

Enron, responsabilitat i Acadèmia¹

David Murillo

Aquest article repassa l'evolució del cas Enron i aprofundeix en l'anàlisi d'una de les conseqüències més ignorades de l'allau de fraus, la responsabilitat del món acadèmic –expressada sota la forma de la *configuració moral* dels gestors de l'economia. S'exposen, doncs, els elements que permeten parlar d'aquesta mena de responsabilitat: traduir una proposta teòrica insuficient a ambiciosa teoria normativa; per, finalment, apuntar cap a una proposta de reordenació dels plans d'estudis vigents. Reordenació que, evidentment, parteix d'una evidència, subratllar com l'actual formació impartida per facultats i escoles de negoci intervé en la creació d'un determinat model d'empresari i, finalment, de societat.

«Aviat, encara que massa tard, un llamp i un tro agut sacsejaran els economistes en la seva autocomplacença. La darrera meitat del segle xx veurà, sens dubte, com un diluvi planeja sobre l'ordre social, per posar en ordre un món que la filosofia de l'avarícia ha enfonsat en la completa ruïna.»

Charles Sanders Peirce (1839-1914)
Collected Papers, vol. 6, paràgraf 291.

El cas Enron va suposar, a finals de l'any 2001, el frau econòmic més gran mai vist fins aleshores, quantitativament només superat pocs mesos més tard per l'esclat d'una altra corporació nord-americana, el gegant Worldcom. L'anàlisi de les ramificacions del cas Enron van mostrar, des del primer moment, el lamentable estat del substrat social i econòmic sobre el qual s'aixeca tota una manera de fer negocis. Finalment, però, dos anys després, l'hora d'assumir responsabilitats ha arribat al món universitari, als qui, des de l'àmbit acadèmic, han ajudat a crear un determinat model d'executiu i de gestió d'empreses.

ENRON: FRAU I SÍMPTOMA

Naixement i auge d'un model empresarial

L'esclat de la corporació Enron ocorreguda el desembre de 2001 es correspon, en aquell moment, amb la fallida més gran mai vista en el món empresarial. La d'Enron serà, tanmateix, al llarg dels mesos la primera d'un seguit de suspensions de pagaments² ocorregudes als Estats Units d'Amèrica a partir

d'aquesta data i que assenyalen no només un canvi de tendència econòmica –quan l'economia es debilita les empreses se'n ressenten i les fallides, com la morositat empresarial, es dispara– sinó, probablement, una inflexió d'insospitades ramificacions pel que fa a la comprensió del paper de l'empresa en la nostra societat.

En qüestió de pocs mesos altres empreses de renom, primeres llances de l'economia mundial, com Xerox, Worldcom, Vivendi Universal, o el gegant farmacèutic Merck,³ s'afegiran a una insospitada cadena de fallides i fraus comptables que evidenciaran una crisi que va més al fons de la simple epidermis empresarial. Com a dada simptomàtica, un any després de l'inici de l'allau de fraus, la repercussió mitjana per família, als EUA, pujava ja a uns 60.000 \$ per llar; dada equivalent als 5 bilions de dòlars americans en descapitalització borsària acumulada (SANDRI, 2002).

De tots aquests conglomerats d'empreses de tràgic final serà sens dubte el nom d'Enron el que disposarà en els annals de la història econòmica contemporània del major nombre d'entrades, articles o referències bibliogràfiques. El motiu principal és ben simple: amb Enron es posen de manifest, com en cap dels anteriors casos, un conjunt d'irregularitats, delictes i actuacions de moralitat dubtosa que suposen reptes legals, econòmics, polítics i morals com en cap dels altres casos analitzats. El que convé subratllar, però, és que el cas Enron no afecta exclusivament els dirigents de la companyia sinó que el frau interpel·la de manera directa el conjunt d'agents financers, polítics i econòmics, l'individu de la nostra societat occidental, les escoles de negoci, certa filosofia política contemporània i, tal potser, la societat en el seu conjunt.

En els seus inicis, Enron respon al més pur esperit d'empresa nord-americà. Es tracta d'una organització del sector de l'energia que neix a Houston, Texas, l'any 1985 i que, en poc temps, mercès a l'habilitat dels seus directius, als beneficis de la desregulació del sector energètic i a una eficient tasca al voltant de legisladors i grups polítics, aconsegueix situar aquest jove projecte entre els primers del món. En aquest període, del 1985 fins al 2001, Enron passa de distribuir gas i electricitat a convertir-se en el principal operador energètic als EUA, amb una quota de mercat superior al 25% (PERRAMON, 2002).

A finals dels noranta esclata el boom de les noves tecnologies. Es parla de («)creació de nous mercats, d'innovació en el terreny de la venda de productes i serveis. Per a la revista nord-americana *Fortune* si hi ha una empresa innovadora a nivell mundial aquesta és Enron. L'empresa ven energia per Internet a la vegada que comença a generar complicats contractes de compra i venda a futur –fent projeccions sobre els preus del mercat a molts mesos vista–. A inicis del nou mil·lenni Enron és ja l'empresa de comerç electrònic més gran del món; ha passat de simple productor i distribuïdor a autèntic broker de l'energia, comprant i venent energia en nom dels seus clients.

Arribats a aquest punt de la innovació, amb un autèntic exèrcit de matemàtics treballant sobre prediccions de consum i variacions futures dels preus, amb el segell Enron present a la pràcti-

Dos anys després de l'escàndol, l'hora d'assumir responsabilitats ha arribat als qui, des de l'àmbit acadèmic, han ajudat a crear un determinat model d'executiu i de gestió d'empreses

ca totalitat de continents del planeta, la mitologia periodística ens diu que un jove periodista amb pocs coneixements econòmics va començar a preguntar com es feien realment els diners en aquesta empresa. Aviat, el noi fou bandejat per ignorant de l'empresa per part dels dirigents de la mateixa companyia. La borsa pujava i pujava i, com en el conte, només un innocent podia veure que el rei anava nu. És clar que, a diferència del conte, no només el rei anava nu.

FALLIDA I INICI DELS ESCÀNDOLS

L'any 1999 l'empresa ocupa el lloc 62 entre les majors empreses del món per ingressos. L'any 2000 fa un espectacular salt endavant i arriba a la posició número setze (setena, només als EUA) amb uns beneficis comptables de 1.000 milions de dòlars i uns ingressos declarats de 100.000 milions.⁴ Revistes i diaris tan reconeguts com l'esmentada *Fortune* i *Wall Street Journal* parlen de model a seguir, d'*enronfília* i d'exemple dels beneficis econòmics de la desregulació dels mercats. A finals del 2001, tanmateix, la bombolla esclata i el món es posa les mans al cap: ¿com ha estat possible? L'empresa, per a sorpresa de tothom, fa fallida amb deutes valorats, en un primer moment, en 22.000 milions de dòlars. La sospita sobre la possible corrupció de tot un sistema, la crisi de confiança envers agents, intermediaris i polítics, aviat es transformarà en una lamentable evidència.

L'actuació del consell directiu d'Enron es fa pública. Els directius de l'empresa han amagat pèrdues en els balanços comptables dels darrers anys seguint la coneguda estratègia de crear

El cas Enron no afecta exclusivament els dirigents de la companyia sinó que el frau interpel·la de manera directa el conjunt d'agents financers, polítics i econòmics, les escoles de negoci, certa filosofia política contemporània i,

empreses fictícies sobre les quals desviaven els resultats negatius; i gràcies a l'ús enginyós del que s'ha anomenat *comptabilitat creativa*. Un departament sencer, sota la supervisió del director financer Andy Fastow, havia estat creat per *netejar balanços*, és a dir, per fer fora dels comptes de la companyia les despeses.⁵ Tot mitjà possible, tan legal com il·legal, fou utilitzat per a aquest propòsit.

Fins al darrer moment, convé tenir en compte, seguint l'aplicació més ortodoxa dels manuals de tècniques de motivació empresarial, que els 20.600 treballadors d'Enron eren retribuïts amb accions de la companyia i la seva pensió de jubilació era igualment lligada a un fons de pensió privat dependent dels resultats futurs de l'empresa. El futur de treballadors i companyia quedaven, així, vinculats per sempre més. Paral·lelament, abans que la caiguda del valor en borsa es precipités i passés de 60 dòlars a 60 cèntims en qüestió de mesos, el consell directiu d'Enron havia començat a desfer-se de les accions de la companyia silenciosament.

L'atenció pública gira en un primer moment cap a Andersen, l'empresa de consultoria i auditoria que ha donat fe de la correcció dels comptes de la companyia. Aviat es fa pública la connivència entre Enron i Andersen. Del fitxer d'Enron en l'arxiu de la companyia auditora en desapareixen els registres comprometedors, però queda en evidència que qui auditava la comp-

tabilitat de la companyia rebia alhora centenars de milions de dòlars en concepte de serveis de consultoria. El jutge quedava així a nòmina de l'empresa. En qüestió de dies, comencen a ploure les demandes dels afectats contra Andersen.⁶

Ben aviat la premsa fixa la seva atenció en l'actuació dels poders polítics. ¿Com ha estat possible? Enron, com ja era sabut, ha demostrat ser un alumne avantatjat en el condicionament de polítiques i institucions públiques, servint-se d'abundoses subvencions tant al partit Demòcrata com al Republicà.⁷ La seva pressió sobre el poder legislatiu havia aconseguit decantar el pols liberalitzador en el sector energètic i deixar en evidència per a diversos mitjans que, als Estats Units, «qui paga fa la llei».⁸ S'obren igualment a la llum les bondats que per a una empresa té posar a nòmina polítics retirats, familiars de polítics en actiu i antics empleats de l'Administració.⁹

De la mateixa manera, els regals a periodistes es converteixen en un bon mecanisme per prevenir l'aparició en premsa de notícies indesitjables.¹⁰ A escala internacional, es fa igualment evident el suport incondicional de l'anterior govern Clinton cap a la política d'expansió d'Enron en països com l'Índia, Zimbabwe o la Gran Bretanya. La pressió liberalitzadora d'Enron sobre la diplomàcia nord-americana resulta novament determinant per als seus interessos.

No acaba aquí l'enrenou. Una nova via de les investigacions arriba fins al cor del sistema financer nord-americà. Es descobreix que el banc Citigroup, que havia prestat més de 220 milions a Enron, ha estat recomanant la compra d'accions d'Enron mentre tractava d'impedir que el globus creat esclatés sense haver pogut recuperar els seus diners. Novament s'evidencia la col·lusió d'interessos. Aquest cop qui analitza els mercats financers es converteix en jutge i part de la fallida empresarial. La sospita s'estén així sobre *Wall Street* i sobre el conjunt del mercat de valors. Els accionistes afectats demanen responsabilitats.

Aviat es faran evidents els resultats de la derogació de la Llei *Glass Seagall*, el 1999, que separava banca comercial i financera. La mateixa organització que prestava diners a les empreses podia recomanar la compra o venda de les accions de la companyia. A inicis del 2002, en aquest mateix feu financer es destapa el sistema de retribucions milionàries per als analistes de borsa.¹¹ Com tants estudis empírics havien demostrat ja, els incentius per recomanar la compra d'un valor són força quantiosos.¹²

EL CODI ÈTIC D'ENRON

Amb tot, dins el conjunt d'irregularitats i sospites, arribem al fet més sorprenent des d'una perspectiva ètica: l'aparició a la llum pública del Codi Ètic d'Enron, vigent des de l'any 2000. Aquest codi de conducta de 64 pàgines feia referència a aspectes tan escaients i socialment responsables com l'actuació ètica de l'equip directiu, el respecte al medi ambient i l'innovador concepte del *whistleblowing* (denúncia, acusació, delació). Aquest darrer i controvertit terme –en anglès «tocar el

La seva pressió sobre el poder legislatiu havia aconseguit decantar el pols liberalitzador en el sector energètic i deixar en evidència per a diversos mitjans que, als Estats Units, «qui paga fa la llei»

xiulet»– fa referència a l'*obligació* per part del treballador de la companyia d'informar la direcció sobre pràctiques irregulars que s'allunyin «de la conducció dels negocis d'una manera responsable i moral tal com ve determinada per llei». ¹³

L'1 de juliol de l'any 2000, el president i director general de la companyia, Kenneth L. Lay, adreçava en la segona pàgina de l'esmentat codi unes paraules als seus treballadors que finalitzaven així: «la reputació d'Enron, finalment, depèn de la seva gent, de vostè i de mi. Mantinguem la seva reputació ben alta». ¹⁴ Per aquella mateixa data, pocs mesos abans de la caiguda del preu de l'acció, el president de la companyia s'augmentava el sou en un 184% fins als 141.600.000 dòlars per any (FRANK, 2002). Com era d'esperar per tal de donar arguments a aquells que pretenen justificar el cas Enron en la misèria moral dels seus protagonistes, poc després han començat a editar-se als EUA relats d'antics empleats en què exposen la vida de luxe i ostentació dels grans directius de la companyia. ¹⁵

GESTIÓ EMPRESARIAL I *HOMO OECOMICUS*

Una de les conseqüències del cas Enron, com no podia ser d'altra manera, ha estat la d'interrogar-se per la responsabilitat del món acadèmic en la formació dels executius de les grans

empreses i en la legitimació d'un determinat model de *fer les coses* en economia. Un qüestionament que apunta cap al que podríem anomenar com l'origen de la *configuració moral* dels actuals directius d'empresa. Aquesta ha estat, tanmateix, i convé remarcar-ho, la menys analitzada de les ramificacions de la llarga cadena de fraudes que s'inicien amb Enron. Tal vegada perquè la resposta a un plantejament com aquest difícilment pot venir de la mateixa disciplina, sinó que forçosament ha de recórrer a eines de la sociologia o l'epistemologia.

Poc després de l'esclat del cas, el sociòleg Amitai Etzioni (2002) publicava a *The Washington Post* un article en el qual explicava les seves experiències com a antic professor d'ètica empresarial, a finals de la dècada dels 80, en una de les escoles de

negoci més reconegudes del món, la Harvard Business School –una experiència, val a dir, que només durà unes poques setmanes–. L'autor de l'article comentava la desconfiança que als seus col·legues de facultat els generava la idea de potenciar res que s'assemblés a una ètica dels negocis. Entre les reaccions: «Nosaltres estem aquí per ensenyar ciència», «¿quina ètica hem d'ensenyar?» o l'asseveració d'un professor de màrqueting dient que si realment es pensava donar suport a una assignatura com aquesta el seu departament, tot ell, hauria de tancar.

Al marge de la reacció escèptica de la comunitat docent cap a l'ètica dels negocis, Etzioni assenyalava altres punts que donen llum a l'efecte que l'ensenyament d'una gestió *científica* de l'empresa té sobre els alumnes. Etzioni, citant experiments fets sobre alumnes, comenta com «la visió del món a través del senyal del Dòlar fa que les persones esdevinguin més cíniques [...] quan existeix la possibilitat, la gent es comportarà de forma *free ride* [parasitària, traient avantatge d'una

Dins el conjunt d'irregularitats i sospites, el fet més sorprenent des d'una perspectiva ètica va ser l'aparició a la llum pública del Codi Ètic d'Enron, vigent des de l'any 2000

decisió a expenses d'un sobrecost per a la resta] i aquesta és l'actitud racional segons els economistes».

En un nou experiment seguit per l'autor de l'article, se'ns exposa com, de 12 grups d'estudiants de carreres diferents confrontats amb la possibilitat d'utilitzar una estratègia *free ride*, només un va actuar d'aquesta manera: el grup dels graduats en economia. Etzioni apunta cap a altres efectes de l'ensenyament d'aquesta disciplina: la justificació de la mentida, el relativisme moral o, directament la propensió a efectuar càlculs de cost-benefici davant la possibilitat d'actuar contra llei. Etzioni ho escriu així: «En un altre treball, els estudiants van ser consultats si, donada una possibilitat d'un 1% de ser enxampats i enviats a presó per un any, ells intentaríen realitzar un acte il·legal que podria reportar-los a ells o a la seva companyia 100.000 dòlars. Més d'un terç va respondre que sí».

De la resta de les afirmacions d'Etzioni destaquem: a) la cita d'un recent estudi de l'Aspen Institute realitzat sobre 2.000 graduats de les 13 principals escoles de negoci, segons el qual, les escoles de negoci no només no milloren els valors morals dels estudiants sinó que, de fet, els empitjoren; b) l'efecte pervers del «domini dels economistes en les escoles de negocis»; i c) que no ens ha d'estranyar gens trobar determinats degans d'aquestes mateixes escoles de negoci en els directoris de corporacions com les d'Enron.

Deixem a banda les polèmiques afirmacions d'Etzioni i centrem-nos en la tesi més important continguda en el seu article: els efectes morals de la teoria econòmica sobre l'individu. Com és evident, tota teoria parteix de manera implícita o explícita d'una determinada ontologia, d'una determinada aproximació a la realitat, i d'una determinada antropologia o definició de l'individu. La definició que fa de la persona la teoria econòmica neoclàssica, la teoria hegemònica en les escoles de negoci considerades, parteix d'un apriori antropològic que es resumeix en la figura de l'*homo oeconomicus*. En essència, l'individu, l'agent econòmic, es caracteritza per ser un ésser perfectament racional, egoista, materialista i maximitzador de beneficis (OVEJERO, 1994 i 2002). En l'espectre social, si acudim a un dels economistes que han esdevingut pares de l'ontologia social liberal, Friedrich Hayek (2001, p. 72 i s.), la societat ella mateixa no és més que el conjunt dels individus que la componen, res més.

Com Ovejero (2002, p. 68) ens comenta, aquest individu sobre el qual es basteix tota una manera de comprendre el món en economia és un individu amoral, construït al marge de qualsevol sistema de valors compartits. Es tracta d'una veritable computadora humana capaç de processar tota la informació al seu abast amb l'objectiu d'escollir la millor de les opcions que el duguin a maximitzar els seus beneficis. Un individu, heus aquí el problema, per al qual racionalment la millor opció és la del parasitisme, treure un avantatge material de les seves actuacions encara que sigui a costa dels altres. El tret distintiu de la disciplina serà, doncs, que només per a l'economia la veritable actuació racional davant de la taquilla del metro és la de, si ningú ens vigila, saltar la barrera i entrar sense pagar.

Aquest codi de conducta feia referència a aspectes tan escaients i socialment responsables com l'actuació ètica de l'equip directiu, el respecte al medi ambient i l'innovador concepte del *whistleblowing*

Des de la mateixa teoria econòmica, altres visions diferents a l'aquí exposada han defensat que això no té perquè ser així: que, efectivament, com se sobreentén, l'*homo oeconomicus* no és l'individu real i que aquest només és un model antropològic per a la presa de decisions econòmiques. Com dirà Friedman en el seu famós assaig de 1953, en una teoria no són tan importants les hipòtesis de partida com la capacitat predictiva. Deixem, aquí, a banda les perniciosos conseqüències d'una teoria construïda sobre el pragmatisme epistemològic, que ben fàcilment esdevé també en relativisme moral (Fontrodona, 2000) i tornem a la pregunta de partida: ¿és veritat que una antropologia com la que és definida per la teoria econòmica pot ser reduïda a un simple recurs metodològic o, com tot sembla indicar a la llum de la lectura d'Etzioni, pot ser un factor rellevant per comprendre casos com el d'Enron?

En l'àmbit de les ciències socials se'ns mostra amb claredat que les teories amb què construïm la nostra interpretació del món tenen un efecte directe sobre aquest món que cerquem interpretar.

Aquest terme fa referència a l'obligació per part del treballador de la companyia d'informar la direcció sobre pràctiques irregulars que s'allunyin «de la conducció dels negocis d'una manera responsable i moral tal com ve determinada per llei»

Sembla evident que una teoria marxista de l'origen de la pobresa determina una resposta moral, i tot sovint conductual, diferent a la que produiria una anàlisi liberal d'aquesta. De la mateixa manera, és poc dubtós que una legislació penal o un model pedagògic –per a futurs executius, per exemple– pensada sobre l'home llop-per-als-homes de Hobbes, no tindrà les mateixes conseqüències socials que una amable concepció rousseauiana de l'individu. A diferència de les ciències naturals, per a les teories socials, convé no perdre de vista que la cosmovisió que aquestes creen té el particular costum d'interactuar amb el món que expliquen. En altres paraules, les teories socials creen, configuren, realitat.

La mateixa teoria econòmica, en l'anomenada teoria de les expectatives adaptatives, ens proveeix de nova argumentació en aquest sentit. Segons aquesta teoria, la creença compartida dels agents en una teoria determinada fa que aquesta acabi complint-se: si es considera certa la teoria de l'espiral salaris-preus, un creixement dels salaris dels treballadors acabarà comportant un increment sostingut i generalitzat de preus; per al cas de la borsa, una empresa que cotitzi en el mercat de valors i acomiadi un vint per cent dels seus treballadors menys qualificats farà pujar el seu valor en borsa al marge de les implicacions operatives –suposem, negatives– que aquesta mesura causi sobre la capacitat productiva de l'empresa.

Des de l'altre extrem de les dites ciències humanes i socials, des de la lingüística, combinada amb les darreres investigacions antropològiques (BROWN, 1991, p. 27), s'apunta en el mateix sentit: cap a l'alta plausibilitat de la coneguda hipòtesi Sapir-Whorf segons la qual el llenguatge mateix amb el qual ens comuniquem condiona –per bé que no determina– la nostra aproximació al món.¹⁶

En resum, fins aquí, recollim la pregunta que es fa Frank (2003, p. 18) en el seu manual de microeconomia: «¿els importaria, als pares, que el seu fill o la seva filla es casés amb l'*homo oeconomicus*?»; i hi afegim, encara: «¿voldria vostè una economia conduïda per individus formats per

esdevenir veritables *homo oeconomicus*». Si, en el cas d'Enron podem trobar un mínim comú divisor entre la teoria econòmica neoclàssica i l'actuació dels principals directius de la companyia: actuacions egoïstes –fins i tot al marge del resultat per als accionistes–, relativisme moral, utilitarisme d'arrel materialista, anàlisi racional cost-benefici o menysteniment de qualsevol macroagregat –com podrien ser els treballadors de l'empresa o la societat en el seu conjunt–, ¿no ha arribat l'hora de plantejar-se un cop de timó en la formació dels futurs directius?

TEORIA ECONÒMICA I IDEOLOGIA SOCIAL

De les lluites metodològiques dels darrers anys entre institucionalistes, seguidors de Keynes o Samuelson, d'una banda, i seguidors de Friedman per l'altra, n'ha sortit ben poca cosa en net, tot plegat un cert esgotament per les qüestions de mètode. Els defensors d'una aproximació realista als fets econòmics i els partidaris d'una visió pragmàtica del mètode en economia han conviscut en els diferents departaments universitaris des del respecte o, tot sovint, des de l'oblit mutu. Tot i així, la dècada dels 90, ha experimentat una progressiva derivació acadèmica cap a una única manera d'entendre i explicar l'economia, filla del *Fi de la Història* de Fukuyama. El vencedor d'aquest combat metodològic –i, com veurem, també ideològic– ha estat el corrent neoclàssic.

Aquesta aproximació no només es caracteritza per una lectura idealitzada, com hem vist, de l'individu darrere l'acte econòmic, sinó pel que McCloskey (1983, p. 484) anomena un *modernisme metodològic* irreal i, finalment, contraproduent per a la mateixa disciplina. Els preceptes d'aquesta metodologia es configuren a partir d'«una barreja de positivisme, conductisme, operacionisme i del model hipotètic-deductiu en ciència». Preceptes encaminats a l'obtenció de prediccions mesurables, basades en l'observació dels fets i el mètode experimental, amb teories verificables, antiintrospectives i que parteixen de la pretensió de neutralitat valorativa de les mateixes teories que intenten validar.

El qualificatiu de *modernista* li és adjudicat, per McCloskey, per la seva obsolescència científica i filosòfica, per la seva incapacitat de *donar raó* del veritable mètode científic en economia, per la impossibilitat pràctica de dur a terme bones prediccions. Per McCloskey, en definitiva, l'economia s'ha embolcallat d'una retòrica impressionant, més científista que no pas científica, però amb un impressionant bagatge matemàtic que ha esdevingut model per a la resta de disciplines socials. Al cap i a la fi, tanmateix, només una retòrica que, aquest és el problema, no ha estat assumida com a tal retòrica sinó com a *veritable model* per comprendre una realitat finalment teoritzada.

Com a mínim, però, sembla legítim preguntar-nos si funciona, si realment la metodologia assumida per la teoria neoclàssica compleix els seus objectius predictius. Al marge d'aquell acudit que defineix els economistes com els qui es passen la meitat del seu temps fent prediccions i l'altra meitat argumentant per què les seves prediccions no s'han realitzat, ¿podem justificar l'è-

Una de les conseqüències del cas Enron ha estat d'interrogar-se per la responsabilitat del món acadèmic en la formació dels executius de les grans empreses i en la legitimació d'un determinat model de fer les coses en economia

xit de la disciplina en el seu caràcter predictiu dins les ciències socials?

Domènech (2002, p. 68 i s.) afirma sobre la teoria econòmica: «és una teoria molt dubtosa, epistèmica i metodològicament parlant [...] una teoria sense cap èxit predictiu rellevant, amb una taxa de pronòstics encertats molt més baixa, per exemple, que la biologia evolucionària, la qual, com és sabut [...] només és capaç d'anticipacions o retroaccions relativament vagues». Malgrat tot, seguint Domènech, «aquesta teoria governa les nostres vides» i configura una disciplina que «exporta eines matemàtiques a altres disciplines [encara que ella mateixa estigui] en un increïble estat d'aïllament respecte a la resta de ciències veïnes [fins i tot] de la sociologia i l'antropologia». ¹⁷

El que succeeix és que al voltant d'aquesta disciplina es tendeix a construir tot un patró d'interpretació del món, tota una doctrina que, des de la seva vessant política, el liberalisme en sentit *dur*, es permet fer càtedra dels motius darrere l'existència de l'atur –la rigidesa a la baixa dels

salaries dels treballadors–, les causes de la pobresa mundial –la insuficient obertura dels mercats dels països pobres a l'exterior– o la millor manera de crear creixement –les polítiques de rigidesa pressupostària o de *dèficit zero*. Tot plegat, sota la pretensió de ciència axiològicament neutra.

Així, les lectures polítiques d'aquesta teoria econòmica han tendit en els darrers anys a una recepta única: més mercat i menys Estat. Enron, com a punta de llança d'una llarga cadena de fraus que arriben fins als nostres dies, s'ha encarregat de fer-nos veure les debilitats d'aquest gir feliçment exposat pel premi nobel Joseph E. Stiglitz en el títol de la seva darrera obra *Els feliços 90. La llavor de la destrucció*. Però, tornem a fer-nos la pregunta, ¿per què ens trobem instal·lats en una teoria econòmica irreal, poc predictiva i que alhora configura models de gestió clarament perniciosos per al conjunt de la societat?

La resposta sembla prou evident. La concepció del món que prefigura la teoria econòmica neoclàssica ha esdevingut ja

ideologia, ha esdevingut en paraules de McCloskey religió revelada, no raonada (*op. cit.* p. 486) i, com diria Habermas, ha configurat una particular interrelació entre el coneixement i l'interès –en aquest cas, econòmic–; punt aquest darrer que ens assenjala, un cop més, la necessitat de recórrer no només a l'epistemologia i la història del pensament econòmic per comprendre l'evolució de la disciplina sinó també, d'una manera molt important, a la sociologia del coneixement (STEINER, 1999, p. 105).

En l'actualitat, és important de subratllar que més de la meitat dels articles publicats en les principals revistes d'economia corresponen a professors i investigadors de les *Big Six*, universitats i escoles de negoci, que configuren un model determinat del que és *fer bona praxi* en economia (Guzmán, p. 37). Un investigador que vulgui, doncs, promocionar-se en la comunitat acadèmica ho tindrà força més difícil en el cas que fugi dels plantejaments matematitzants, positivistes i ortodoxos de la teoria econòmica dominant. L'efecte de retroalimentació sobre els

Etzioni apunta en un article escrit el 2002 cap a certs efectes de l'ensenyament de l'economia: la justificació de la mentida, el relativisme moral o, directament la propensió a efectuar càlculs de cost-benefici davant la possibilitat d'actuar contra llei

fonaments teòrics de la comunitat científica blinda, en conseqüència, la ideologia dominant.

La ideologia, com a resposta adaptativa dels individus per tal de processar informació i actuar de manera adient a les pròpies creences (VAN DIJK, 2003, p. 34). apareix així a ple rendiment dins d'una comunitat educativa formada en la neutralitat axiològica de la seva disciplina —vegeu bones rèpliques per part de Wilber, 1998, i Ovejero, 1994 i 2002—. Seguint el text de Van Dijk (*op. cit.* p. 14): «els membres d'un grup que comparteixen [...] ideologies estan a favor d'unes idees molt generals, idees que constitueixen la base d'unes creences més específiques sobre el món i que guien la seva interpretació dels esdeveniments a la vegada que *condicionen les pràctiques socials*».¹⁸

CONCLUSIONS: RESPONSABILITAT I ACADÈMIA

Malgrat tot, els membres d'una comunitat acadèmica que ajuda a legitimar des de la seva esfera del coneixement models de gestió com els observats, no pot excusar-se en una anàlisi sistèmica del paper de l'Acadèmia sinó que, fidel a l'apriori individualista de la metodologia dominant, ha de qüestionar-se quina és la seva part de responsabilitat en la creació d'aquests models de gestió. Utilitzant conceptes que troben el seu origen en el filòsof italià Gianni Vattimo, l'economia ha arribat a ser un pensament fort, segur d'ell mateix, en temps de pensaments dèbils, que s'autoqüestionen i miren amb humilitat les febles bases sobre les quals s'aixequen. La conseqüència d'aquesta seguretat en un mateix i en la pròpia disciplina pot veure's en el funcionament de les grans institucions financeres —el FMI, o l'OMC, vegeu Stiglitz, 2003a— però també, com és el nostre cas, en el reconeixement acadèmic cap al que es considera una bona gestió d'empreses.

Convindria d'una vegada per totes que la comunitat acadèmica que té la immensa responsabilitat de formar els principals directius d'empreses assumeixi la seva part del desastre col·lectiu protagonitzat per les grans corporacions a banda i banda de l'Atlàntic. La resposta a situacions com les creades per Enron no pot deixar-se només a l'àmbit legal, a l'actuació reguladora de l'Estat, tanmateix igualment imprescindible.

La comunitat acadèmica, des de la importantíssima eina que representa l'educació, pot ajudar a formular aquest canvi social a partir d'introduir la inextricable dimensió social i ètica de tota actuació empresarial. Una lectura ràpida dels plans d'estudis de les principals escoles i facultats d'economia del nostre país —principalment en les públiques, cal dir-ho— ens permet veure com som de lluny de poder corregir o, si guem benivolents, mitigar, dinàmiques com les aparegudes pels fraus multimilionaris dels darrers anys.

Una bona via d'inici seria reconèixer les debilitats d'un model pedagògic basat de manera gairebé exclusiva en l'aprenentatge de pautes de racionalitat instrumental, de gestió empresarial *professional*, i amb teories que lluny d'intentar comprendre la realitat creuen, ni més ni menys, que reproduir-la. Els efectes perniciosos de la creació d'aquesta cosmovisió han estat, fins aquí, a bas-

Centrem-nos en la tesi més important continguda en el seu article: els efectes morals de la teoria econòmica sobre l'individu

tament exemplificats.

Els futurs economistes han de saber de la debilitat epistemològica de la seva pròpia disciplina, de les implicacions morals inherents a pensar sobre models socials construïts des de *mercats de competència perfecta* (vegeu ARNSPERGER, C. i VAN PARIJS, especialment el paràgraf 2). Els actuals plans d'estudis necessiten reavaluar amb urgència el paper de les assignatures dites humanístiques i ser conscients del que implica assumir la fi del mite de la neutralitat valorativa en la teoria econò-

Segons la definició de la teoria econòmica neoclàssica, l'individu, l'agent econòmic, es caracteritza per ser un ésser perfectament racional, egoista, materialista i maximitzador de beneficis

mica. El cas d'Enron és una bona mostra de la impossibilitat de seguir instal·lats en el relativisme moral i en la seguretat del mètode científic.

Com deixà escrit Weber, una bona praxi científica seria la de subratllar les implicacions morals dels pressupòsits de partida, la de qüestionar-se les conseqüències dels resultats de l'aplicació d'una determinada teoria. És imprescindible relligar l'economia de la resta de disciplines socials, assumir la rellevància que les aportacions de la psicologia social i evolutiva, la sociologia i l'antropologia —aquest és també el punt de vista de Smelser et Swedberg, 1996— tenen per a l'economia, en un món on hi ha institucions amb dinàmiques pròpies, on existeixen relacions de poder i valors socials.

El passat mes de gener, finalment, Harvard assumia la seva part de responsabilitat en casos com el d'Enron i anunciava la inclusió de l'ètica empresarial en la llista d'assignatures troncal dels seus estudis. En paraules del director del centre «Harvard duu a terme un paper molt important en la nostra economia, hem educat molts líders que tenen càrrecs importants [...]. Part del paper de l'escola és fer una anàlisi profunda del que ha succeït». Darrere seu, altres universitats capdavanteres dels EUA han fet el mateix.

REFERÈNCIES

- ABDELMOHAMMADI, M. *et al* (2003). «Does Selection-Socialization Help to Explain Accountants' Weak Ethical Reasoning?». *Journal of Business Ethics*. Núm. 42; p. 71-81. Kluwer Academic Publishers
- ARNSPERGER, C., VAN PARIJS, P. (2002). *Ètica econòmica y Social*. Barcelona: Paidós
- BETANCOR, ANDRÉS (2002). «El caso Enron: Un análisis desde el derecho público». Diari *La Ley* de 14/3/02.
- BROWN, DONALD E. (1991). *Human Universals*, New York: Mc Graw-Hill
- DOMÈNECH, ANTONI (2002). «Algunos enigmas de la racionalidad económica» a GARCÍA ALBEA *ET AL* (coords.): *Los límites de la globalización*. Barcelona: Ariel
- EUROPA PRESS (2003). «14 empresas del Íbex maquillaron sus cuentas, según un estudio». *La Vanguardia* de 10/2/03.
- ETZIONI, AMITAI (2002). «When it comes to Ethics, B-Schools get an F». *The Washington Post* de 4/8/02.
- FRANK, TOM (2002url). «Enron aux mille et une escroqueries». A *Le Monde Diplomatique*. <URL <http://www.monde-diplomatique.fr/2002/02/FRANK/16103>>. Paris (en línia).
- FRANK, ROBERT (2003). *Microeconomía y conducta*. Madrid: McGraw-Hill
- FONTRDONA, JOAN (2000). «Ser de verdad pragmáticos. La dirección de empresas desde los orígenes del pragmatismo». Revista *Papeles de Ética, Economía y Dirección*. núm.5

- FRIEDMAN, MILTON (1994) «The methodology of positive economics». A Hausman, Daniel (ed.) *The philosophy of economics. An Anthology*. New York: Cambridge University Press
- GUZMÁN, JOAQUÍN (2003) «Ética y ciencia económica». A: FONTELA, E. & GUZMÁN, J. (coords.) *Economía ética y bienestar social*, p.17-44. Madrid: Pirámide
- HAYEK, FRIEDRICH A. (2001). *Principios de un orden social liberal*. Madrid: Unión
- LIPTON, JOSHUA (2002). «Ethics: Enron's helpers». A *Columbia Journalist Review*, Mar/abril, vol. 40, núm. 6, p.13.
- MAS, XAVIER (2002). «Las bolsas norteamericanas aprueban nuevas normas éticas para los analistas». *La Vanguardia* de 10/5/02.
- MCCLOSKEY, DONALD N. (1983) «The rhetoric of economics». A: *Journal of Economic Literature*. Vol. XXI; p. 481-517
- O'HARROW, ROBERT (2002url). «The Era of the Superstar Analyst May Be Over». A *Newsbytes* <URL: <http://www.newsbytes.com/news/02/176715.html>>. Nova York (en línia).
- OVEJERO, FÉLIX (1994). *Mercado, ética y economía*. Barcelona. Icaria
- (2002). *La libertad inhóspita. Modelos humanos y democracia liberal*. Barcelona: Paidós.
- PERRAMON, JOAQUIM (2002). «El xoc de l'escàndol financer d'Enron». *Avui* de 1/4/02.
- RITUERTO, RICARDO (2002). «Una vida de lujo y codicia en Enron». *El País* de 2/10/02.
- SMELSER, NEIL J.; SWEDBERG RICHARD (1996) «The sociological perspective on the Economy». A: SMELSER, J. SWEDBERG, R. (eds.) *Handbook of Economic Sociology*. Princeton University Press.
- STEINER, PHILIPPE (1999) *La sociologie économique*. París: La découverte
- STIGLITZ, JOSEPH. E (2002). «El capitalismo de amiguetes al estilo americano». *El País* de 14/2/02.
- (2003a). *El malestar de la globalización*. Madrid: Punto de lectura
- (2003b). *Los felices 90. La semilla de la destrucción*. Madrid: Taurus
- VAN DIJK, TEUN A. (2003) *Ideología y discurso*. Barcelona: Ariel
- WILBER, CHARLES K. (1998) «Ethics and economics». A: DAVIS, J.; WADE, D.; MAKI, U. (eds.) *The Elgar handbook to economic methodology*. E. Elgar. Aldershot.
- WILLEN, LIZ (2004). «Harvard suma la ética empres

¿Es veritat que una antropologia com la que és definida per la teoria econòmica pot ser reduïda a un simple recurs metodològic o, com tot sembla indicar segons Etzioni, pot ser un factor rellevant per comprendre casos com el d'Enron?

NOTES

1. El meu agraïment més sincer cap a Ponç Feliu, magistrat de TSJC, i Josep M. Lozano, professor d'ESADE, per proveir-me cadascun des de la seva esfera professional d'abundosa i interessant informació sobre el cas. Igualment a Milagros Paseto i a Jordi Mundó, professor de metodologia de les CCSS a la UB, per fer-me arribar els seus comentaris al text.
2. Als EUA no existeix diferència pràctica entre fallida i suspensió de pagaments com podria existir en la nostra legislació. Vegeu Betancor, revista *La Ley*, 2002
3. Altres noms com Global Crossing, Adelphia, Dunergy, Tyco, Lucent o Qwest ocuparan també, en el 2002, les planes d'economia dels diaris amb els seus escàndols. El febrer del 2003, i a Europa, un nou frau comptable afectarà la tercera companyia de distribució de tot el món, Ahold. Aquest 2004, el cas Parmalat ha omplert igualment les portades dels diaris.
4. A títol comparatiu: més del doble que la quantitat obtinguda per Repsol-YPF, la més gran de les empreses de l'Estat.
5. El maquillatge de comptes no és patrimoni, certament, dels nord-americans. A la *Vella Europa* —esmentats ja Vivendi, Ahold o Parmalat — i a l'Estat espanyol particularment les pràctiques de «neteja de balanços» han servit darrerament per *acabar de polir* els comptes anuals de les empreses de l'Íbex-35. Segons el gens sospitós Col·legi

d'Economistes de Madrid, el Banc SCH va augmentar els resultats del 2002 un 32,7% per sobre dels reals. Altres empreses com Sogecable directament van publicitar, per a l'exercici, uns beneficis superiors en un 2,511% als autèntics. Informa Europa Press el 10 de febrer del 2003 a *La Vanguardia*: «14 empresas del Íbex maquillaron sus cuentas, según un estudio».

6. Força preocupant és l'anàlisi d'Abdolmohammadi al *Journal of Business Ethics*. Aparentment, en la professió comptable, es pot afirmar l'existència d'un «efecte selecció» que resulta en la contractació de comptables amb «nivells cognitius» associats a baixos nivells de raonament ètic. Vegeu Abdolmohammadi, 2003, p. 71-81.

7. A Betancor (*op.cit.*, 2002), nota 22 extreta del *New York Times* de 14/1/02: «Enron ha aportado fondos a los dos partidos desde el año 1989 por un valor de 5,7 millones de dólares; este dinero se destinó en un 73% al partido Republicano. Más sobresaliente es la cifra de 623.000 dólares que ha recibido el ahora Presidente Bush a lo largo de su carrera política de la misma empresa».

8. Betancor (*op.cit.*, 2002). Nota 26: «de los 248 miembros del Congreso, senadores y miembros de la Cámara de Representantes, 212 han recibido contribuciones de Enron y Andersen».

9. Vegeu per a un desenvolupament més profund de la nova oligarquia empresarial-política dels EUA l'obra de Paul Krugman: *El gran engaño. Ineficacia y deshonestidad: Estados Unidos ante el siglo XXI*, a Barcelona: Crítica, 2004

10. Vegeu Lipton, J., en el seu article dóna noms dels periodistes i les quantitats pagades per Enron. Entre aquests apareixen columnistes del *New York Times*, del *Washington Post*, del britànic *The Sunday Times* i, tal vegada estalviables, remuneracions a periodistes del *Wall Street Journal*.

11. Vegeu l'article de Xavier Mas o la reflexió de O'Harrow, sobre la repercussió del cas en el negoci de l'anàlisi financera.

12. Un fet, a casa nostra, que no pot deixar de tenir algun element de relació amb l'anterior afirmació: des de la Borsa de Barcelona no s'ha deixat de predir increments generals en els valors cotitzats en Borsa any rere any —i, fins al passat any 2003, en dúiem tres de baixada consecutiva! —. La gent que es guanya la vida en aquest negoci sembla que té una ferma tendència cap a l'optimisme.

13. Cita textual del codi ètic d'Enron, subhastat a internet pels extreballadors de la companyia. També és possible aconseguir-ne una còpia escanejada de franc a la pàgina web de www.thesmokinggun.com

14. Convé aquí pensar en quina és l'efectivitat d'una limitació autoimposada, en forma de codi ètic, sobre l'objectiu a curt termini de maximitzar els beneficis, quan no existeixen sancions externes creïbles sobre l'incompliment d'aquesta norma.

15. Escriu Rituerto a *El País* de 4/10/02, de l'aparició als EUA del llibre *Anatomia de la cobdícia*, on se'ns parla de festes amb factures de 50.000 dòlars a compte de l'empresa, els harems particulars d'alguns executius, la rotació cada 6 mesos del 15% del personal *improductiu* de l'empresa, la col·lecció de Ferraris d'un alt directiu, o el hobby immobiliari de l'ex-president.

16. No seria just aquí suprimir el debat creat al voltant de la hipòtesi Sapir-Whorf per George Lakoff a *Metáforas de la vida cotidiana*, a Cátedra, 2001. Remeto al text per a qualsevol ampliació sobre la polèmica.

17. Per a una veritable ampliació de les rotundes afirmacions de Domènech, cal acudir a l'obra d'Alexander Rosenberg *Economics: mathematical politics or science of diminishing returns?* a Chicago: University of Chicago Press, 1992

18. Les cursives són meves.