que sus expectativas de ingresos monetarios no dejen de crecer?

Dada la creciente complejidad de las estructuras de capital de las grandes empresas capitalistas, es prácticamente imposible que un accionista aislado tenga la capacidad intelectual y operativa suficiente para seguir de cerca la gestión de esos gigantescos conglomerados de empresas capitalistas, pero sobre todo de seguir sus expectativas financieras¹¹⁶.

Por otro lado, este nuevo tipo de accionista ha perdido por completo el “afecto a la empresa”, pues en realidad no tiene, ni puede tener, un interés efectivo y directo sobre lo que ocurre dentro de ella; lo único que le importa son las ganancias monetarias que pueda obtener a corto plazo, comprando o vendiendo sus acciones en función de las expectativas de ganancias o pérdidas.

Se puede decir que ha llegado al momento en que ha aparecido una nueva forma de empresa capitalista, a la que he llamado corporación capitalista pura, formada por una multitud de rentistas que ponen sus capitales en manos de los llamados “fondos de gestión de capital”, que ya no tienen interés en el control de la gestión y resultados de “sus” empresas, sino en el rendimiento financiero de sus “carteras de activos”. De ese modo, la empresa capitalista simplemente ha desvelado su verdadero rostro: el de una corporación de intereses monetarios anónimos que está por encima de lo que pase en el mundo concreto de las empresas a largo plazo.

Como para dedicarse al extraño juego de las finanzas se requiere dedicación y astucia, en sustitución de los accionistas individuales han surgido los llamados “gestores financieros”, que se han ido sindicando mediante la constitución de “fondos de inversores” que ellos se encargan de gestionar con vista a rendimientos a corto plazo, “operando” para ello en los mercados financieros internacionales.

En definitiva, el antiguo y originario tipo de accionista, el que todavía tan ingenuamente se sigue describiendo en la ley, que se suponía interesado por la buena marcha de las empresas, ha desapa-

¹¹⁶ Cualquier persona no es capaz de leer el enrevesado lenguaje de los informes de gestión de las grandes empresas capitalistas. Me atrevería a decir que, en algunos casos, tampoco quienes se encargan de redactarlos.

recido. En su lugar han aparecido los llamados “gestores financieros de fondos de inversión”, a los que solo les interesa conocer las expectativas de ganancias a corto plazo de los “títulos” de las empresas en los distintos mercados financieros mundiales¹¹⁷.

Como estos llamados gestores financieros tienen que tomar sus decisiones con base en una información referida a lo que puede suceder en los mercados financieros a muy corto plazo, por si conviene comprar o vender, de modo que el rendimiento del fondo que administran sea el máximo posible en cada momento (lo único que les interesa a sus clientes), se ven obligados a funcionar a base de conjeturas y apuestas, más o menos arbitrarias y arriesgadas. De todas maneras, tratan de cubrir esas conjeturas bajo la apariencia de rigor científico¹¹⁸, recurriendo para ello al pudoroso velo de unos supuestos modelos matemáticos de inversión financiera¹¹⁹.

La llamada economía financiera comenzó a existir hace unas pocas décadas. Se fundamenta en la llamada hipótesis de eficiencia de los mercados financieros, según la cual si los activos fuesen libremente negociados en mercados de gran liquidez, sus precios serían el reflejo de toda la información disponible sobre esos activos. En otras palabras, que los precios de dichos mercados son precios objetivos sin que quepa influencia interesada sobre ellos.

Esta hipótesis, basada en la teoría matemática de la probabilidad, desde el punto de vista experimental no se puede confirmar ni rechazar, ya que no existe una fuente de información distinta que sirva para contrastar que los precios que se forman en un mercado libre y de gran liquidez son idénticos a los precios objetivos.

La comprensión teórica de cómo funcionan los mercados financieros es esencialmente hipotética: da por supuesto que los axiomas matemáticos teóricos coinciden con un también supuesto equilibrio y estabilidad de los mercados reales. No hay base, ni teó-

117 Es interesante destacar que la hipótesis básica de las finanzas es que el proceso de formación de precios de activos financieros “no tiene memoria”, de modo que el pasado no puede ser utilizado para enfrentarse con el futuro. Lo cual quiere decir que toda información es arbitraria, procede del puro azar.

118 En el mundo pagano, la astrología, orientada a descifrar los signos de la fortuna, también buscó revestirse con el rigor científico de los cálculos astronómicos.

119 Sobre la solidez de los modelos “científicos” ver Derman, E. (2007).

rica ni experimental, para asegurar que los precios formados en los mercados financieros son expresión del valor presente o actual de las empresas. Esos precios están manejados por dudosas y confusas prácticas de estimación a corto plazo llevadas adelante por supuestos expertos, “gurús” como les gusta llamarse, en análisis financiero¹²⁰.

El problema más grave es que las retribuciones que reciben estos gestores de fondos de inversión son un porcentaje de las ganancias que obtienen, lo cual les empuja a actuar cada vez a más corto plazo, único modo de que las ganancias nunca dejen de aumentar. Esto provoca que también los directivos de las empresas productivas orienten su gestión en la misma línea, pues en caso contrario se les haría cada vez más difícil conseguir la necesaria financiación.

Mientras existía la figura del antiguo inversor accionista, que ni tenía la sofisticada “cultura financiera” de los “expertos inversores”, ni pretendía una ganancia monetaria inmediata, aceptaba con paciencia que los directivos de las empresas actuaran con objetivos a más largo plazo. En la actualidad, bajo la presión de los nuevos “inversores financieros”, las empresas capitalistas están obligadas a gestionar muy a corto plazo, con lo que la posibilidad de “innovación”¹²¹, que requiere siempre más tiempo y más inversión, se hace cada vez más difícil de llevar adelante. Todo está dominado cada vez más por el nuevo “capitalismo impaciente”¹²². Se ha creado así un marco en el que resulta casi imposible mantener la lealtad y el afecto a la empresa, en donde realmente se produce la innovación, lo inesperado, que tiene más que ver con el valor que con el dinero¹²³.

120 De todas maneras, la principal deficiencia de las finanzas es que sus teoremas fundamentales se apoyan en un supuesto antropológico falso. Sostener que todo individuo siempre desea más dinero es una pura abstracción y solo es absoluto para un individuo inmortal, situado fuera del tiempo, como dejó claro Bernoulli a propósito de la llamada “paradoja de San Petersburgo”.

121 Se trata de “innovación” en el sentido capitalista del término, algo ligado al continuo avance de la “técnica” y que requiere, como no puede ser de otro modo, siempre más dinero. Un avance de la técnica que, a su vez, está guiado por el deseo de ganar más dinero.

122 Ver Jacobs, J. (2011).

123 Ver Sendagorta, E. de (2004).

En relativamente poco tiempo¹²⁴ se ha logrado que la economía, en lugar de estar orientada por la marcha de los mercados de bienes y servicios, haya pasado a estar controlada por un esotérico mercado de nuevos y cada vez más complejos y sofisticados “instrumentos financieros” con los que no se pretende atender a demandas reales de bienes y servicios, sino lograr un continuado aumento de las ganancias monetarias por parte de una masa creciente de anónimos e irresponsables rentistas, que no tienen el más mínimo interés sobre la marcha de las subyacentes empresas.

Convertidos en especuladores en lugar de inversores, a quienes no interesan los dividendos sino las ganancias especulativas, ha surgido una masa anónima y creciente de rentistas que, bajo la astuta dirección de los “gestores de inversión” o de “firmas financieras”, ha dado lugar a un sistema de negociación de “instrumentos financieros”, cada vez más sofisticados, cuya única finalidad es crear una ventaja diferencial incesante respecto de las ganancias monetarias existentes en cada momento¹²⁵. Han surgido así los llamados mercados de “derivados” que, como su propio nombre indica, negocian “derechos sobre derechos”, o más bien “deudas futuras sobre deudas futuras”, sin tener en cuenta la realidad de las empresas que, en último término, se supone que son las que deben dar sentido y fundamento a esos “instrumentos”.

Lo característico de estas “firmas financieras”, o empresas capitalistas de segunda generación, es una inevitable tendencia a asumir riesgos cada vez mayores acudiendo a crecientes apalancamientos, pues la “apuesta por una ganancia cada vez mayor” es la esencia misma de este mundo dominado por una visión deformada del dinero, la técnica, el ahorro y las finanzas.

Impulsada por el deseo de la ganancia monetaria incesante ha surgido la llamada “innovación financiera”, un empeño por diseñar instrumentos de dudoso fundamento teórico y jurídico, cuya única

124 Mitchell, E. L. (2010).

125 El continuo aumento de liquidez, necesario para seguir teniendo ganancias especulativas, ha llevado a diseñar nuevos instrumentos cada vez más alejados de la realidad, más arriesgados y que suelen acabar en fracaso, que desatan las crisis económicas.

finalidad es permitir que invertir y lograr crédito sin recurrir al sistema bancario sea cada vez más atractivo. Esto ha dado lugar a la llamada “banca en la sombra”¹²⁶, en inglés *shadow banking system*, que tiene una importancia cada vez mayor en la economía de los países.

Lo que ahora se observa es que la cantidad total de crédito que se concede no depende ya del límite de reservas obligatorias, establecidas por la autoridad monetaria, sino del grado en que las entidades financieras pueden “apalancarse”, es decir, depender cada vez más de la deuda que del capital propio. Una operación que cada vez se ha hecho más inevitable para mantener al alza las ganancias de las entidades financieras. El resultado es que nos enfrentamos a un sistema financiero en el que, por un lado, existe una tendencia estructural al continuo aumento del “apalancamiento” y, por otro, un conjunto de regulaciones con las que el Estado intenta frenarlo. Lo que de momento se aprecia es que de este modo el sistema se hace vez más inestable o volátil.

En un sistema financiero así configurado se puede crear tal cantidad de crédito que se hace casi inevitable que se generen “burbujas” en el precio de los activos. Algo que hemos tenido ocasión de experimentar en los últimos años, con efectos devastadores sobre la vida de muchas personas. Durante la fase de “hinchado financiero de la burbuja” todo parece ir muy bien: el desempleo baja, los salarios crecen, es más fácil el acceso a la compra de viviendas, se puede gastar más en vacaciones y el Estado ve cómo aumentan sus ingresos, lo que le impulsa a incrementar su poder proporcionando más servicios a los ciudadanos. Pero cuanto más se prolonga la hinchazón más tremendas son las consecuencias de la explosión de la burbuja.

La solución que hasta ahora se ha adoptado frente a los reventones de la burbuja ha sido proteger a los afectados con el dinero de todos, lo cual proporciona poder y prestigio al Estado, pues aparece ante la opinión pública como el único protector de los desfavorecidos. Pero, como eso cuesta mucho dinero a los contribuyentes, se

¹²⁶ Ver Blair, M. M. (2010); Rajan, R. G. y Zingales, L. (2001) y (2003).

ha tratado de ocultar mediante la emisión de más deuda pública, una solución menos costosa, desde el punto de vista electoral, que enfrentar el problema desde su misma raíz.

Por otro lado, de forma insensata, aunque interesada, el Estado ha tolerado y fomentado la existencia de conglomerados financieros demasiado grandes, de modo que cuando entran en crisis sea imposible dejarlos caer. Esta es una manera de incrementar la irresponsabilidad de los “rentistas”, pues “al final siempre está el Estado”, que es lo que de modo paradójico piensan muchos de quienes se proclaman neoliberales.

La progresiva limitación y disolución de la responsabilidad social de los accionistas, directivos y sindicatos ha fomentado que el Estado, deseoso siempre de ensanchar su poder, no haya parado de hacerse cargo de muchas de las consecuencias de esa irresponsabilidad social. Desde el final de la II Guerra Mundial los Estados no han parado de legislar sobre el modo de gestionar las relaciones laborales y los conflictos de quiebra y liquidación de empresas, no solo amenazando así la libertad de emprendimiento, sino reduciendo el ámbito de la amistad cívica.

Conclusiones

A lo largo de estas líneas he pretendido exponer cómo las contradicciones y debilidades de la empresa capitalista influyen de modo decisivo en las crisis económicas recientes, sobre todo a través de las perturbaciones que provocan en los mercados financieros.

Desde el principio he pretendido dejar claro que la empresa capitalista es una deformación, por motivos ideológicos, de lo que podríamos llamar “la empresa sin adjetivos”. La extraña y compleja estructura legal no se llevó a cabo con la intención de mejorar el sentido comunal del trabajo, fomentar el empleo y la innovación, o el modo de producir, sino para proporcionar a los rentistas el privilegio de llevar a cabo un tipo de inversión que les favorecía y facilitaba su modo de vida insolidario. También para que el Estado pudiera

llevar adelante la obra pública, canales, ferrocarriles, etc., sin tener que recurrir de modo inmediato a los impuestos. Algunos han sostenido que, sin esta forma legal, no hubieran sido posibles las grandes empresas que permiten la producción en masa. Además de que hay muchos ejemplos a lo largo de la historia que han demostrado lo contrario, esa afirmación no se puede sostener ya que, desde el momento en que los bancos se han convertido en empresas capitalistas, las condiciones del crédito han quedado perturbadas.

Por otro lado, el número de empresas capitalistas es relativamente pequeño comparado con el número total de empresas que existen en el mundo. No obstante, precisamente por su gran tamaño y concentración de poder, su influencia y sus condicionamientos sobre la marcha de la economía mundial son cada vez mayores, imponiendo unas condiciones financieras y laborales tales que, si no se adopta esa figura jurídica, impiden crecer a las otras.

Es falsa esa idea vulgar de que el impresionante crecimiento económico de los países ricos se debe a sus grandes empresas capitalistas. Si se examinan las cosas con más detalle se comprueba que la mayoría de los grandes descubrimientos e innovaciones técnicas y económicas fueron y han sido llevadas adelante por unas pocas personas que dieron lugar a pequeñas empresas que, solo posteriormente, por la presión financiera, se fueron convirtiendo en empresas capitalistas. En segundo lugar, porque la mayoría de la producción en todos los países es llevada adelante por formas de empresa muy distintas de las capitalistas.

No se puede negar que también las empresas capitalistas han contribuido al progreso económico, pero no tanto por ser capitalistas como por ser empresas, comunidades en donde, a pesar de todo, se forjan personalidades con ocasión de un trabajo bien hecho. De nada serviría la facilidad de crédito de la empresa capitalista sin la amistad y las virtudes personales de quienes, a pesar de esas deformaciones legales, se rigen por unos criterios de gobierno que superan los angostos objetivos capitalistas. El sentido de la responsabilidad social de la mayoría de los que están al frente de esas empresas es lo que hace que puedan salir adelante. Como ya hemos tenido ocasión de decir, ninguna empresa puede ser gobernada si, de un

modo u otro, el logro del dinero no es el motivo fundamental.

El problema no reside en los hechos, en la realidad misma de las empresas, sino en la ideología capitalista, en el mito del progresismo capitalista que tiende a crear un pensamiento único y excluyente, negando la posibilidad de la innovación y de emprender nuevos caminos. Esto último es, precisamente, la esencia de la empresa, lo más propio del hombre, que fue creado libre, para que avanzara hacia un futuro en el que es posible el encuentro con lo inesperado. Sostener que la única motivación es ganar dinero es adentrarse en lo que Hegel ha llamado el peor de los futuros, un infinito sucederse de lo que siempre es lo mismo.

Es muy de lamentar que sean precisamente ellos quienes sostienen que la única alternativa a la empresa capitalista es el socialismo de Estado, sea de tipo marxista o de tipo keynesiano. Me parece que no hay nada más alejado de la realidad, pues, como hemos visto, la empresa capitalista no habría sido posible sin el poder del Estado. Creo que, si fueran coherentes, los neoliberales deberían empeñarse en que la empresa recuperara la libertad perdida.

De todas maneras, sostengo que el problema más grande que ha llevado consigo la aparición de la empresa capitalista es que ha creado un sistema financiero y laboral deformado a causa del privilegio concedido por el Estado a los que se mueven por el deseo de la moneda. Ese sistema impide un mejor desarrollo de las otras empresas. Por otro lado, ha favorecido la aparición de unos sindicatos de mentalidad capitalista, adaptados al modo de operar de esas empresas, que han aceptado que solo bajo el poder del Estado se puede conseguir el pleno empleo. Por su parte, el Estado no ha cesado de impulsar una legislación laboral y de seguridad social que favorece el desapego por las empresas y pone muchas barreras al crecimiento de aquellas que no se sometan a la forma capitalista.

Ciertamente, cambiar esta situación no es sencillo pues, como hemos visto, depende mucho de la muy difundida ideología capitalista, pero hay que confiar en el verdadero espíritu de empresa, en el deseo humano y realista de progresar, y en que, con ocasión de las propias consecuencias de la crisis que atravesamos, puedan ayudar a que las cosas comiencen a cambiar.

Bibliografía

Adrian, Tobias; Song Shin, Hyung (2010), “The Changing Nature of Financial Intermediation and the Financial Crisis of 2007-09”, *Federal Reserve Bank of New York Staff Reports*, n.º 439.

Allen, William T. (1992), “Our Schizophrenic Conception of the Business Corporation”, *Cardozo Law Review*, vol. 14, n.º 26, pp. 261-281.

Avi Yonah, Reuven S. (2005), “The Cyclical Transformations of the Corporate Form: A Historical Perspective on Corporate Social Responsibility”, *Delaware Journal of Corporate Law*, vol. 30, n.º 3, pp. 767-818.

Bartholomew, Craig y Dawson, David (2003), “Virtues, Managers and Business People: Finding a Place for MacIntyre in a Business Context”, *Journal of Business Ethics*, vol. 48, n.º 2, pp. 127-138.

Bastit, Michel (2005), *El nacimiento de la ley moderna*, Educa, Buenos Aires.

Bendix, Reinhard (1974), *Work and Authority in Industry*, University of California Press, Berkeley, Los Angeles, Londres.

Berle, Adolf A. y Means, Gardiner C. (1991), *The Modern Corporation and Private Property*, Harcourt Brace, New Brunswick.

Blair, Margaret M. (2010), “Financial Innovation, Leverage. Bubbles and the Distribution of Income”, *Review of Banking & Financial Law*, vol. 30, pp. 225-311.

Blair, Margaret M. (2012), “The Four Functions of Corporate Personhood”, *Public Law and Legal Theory*, n.º 12-15, WP Vanderbilt University.

Blair, Margaret M. (1995), *Ownership and Control: Rethinking Corporate Governance for the Twenty First Century*, Brooking Institution, Washington.

Blair, Margaret M. (2003), "Locking in Capital: What Corporate Law Achieved for Business Organizers in the Nineteenth Century", *Law Review*, vol. 51, n^o 2, pp. 387-455.

Blumenberg, Hans (1985), *La legitimación de la edad moderna*, Pretextos, Valencia.

Bratton, William W. (1989) "The 'Nexus of Contracts' Corporation: a Critical Appraisal", *Cornell Law Review*, vol. 74, pp. 407-465.

Bratton, William W. (1989), "The New Economic Theory of the Firm: Critical Perspective from the History", *Stanford Law Review*, vol. 41, n^o 6, pp. 1471-1527.

Carver, Raymond [1981 (2001)], "What we talk about when we talk about persons: The language of a Legal Fiction", *Harvard Law Review*, vol. 144, Notes, pp. 1745-1768.

Cochrane, Charles Norris (1949), *Christianity and Classical Culture: A study of Thought and Action from Augustus to Augustine*, Oxford University Press, Oxford.

Collins, James C. y Porras, Jerry L. (1994), *Built to Last. Successful Habits of Visionary Components*, Harper, Nueva York.

Chandler, Alfred D. (1977), *The Visible Hand*, MIT Press, Cambridge.

D'Ors, Álvaro (1979), "Reflexiones civilísticas sobre la reforma de la empresa", *La Ley*, n^o 74, Buenos Aires.

D'Ors, Álvaro (1989), "La función de la propiedad en la historia del ordenamiento civil", en Peláez, Manuel J. (ed.), *Historia del Derecho Privado. Trabajos en Homenaje a Ferrán Valls y Taverner*, tomo X, pp. 2841-2865.

D'Ors, Álvaro (1999), *Nueva introducción al estudio del derecho*, Civitas, Madrid.

Dawson, David y Craig, Bartholomew (2003), "Virtues, Managers and Business People: Finding a Place for MacIntyre in a Business Context", *Journal of Business Ethics*, vol. 48, n^o 2, pp. 127-138.

de Castro y Bravo, Federico (1991), *La persona jurídica*, Civitas, Madrid.

Derman, Emanuel (2007), *My Life as a Quant: Reflections on Physics and Finance*, Wiley, Nueva York.

Dodd, E. Merrik Jr. (1932), “For Whom Are Corporate Managers Trustees?”, *Harvard Law Review*, vol. 45, n^o 7, pp. 1145-1163.

Fernández, Pablo (2015), *Métodos de valoración de la empresa*, Documentos de Investigación DI-771, IESE.

French, Peter (1979), “The Corporation as a Moral Person”, *American Philosophical Quarterly*, vol. 16, n^o 3, pp. 207-215.

Galgano, Francesco (1993), *Lex mercatoria*, Il Mulino, Bolonia.

Geanokoplos, John (2010), “Solving the Present Crisis and Managing the Leverage Cycle”, *Yale University Cowles Foundation for Research in Economics Discussion paper*, n^o 1751.

Gilson, Etienne (2004), *La unidad de la experiencia filosófica*, Rialp, Madrid.

Gillespie, Michael Allen (2008), *The Theological Origins of Modernity*, Chicago University Press, Chicago.

González Enciso, Agustín (2011), *El nacimiento del capitalismo en Europa*, Eunat, Pamplona.

Gregory, Bad S. (2012), *The unintended Reformation: How a Religious Revolution Secularized Society*, Harvard University Press, Cambridge.

Guinnane, Timothy; Harris, Ron; Lamoreux, Naomi R. y Rosenthal, Jean Laurent (2007), “Putting the Corporation in its Place”, *NBER WP Series* n^o 13109.

Hansmann, H. y Kraakman, Reinier (2000), “The Essential Role of Organization Law”, *The Yale Law Journal*, vol. 110, n^o 387, pp. 390-440.

Hansmann, Henry; Kraakman, Reinier y Squire, Richard (2006), “Law and the Rise of the Firm”, *Harvard Law Review*, vol 119, n^o 5, pp. 1335-1403.

Hilton, Boyd (1991), *The Age of Atonement: the Influence of Evangelicalism on Social and Economic Thought, 1785-1865*, Clarendon Press, Oxford.

Hilton, Boyd (2006) *A Mad, Bad, and Dangerous People? England 1783-1846*, Clarendon Press, Oxford.

Hodgson, Geoffrey M. (1996 a), “Corporate Culture and the Nature of the Firm”, en Groenewegen, John (ed.), *Transaction Cost Economics and Beyond*, Kluwer Academic Press, Dordrecht.

Hodgson, Geoffrey M. (1996), "Organizational form and Economic Evolution: A Critique of the Williamson Hypothesis", en Pagano, Ugo y Rowthorn, Robert (eds.), *Democracy and Efficiency in the Economic Enterprise*, Routledge, Londres.

Hodgson, Geoffrey M. (2002), "The Legal Nature of the Firm and the Myth of the Firm Market Hybrid", *International Journal of Economic of Business*, vol 9, n^o 1, pp. 37-60.

Honnfelder, Ludge (2002), *La métaphysique comme science transcendente*, PUF, París.

Horwitz, Morton J. (1985), "Santa Clara Revisited: The Development of Corporate Theory", *West Virginia Law Review*, vol. 88, n^o 2, pp. 173-224.

Ireland, Paddy (1999), "Company Law and the Myth of Shareholder Ownership", *The Modern Law Review*, vol. 62, n^o 1, pp. 32-57.

Ireland, Paddy (2003), "Property and Contract in Contemporary Corporate Theory", *Journal of Legal Studies*, vol. 23, n^o 3, pp. 453-509.

Ireland, Paddy (2010), "Limited Liability, Shareholder Right and the Problem of Corporate Irresponsability", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 34, n^o 5, pp. 837-856.

Jacobs, Jack B. (2011), "Patien Capital: Can Delaware Corporate Law Help Revive It?", *Washington and Lee Law Review*, vol. 68, n^o 4, pp. 2645-1664.

Jaeger, Werner (1996), *Paideia: los ideales de la cultura griega*, Fondo de Cultura Económica, México.

Khurana, Rakesh (2007), *From Higher Aims to Hired Hands: The Social Transformation of American Business Schools and the Unfulfilled Promise of Management as a Profession*, Princeton University Press, Princeton.

Kirman, Alain P. (2006), "Demand Theory and General Equilibrium: from Explanation to Introspection, a Journey down the Wrong Roa", *History of Political Economy*, vol. 38 Annual Sup., pp. 247-280.

Knafo, Samuel (2008), "The State and the Rise of Speculative Finance in England", *Economy and Society*, vol. 37, n^o 2, pp.172-192.

Koyré, Alexandre (1962), *Du monde clos à l'univers infini*, Gallimard, París.

Lavine, George (2013), "The Protestant Ethic and the 'Spirit' of Money: Max Weber, *Silas Marner*, and the Victorian Novel", en Rodensky, Lisa (ed.), *The Oxford Handbook of the Victorian Novel*, Oxford University Press, Oxford, pp. 376-396.

Lim Mah-Hui, Michael (2009), "From Servant to Master: The Financial Sector and the Financial Crisis", *The Journal of Applied Research in Accounting and Finance*, vol. 4, n.º 2, pp. 13-28.

Lipton, Phillips (2009), *The evolution of the Joint Stock Company to 1800: A Study of Institutional Change*, Monash University, WP, n.º 19.

Lubac, Henri de (2012), *El drama del humanismo ateo*, Encuentro, Madrid.

Macpherson, Crawford Brough (2005), *La teoría política del individualismo posesivo. De Hobbes a Locke*, Trotta, Madrid.

MacIntyre, Alasdair (1987), *Tras la virtud*, Crítica, Barcelona.

Maitland, Frederic William (1995), "Introducción", en Gierke, Otto von, *Teorías Políticas de la Edad Media*, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid, pp. vii-xvii.

Manent, Pierre (1990), *Historia del pensamiento liberal*, Emecé, Buenos Aires.

Marramao, Giacomo (1989), *Poder y Secularización*, Península, Barcelona.

Martínez-Echevarría Ortega, Miguel Alfonso (2005), *Dirigir empresas: de la teoría a la realidad*, Eiunsa Madrid.

Martínez-Echevarría Ortega, Miguel Alfonso (2014), *Cuando las matemáticas suplantán a la economía*, Cuadernos Empresa y Humanismo, n.º 125, Servicio de Publicaciones Universidad de Navarra, Pamplona.

Martínez-Echevarría Ortega, Miguel Alfonso (2014a), "Mentalidad tecnocrática", en Rubio de Urquía, Rafael y Pérez-Soba, Juan José (eds.), *La doctrina social de la Iglesia. Estudios a la luz de la encíclica Caritas in Veritate*, BAC, Madrid.

Martínez-Echevarría Ortega, Miguel Alfonso (2015), *¿Tiene sentido una teoría de la empresa?*, Cuadernos Empresa y Humanismo, n.º 128, Servicio de Publicaciones Universidad de Navarra, Pamplona.

Masten, Scott (1988), "A Legal Basis for the Firm", *Journal of Law, Economics, and Organization*, vol. 4, n^o 1, pp. 181-198.

Masten, Scott E. (2002), "Contractual Theories of the Firma. Modern Evidence on the Firm", *American Economic Review*, vol. 92, n^o 2, pp. 428-432.

Menéndez Menéndez, Aurelio (1988), "La constitución económica del estado mercantilista y el derecho mercantil", en *Homenaje a Juan Berchmans Vallet de Goytisolo*, Junta de Decanos de Colegios Notariales de España, Madrid, pp. 349-368.

Mirowski, Philip (2013), *Never Let A serious Crisis Go To Waste. How Neoliberalism Survived the financial metldown*, Verso, Londres.

Mirowski, Phillip y Plehwe, Dieter (2009), *The Road from Mont Pelerin. The Making of the Neoliberal Thought Collective*, Harvard University Press, Cambridge.

Mitchell, Lawrence E. (2003), "The Sarbanes-Oxley Act and the Reinvention of Corporate Governance?", *Vilanova Law Review*, vol. 48, n^o 4, pp. 1189-1216.

Mitchell, Lawrence E. (2010), "Financialism. A (very) Brief History", *Creighton Law Review*, vol. 43, pp. 323-337.

Naffine, Ngaire (2003), "Who are Law's Persons?" From Cheshire Cats to Responsible Subjects", *The Modern Law Review*, vol. 66, pp. 346-367.

Newman, John Henry (1996), *Apologia pro Vita Sua*, Encuentro, Madrid.

O'Gorman, Francis (2007), *Victorian Literature and Finance*, Oxford University Press, Oxford.

Orts, Eric W. (1988), "Shirking and Sharking: A Legal Theory of the Firm", *Yale Law & Policy Review*, vol. 16, n^o 2, pp. 265-329.

Pelikan, Jaroslav (1943), *Cristianity and Classical Culture*, Yale University Press, New Haven.

Polo, Leonardo (1993), *Presente y futuro del hombre*, Rialp, Madrid.

Polo, Leonardo (2005), *Lo radical y la libertad*, Cuadernos de Anuario Filosófico, n^o 179, Servicio de publicaciones de la Universidad de Navarra, Pamplona.

Rajan, Raghuram G. y Zingales, Luigi (2001), “The influence of the Financial Revolution on the Nature of the Firm”, *American Economic Review Papers and Proceedings*, vol. 91, nº 2, pp. 206-211.

Rajan, Raghuram G. y Zingales, Luigi (2003), “The Great Reversal: the Politics of Financial Development the Twentieth Century”, *Journal of Financial Economics*, vol. 69, pp. 5-50.

Riches, Aaron (2013), “Christology and anti-umanism”, *Modern Theology*, vol. 29, nº 3, pp. 311-337.

Rieff, Philip (2007), *Charisma. The Gift of Grace and How it has Been Taken Away from Us*, Pantheon Books, Nueva York.

Ripert, George (2001), *Aspectos jurídicos del capitalismo moderno*, Comares, Granada.

Robé, Jean Philippe (2011), “The Legal Structure of the Firm”, *Accounting, Economica, and Law. A convivium*, vol. 1, nº 11, pp. 1-86.

Rubinstein, William D. (2003), *Capitalism, Culture, and Decline in Britain 1750-1990*, Routledge, Londres.

Rumeu de Armas, Antonio (1944), *Historia de la previsión social en España: cofradías, gremios, hermandades, montepíos*, Editorial Revista de Derecho Privado, Madrid.

Scruton, Roger y Finnis, John (1989), “Corporate Persons”, *Proceedings of the Aristotelian Society. Supplementary Volumes*, vol. 63, pp. 239-274.

Scheuerman, William E. (1965), “The Unholy Alliance of Carl Schmitt and Friedrich A. Hayek”, en *Carl Schmitt: The End of Law*, Rowan and Littlefield, Londres.

Sendagorta Aramburu, Enrique de (2004), *El afecto a la empresa*, Eiunsa, Madrid.

Soros, George (1997), “The Capitalist Threat”, *The Atlantic*, Febrero.

Soros, George (1997a), “Hacia una sociedad abierta global”, *El País Opinión*, 23 de diciembre.

Soros, George (1998), *The Crisis of Global Capitalism. Open Society endangered*, Little Brown and Co, Londres.

Soros, George (1998a), “Toward a Global Open Society”, *The Atlantic*.

Taylor, James (2006), *Creating Capitalism: Joint Stock Enterprise in British Politics and Culture 1800-1870*, Woodbridge, Londres.

The Aspen Institute (2004), “Reopening the Question of Corporate Purpose”, *Business and Society Program A occasional Paper*, https://assets.aspeninstitute.org/content/uploads/files/content/upload/Unpacking_Corporate_Purpose_May_2014_0.pdf.

Tuck, Richard (1979), *Natural Rights Theories. Their Origin and Development*, Cambridge University Press, Cambridge.

Veblen, Thorstein (1989), *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*, Macmillan, Nueva York.

Veldman, Jeroen (2015), “Corporation: Reification of the Corporate Form”, *Humanistic Management Network Series*, n.º 06/16, Routledge, Nueva York.

Veldman, Jeroen y Willmot, Hugh (2013), “What is a Corporation and Why Does it Matter?”, *M@n@gement*, vol. 16, n.º 5, pp. 605-620.

Walton John K. (2001), “La clase media en la gran Bretaña victoriana: identidad, poder y cultura, 1837-1901”, *Historia Contemporánea*, vol. 23, pp. 423-443.

Wiener, Martin J. (1981), *English Culture and the Decline of the British Economy 1870-1914*, Cambridge University Press, Cambridge.

30 Aniversario del Instituto Empresa y Humanismo, Pamplona, 6 de mayo de 2016

**Oratorio de la Facultad de Comunicación, Universidad de Navarra.
Viernes de la sexta semana de Pascua**

Queridos amigos,

Cuando hace apenas treinta años un pequeño grupo de empresarios se acercó a la Universidad con el sincero deseo de rediseñar la sociedad, tomando en cuenta el valor práctico que tienen las humanidades, es posible que alguno de los catedráticos escuchara resonar en su corazón las mismas palabras que acabamos de oír que recibió san Pablo en una visión: “muchos de esta ciudad son pueblo mío”¹. No conozco si en aquella ocasión hubo visión nocturna o no, pero el deseo de poner en diálogo la universidad y la empresa ha resultado tan fecundo que hoy, treinta años después, estamos celebrando los frutos de ese primer encuentro. La existencia de nuestro Instituto viene a confirmar la palabra que escuchó el apóstol: en medio de la ciudad de los negocios, de la economía, de la empresa, aunque a veces parezca tan hostil, también hay muchos que se esfuerzan en ser –y en trabajar– como pueblo de Cristo.

Y esto nos habla de algo que está muy en la entraña de esta Universidad, que es la ilusión por descubrir que “esta ciudad”, la ciudad de los hombres, nuestra sociedad, es un campo prioritario donde proyectar el gran tesoro que tenemos los cristianos, que es Jesucristo. El empeño de nuestro Instituto no es otro que saber aunar la empresa con una visión integral acerca del hombre, con un sano y profundo humanismo. Pues bien, en la raíz más profunda del verdadero humanismo no encontramos otra cosa que a Cristo, el verdadero Dios y verdadero Hombre, que “trabajó con manos de hombre, pensó con inteligencia de hombre, obró con voluntad de

¹ Hch 18, 10 (de la primera lectura de la Misa del Viernes de la sexta semana de Pascua).

hombre... y amó con corazón de hombre”². Como dijo Pilato, él “es el hombre”³, más aún, él es quien revela al hombre lo que es el hombre, lo que hay en su corazón, cuál es su secreto. Hermosamente dice sobre esto el Gran Canciller de esta Universidad que “Él es el perfecto modelo de humanidad, luz poderosa para humanizar la sociedad entera y, por tanto, también el mundo de la empresa y sus articuladas relaciones”⁴. En el centro de la ciudad de los hombres, de la ciudad de los negocios y la empresa, palpita el Corazón vivo de un Rey, que es Jesús, de quien hemos escuchado hace un momento que “Dios es el rey del mundo (...), Dios reina sobre las naciones, Dios se sienta en su trono sagrado”⁵. Sometámonos con decisión a su dulce Potestad.

Reconocer que en Cristo está la clave para entender lo que es el hombre y, por tanto, lo que es un sano humanismo, trae como primera consecuencia aceptar que Él pueda convertirse en el motor individual de nuestras acciones. Pero el mensaje va mucho más allá: la “gran osadía de la fe cristiana” –y cedo la palabra a san Josemaría, fundador de esta Universidad– es “proclamar el valor y la dignidad de la humana naturaleza”⁶. Cristo quiere ser más que el inspirador de nuestra vida, quiere ser el motor profundo de una nueva sociedad. Y a esto corresponde por nuestra parte el deber moral, y el derecho, de participar en la vida pública, de modo responsable y con vistas al bien común... con una contribución que se haga real respecto a la vida cultural, económica, política y social de la comunidad civil. A veces el panorama es oscuro, y uno puede tener la tentación de retraerse. Pero “las acusaciones de arribismo, de idolatría del poder, de egoísmo y corrupción que con frecuencia son dirigidas a los hombres de gobierno, del parlamento, de la clase dominante, del partido político, como también la difundida opinión de que la política sea un lugar de necesario peligro moral, no justifican lo más mínimo ni la ausencia ni el escepticismo de los cristianos en

—
2 *Gaudium et Spes*, 22.

3 Jn 19, 5.

4 Javier Echevarría, *Dirigir empresas con sentido cristiano*, Eunsa, p. 71.

5 Sal 46, 8^a-9 (del salmo responsorial de la Misa del Viernes de la sexta semana de Pascua).

6 San Josemaría Escrivá, *Es Cristo que pasa*, 133.

relación con la cosa pública”⁷. Son palabras de Juan Pablo II, que nos tocan también a nosotros: tenemos los cristianos el deber grave, la responsabilidad, el peso –que es un *dulce pondus*, una dulce carga– de participar en la vida común, más aún, de construir la vida común, también desde la cátedra y la empresa. Y, en esto, el papel de la empresa es primordial: la empresa es un factor clave de transformación social, de “rediseñar la sociedad”, como soñaron aquellos primeros, porque la empresa es mucho más que una “sociedad de capitales”: es, también, una “sociedad de personas”⁸. Y esta sociedad de personas es capaz de hacer mucho. Pongo sólo un ejemplo: qué duda cabe que “no pagar el justo salario al obrero” sigue siendo uno de los pecados que clama al cielo y, más aún, que establece una maraña de estructuras pecaminosas que afectan a la sociedad, dañando gravemente incluso el tejido familiar. Vivir la empresa desde las claves de un sano humanismo que lleve al servicio y a la responsabilidad social puede transformar de raíz este tipo de situaciones.

Dejarse transformar por Cristo, el “perfecto modelo de humanidad”, supone también redescubrir el valor de la llamada divina que tenéis los laicos a metros en los entresijos de la vida social. Dios os llama –es una vocación– a contribuir desde dentro, a modo de fermento, a la santificación del mundo, mediante el ejercicio de las propias tareas, guiados por el espíritu evangélico, manifestando así a Cristo ante los demás principalmente con el testimonio de vuestra vida y con el fulgor de vuestra fe, esperanza y caridad. Y esto con un tono enormemente positivo, gozoso, porque Cristo vive y es Él quien os llama. “Se alegrará vuestro corazón, y nadie os quitará vuestra alegría”⁹, acabamos de escuchar en el evangelio. Esta alegría, este ánimo positivo, este amor por el trabajo bien hecho y con espíritu de servicio es una parte fundamental del espíritu que esta Universidad puede ofrecer al mundo de la empresa. Una aportación que, ojalá, vaya creando en todos nosotros lo que san Juan Pablo II

⁷ San Juan Pablo II, *Christifideles laici*, 42.

⁸ San Juan Pablo II, *Centesimus annus*, 43.

⁹ Jn 16, 22 (del Evangelio de la Misa del Viernes de la sexta semana de Pascua).

llamó un día la “virtud de la solidaridad”, una “determinación firme y perseverante de empeñarse por el bien común; es decir, por el bien de todos y cada uno para que todos seamos verdaderamente responsables de todos”¹⁰. Celebramos este aniversario en torno al Altar, cumplimiento máximo de la unidad, donde nos unimos no sólo cada uno con Cristo, sino también entre nosotros. Que este Sacrificio y Banquete nos sirva para ser los unos responsables de los otros, buscando todos juntos el bien común. Que Santa María, Madre del Amor Hermoso, bendiga nuestros amores, nuestras ilusiones y proyectos, bendiga el mundo de la empresa y de la Universidad, y bendiga –siga bendiciendo– con su cariño y ternura de Madre nuestro Instituto Empresa y Humanismo, del que en este aniversario nos sentimos agradecidos y santamente orgullosos. Amén.

Ion Perea Itarte, antiguo alumno del Máster en Gobierno y Cultura de las Organizaciones del Instituto Empresa y Humanismo

¹⁰ San Juan Pablo II, *Sollicitudo Rei Socialis*, 38

Cuadernos Empresa y Humanismo

En español

Nº1 *Aspecto financiero y aspecto humano de la Empresa*

Vittorio Mathieu

Nº2 *La interpretación socialista del trabajo y el futuro de la Empresa*

Leonardo Polo

Nº3 *La responsabilidad social del empresario*

Enrique de Sendagorta

Nº4 *El sentido de los conflictos éticos originados por el entorno en el que opera la Empresa*

Juan Antonio Pérez López

Nº5 *Empresa y Cultura*

Fernando Fernández

Nº6 *Humanismo y Empresa*

Cruz Martínez Esteruelas

Nº7 *Moralidad y eficiencia: líneas fundamentales de la ética económica*

Peter Koslowski

Nº8 *La estrategia social de la empresa*

Manuel Herrán Romero-Girón

Nº9 *El trabajo directivo y el trabajo operativo en la empresa*

Carlos Llano

Nº10 *El altruísmo en la empresa*

George Gilder

Nº11 *Ricos y pobres. Igualdad y desigualdad*

Leonardo Polo

Nº12 *El utilitarismo en la ética empresarial*

Joan Fontrodona

Nº13 *La empresa en la historia*

Agustín González Enciso

Nº14 *La empresa entre la Economía y el Derecho*

José Antonio Doral

Nº15 *La empresa ante la nueva complejidad*

Alejandro Llano

Nº16 *Empresa y libertad*

Jesús Arellano

Nº17 *¿Qué es el humanismo empresarial?*

Rafael Alvira

Nº18 *El rendimiento social de la Empresa*

Jose M. Basagoiti

Nº19 *Elementos configuradores de la actual valoración del trabajo*

Tomás Melendo

Nº20 *Dirección y sistemas de mando*

Manuel López Merino

Nº21 *La índole personal del trabajo humano*

Tomás Melendo

Nº22 *La revolución social del management*

Tomás Calleja

- Nº23 *Indicadores de la madurez de la personalidad*
Enrique Rojas
- Nº24 *Empresa y sistemas de cooperación social*
Ignacio Miralbell
- Nº25 *Humanismo para la dirección*
Miguel Bastons
- Nº26 *Actualidad del humanismo empresarial*
Alejandro Llano
- Nº27 *Notas sobre la cultura empresarial*
Rafael Gómez Pérez
- Nº28 *La importancia de la dinámica política para el directivo*
Manuel Alcaide Castro
- Nº29 *El poder...¿Para qué?*
Juan Antonio Pérez López
- Nº30 *La empresa y el ambiente socio-político en el umbral del nuevo siglo*
Daniel Bell
- Nº31 *La gestión del cambio en la empresa*
Juan A. Díaz Alvarez
- Nº32 *Hacia un mundo más humano*
Leonardo Polo
- Nº33 *Estudio histórico sistemático del humanismo*
Higinio Marín
- Nº34 *Humanismo estamental*
Higinio Marín
- Nº35 *Consideraciones sobre el activo humano de la empresa*
Tomás Calleja
- Nº36 *Ser el mejor. Hacer que otros también lo sean*
(Sólo para empresarios)
José María Ortiz
- Nº 37 *La Etica de la Sociedad de Consumo*
Antonio Argandoña
- Nº 38 *Hacia una Economía Política Humanista*
Ludwig Erhard
- Nº 39 *Las referencias sociales de la empresa*
Tomás Calleja
- Nº 40 *Máximo Beneficio y Máxima Racionalidad*
José María Ortiz
- Nº 41 *La inserción de la Persona en la Empresa*
Armando Segura
- Nº 42 *Humanismo pericial*
Higinio Marín
- Nº 43 *Dimensión humanista de la energía*
Tomás Calleja
- Nº 44 *La empresa entre lo privado y lo público*
Miguel Alfonso Martínez-Echevarría
- Nº 45 *Competitividad y cooperación como valores institucionales de la empresa*
Santiago García Echevarría
- Nº 46 *Filosofía de la economía I - Metodología de la ciencia económica*
Alejo J. Sison
- Nº 47 *La lógica del directivo: el control necesario y la confianza imposible*
Pablo García Ruiz

- Nº 48 *La 'revolución' institucional de la empresa. El reto al directivo y a los recursos humanos*
Santiago García Echevarría
- Nº 49 *Filosofía de la economía II- El ámbito austrogermánico*
Alejo J. Sison
- Nº 50 *Valores éticos de la empresa*
Juan Cruz
- Nº 51 *La empresa virtuosa*
José María Ortiz
- Nº 52 *Las decisiones en la empresa: cálculo y creatividad*
Miguel Bastons
- Nº 53 *Filosofía de la Economía III. Los fundamentos antropológicos de la actividad económica*
Alejo J. Sison
- Nº 54 *La familia: un imperativo para la empresa*
Ramón Ibarra
- Nº 55 *Variaciones sobre una crisis*
Tomás Calleja
- Nº 56 *Pobreza, productividad y precios*
Paolo Savona
- Nº 57 *Lo común y lo específico de la crisis moral actual*
Rafael Alvira
- Nº 58 *La ética empresarial: una aproximación al fenómeno*
Manuel Guillén
- Nº 59 *La dimensión política de la economía*
Miguel Alfonso Martínez-Echevarría
- Nº 60 *Sobre la cooperación competitiva*
Ana Fernández y Carmelo Lacaci
- Nº 61 *Organizaciones inteligentes en la sociedad del conocimiento*
Alejandro Llano
- Nº 62 *La economía social de mercado de Ludwig Edhard y el futuro del estado de bienestar*
Ana Fernández y Carmelo Lacaci
- Nº 63 *La persona humana en la empresa de fin de siglo*
Carlos Llano
- Nº 64 *Estado, sociedad civil y empresa*
Tomás Calleja
- Nº 65 *Sobre la confianza*
Richard Brisebois
- Nº 66 *El protagonismo social de la empresa*
Tomás Calleja
- Nº 67 *Dimensiones estéticas de la empresa*
Rafael Alvira
- Nº 68 *La empresa como realidad estética*
Ana Fernández
- Nº 69 *De la estética a la ética de la comunicación interna*
Iñaki Vélaz
- Nº 70 *La respuesta empresarial a una nueva dinámica del empleo: ¿Eficiencia económica versus eficiencia social en clave ética?*
Santiago García Echevarría
- Nº 71 *La Profesión: Enclave ético de la moderna sociedad diferenciada*
Fernando Múgica
- Nº 72 *El Empresario servidor - líder*
Enrique de Sendagorta
- Nº 73 *Peter Drucker (I): Hacia una biografía intelectual*
Guido Stein

- Nº 74 *Peter Drucker (II): Sobre Empresa y Sociedad*
Guido Stein
- Nº 75 *La literatura anglo-americana de la propiedad*
Alejo José Sison
- Nº 76 *La empresa como sujeto de las relaciones internacionales*
Javier Herrero
- Nº 77 *Clima y cultura empresarial*
Iñaki Vélaz
- Nº 78 *Valores burgueses y valores aristocráticos en el capitalismo moderno: una reflexión histórica*
Agustín González Enciso
- Nº 79 *Hacia una nueva teoría de la empresa*
Miguel Alfonso Martínez-Echevarría
- Nº 80 *Los pliegues ocultos de las relaciones en la empresa*
Tomás Calleja
- Nº 81 *La empresa entre el psicologismo y el conductismo*
Miguel Alfonso Martínez-Echevarría
- Nº 82 *La tercera vía en Wilhelm Röpke*
Jerónimo Molina Castro
- Nº 83 *Teorías de la empresa y crisis de la modernidad*
Miguel Alfonso Martínez-Echevarría
- Nº 84 *Adam Smith: Interés particular y bien común*
Raquel Lázaro Cantero
- Nº 85 *Violencia y modelos sociales. Una visión humanista*
Tomás Calleja Canelas
- Nº 86 *El estado y la teoría económica. Ideas prospectivas del papel del estado en la economía*
Ángel Rodríguez García-Brazales y Óscar Vara Crespo
- Nº 87 *Visiones racionalistas y románticas de la empresa*
Miguel Alfonso Martínez-Echevarría
- Nº 88 *Los orígenes de la Teoría de la Empresa*
Miguel Alfonso Martínez-Echevarría
- Nº 89 *Un modelo para comprender la empresarialidad*
Eduardo García Erquiaga
- Nº 90 *Dirección de empresas en la economía del conocimiento*
Marta Mas, Alfonso Corrales e Iñaki Vélaz
- Nº 91 *El autocontrol de la gestión en organizaciones públicas*
Omar Urrea Romero
- Nº 92 *Los contratos son lo que son*
José Antonio Doral
- Nº 93 *Introducción al octógono*
Manuel Alcázar García
- Nº 94 *Consensualismo y gobierno político*
María Alejandra Vanney
- Nº 95 *La relación entre Política y Ética en Charles Péguy*
Antoinette Kankindi
- Nº 96 *Las Racionalidades de la Economía*
Ricardo F. Crespo
- Nº 97 *Una biografía intelectual de Alasdair Macintyre*
Juan González Pérez

- Nº 98 *La China Sung. Un ensayo de modernidad en el año mil*
Alberto Serna
- Nº 99 *Las Organizaciones Primarias y las Empresas. Primera Sección*
Leonardo Polo
- Nº 100 *Las Organizaciones Primarias y las Empresas. Segunda Sección*
Leonardo Polo
- Nº 101 *Políticas de Humanismo ausente*
Tomás Calleja
- Nº 102 *Modelos de Familia*
José Javier Castiella
- Nº 103 *Imaginación y Economía*
Gonzalo Carrión
- Nº 104 *Max Weber y la Unión Europea*
Pablo Otegui
- Nº 105 *Beijing 2008: Luces y sombras en la China emergente*
Alberto Serna
- Nº 106 *Arquetipos para el desarrollo personal*
Sol Quesada
- Nº 107 *Las bases del Sistema Económico.*
El giro social del acceso al crédito.
José Antonio Doral
- Nº 108 *Génesis del concepto de interés propio.*
Germán Roberto Scalzo
- Nº 109 *Potestas, Auctoritas y Estado Moderno.*
María Alejandra Vanney
- Nº 110 *El bien común como finalidad de la empresa.*
José Carlos Fernández Duarte
- Nº 111 *Sen y Aristóteles: Razón práctica y economía.*
Ricardo F. Crespo
- Nº 112 *Competitividad y modelo de sociedad. Una referencia humanista de progreso.*
Tomás Calleja
- Nº 113 *El sentido de la actividad económica en Aristóteles.*
Germán R. Scalzo
- Nº 114 *La orientación al servicio, los roles y la formación de los mandos intermedios en las organizaciones de servicio.*
Lucio Lescano Duncan
- Nº 115 *La confianza como base de la relación empresa-Estado: una perspectiva a la luz del bicentenario de las emancipaciones hispanoamericanas.*
Luis María Caballero
- Nº 116 *Empresa y Humanismo, 25 años de un imposible hecho realidad.*
- Nº 117 *Estados e Instituciones Financieras Internacionales.*
Rosana Garciandía Garmendia
- Nº 118 *La Racionalidad en Max Weber*
Germán Roberto Scalzo Molina
- Nº 119 *Somalia: fragilidad y perspectivas de futuro*
Rosana Garciandía (ed.)
- Nº 120 *Modelos de empresa y ética*
Gastón Escudero Poblete
- Nº 121 *La formación retórica del gobernante.*
Un imprescindible olvidado

- Nº 122 *Praxis. Fundamentos de ética empresarial*
Javier Pinto
- Nº 123 *Humanizar emprendiendo. Homenaje a Rafael Alvira.*
- Nº 124 *Perspectivas clásicas y modernas de las virtudes en la empresa (I)*
- Nº 125 *Cuando las matemáticas suplantaron a la economía*
Miguel Alfonso Martínez-Echevarría y Ortega
- Nº 126 *Perspectivas Clásicas y Modernas de las virtudes en la empresa (II)*
- Nº 127 *La Evolución de la asignatura de Business Policy en la Harvard Business School*
Jorge Iván Gómez Osorio
- Nº 128 *¿Tiene sentido una teoría de la empresa?*
Miguel Alfonso Martínez-Echevarría
- Nº 129 *Calling: El trabajo como vocación en la Psicología Positiva*
Omar Rodríguez Bagnato

En inglés

- Nº9 *Managerial work and operative work within enterprise*
Carlos Llano
- Nº10 *The altruism of enterprise*
George Gilder
- Nº15 *Business and the new complexity*
Alejandro Llano
- Nº17 *Enterprise and Humanism*
Rafael Alvira
- Nº22 *The social revolution of management*
Tomás Calleja
- Nº30 *The socio-political environment that enterprise may face*
Daniel Bell



EMPRESAS EXTRAORDINARIAS

BBVA

EL CORTE INGLÉS, S.A.

IDOM

INDUSTRIA DE TURBO PROPULSORES,
S.A. (ITP)

TELEFÓNICA

EMPRESAS ASOCIADAS

AESE - PORTUGAL

INSTITUTO INTERNACIONAL SAN TELMO

SENER INGENIERÍA Y SISTEMAS

FOROS

FORO ALAVÉS DE EMPRESA Y
HUMANISMO

FORO DE EMPRESARIOS DE ASTURIAS

FORO DE EMPRESARIOS DE CASTILLA Y
LEÓN

FORO EMPRESARIAL REGIÓN DE MURCIA

FORO DE EMPRESARIOS DE NAVARRA

FORO UMBRO PER L'IMPRESA

FORO EMPRESA, HUMANISMO Y

TECNOLOGÍA DE LA COMUNIDAD

VALENCIANA

FORO ANDALUZ HUMANISMO Y EMPRESA
