



**PETER
KOSLOWSKI**

**MORALIDAD Y EFICIENCIA
LINEAS FUNDAMENTALES DE LA ETICA ECONOMICA**

C U A D E R N O S

EMPRESA Y HUMANISMO

I N S T I T U T O

7

INDICE

PRESENTACION

I. ¿POR QUE LA NECESIDAD DE UNA ETICA ECONOMICA HOY?

1. Los crecientes efectos secundarios de la actuación económica
 2. Redescubrimiento del hombre en las ciencias: el punto de vista antropológico
 3. La normativización de la economía como complemento de su diferenciación . .
- Resumen de I

II. ETICA SOCIAL DE LA ECONOMIA

1. Etica social y filosofía práctica
2. Internalización de efectos secundarios e inclusión de los implicados como criterios de la ética social
3. *Private Vices - Public Benefits*: lo bueno como efecto secundario
4. El fracaso económico o la pérdida de bienestar como efecto secundario de la persecución exclusiva de los intereses propios
5. La ética como correctivo del fracaso económico

6. La religión como correctivo del fracaso ético.

7. Intereses particulares, ética empresarial y motivación de los colaboradores.

Resumen de II

III. CONFIGURACION DE PRECIOS Y JUSTICIA CONTRACTUAL COMO PROBLEMAS DE LA ETICA ECONOMICA .

1. Márgenes de la configuración de precios y contratos
 2. Determinantes de un contrato justo
 - 2.1. La naturaleza del objeto de intercambio.
 - 2.2. El intercambio recíprocamente ventajoso
 - 2.3. El precio de mercado
 - 2.4. La consideración de los efectos secundarios positivos y negativos del intercambio y la compensación justa de los intereses
 3. La teoría probabilística del precio justo en la Edad Moderna
- Resumen de III

IV. ETICA INDIVIDUAL DE LA ECONOMIA

1. Carencia de mediación y dualismo de ética y economía en la Edad Moderna
2. Ponderación global de bienes como vinculación de ética y economía
 - 2.1. Efectos secundarios de la experiencia sobre los valores y viceversa: no existe separación completa entre ser y deber
 - 2.2. Grados de relevancia pública de los bienes y transición entre bienes económicos y éticos
 - 2.3. Todo lo que vale la pena hacer, es digno de ser bien hecho
 - 2.4. El bien como tarea de vinculación y la perfección de la cosa o la actuación
 - 2.5. La ley de la intercambiabilidad de fines y medios

3. La ley de los efectos secundarios deseados en la empresa

V. TEORIA DE LA DECISION Y ETICA

1. La incertidumbre acerca de las consecuencias de la actuación en la ética, la economía y la teoría de la decisión
2. El probabilismo
3. Objeciones contra los cálculos probabilísticos de la decisión
4. El principio de la actuación con doble efecto (con efectos secundarios).

VI. MORALIDAD Y EFICIENCIA

RESUMEN

BIBLIOGRAFIA

PRESENTACION

Nuestras actuaciones están sujetas a la necesidad de realizarse en una textura de efectos que no somos capaces de controlar totalmente. Por esta razón aquello que constituye los efectos deseados y los efectos secundarios indeseados adquiere cierta borrosidad y veleidad. Las acciones traen consigo efectos secundarios no totalmente predecibles y a menudo ni siquiera deseados. Estos efectos secundarios positivos o negativos, en términos económicos: las externalidades, que origina la actuación económica y cualquier otra actuación de cierta envergadura, no constituyen un asunto indiferente, ni para la ética, ni para la economía. Los efectos secundarios negativos pueden causar perjuicios no deseados y frustrar la intención originaria de la actuación; efectos secundarios positivos pueden crear provechos y ganancias imprevistos y abrir nuevas posibilidades de actuación en la vida consciente.

A través de la "puerta lateral" de los efectos secundarios es posible establecer criterios para la ética económica, criterios que nos llevan inmediatamente a los problemas nucleares de la ética social e individual de la economía. Las líneas fundamentales de la ética económica, que se expondrán a continuación, parten del

problema de los efectos secundarios y se desarrollarán en seis capítulos.

El primer capítulo introductorio trata de las causas de la creciente importancia de la ética económica. El segundo capítulo propone los fundamentos de una ética social de la economía, partiendo de la cuestión del modo de motivar a los sujetos económicos en el mercado para que tengan en cuenta y reduzcan los efectos secundarios de sus actuaciones. El tercer capítulo estudia hasta qué punto la configuración de los precios y contratos es éticamente relevante. Las líneas fundamentales de una ética individual de la economía y el problema de la diferenciación y vinculación de ética y economía se presentarán en el cuarto capítulo. La "Ley de los efectos secundarios deseados en la empresa", desarrollada en este capítulo, ofrece la posibilidad de reformular las particularidades y la función del empresario. El quinto capítulo investiga la relación entre ética y teoría de la decisión, entre decisión ética y descarga probabilística de la decisión. Las reflexiones acerca de la ética individual y la doctrina de la decisión en la economía intentan aprovechar el principio ético de la actuación con efecto doble para la ética económica. El capítulo final explica el «Imperativo de la ética económica» y cómo

hay que imaginarse la vinculación entre ética y economía, moralidad y eficiencia.

I ¿POR QUE LA NECESIDAD DE UNA ETICA ECONOMICA HOY?

El interés por una ética económica y empresarial (business ethics) y las publicaciones al respecto aumentaron considerablemente durante los últimos años, ante todo en los Estados Unidos, pero también en Europa. Tres son las razones de este nuevo despertar del interés por una antigua disciplina que hasta Kant formaba parte integrante de la filosofía práctica de tradición aristotélica. Se incrementó el interés por la ética económica porque aumentan los efectos secundarios no deseados de nuestras actuaciones (externalidades) en la economía y la técnica en la medida en la que crecen las posibilidades de actuación del hombre. Los crecientes efectos secundarios crean la necesidad de unas consideraciones globales de los efectos de nuestras actuaciones, es decir, de una ética global de los ámbitos culturales que no contemple exclusivamente puntos de vista económicos en un sentido estricto. Los efectos secundarios no son únicamente un problema de la ética económica, sino también sus causantes. Confieren

a la ética económica no solamente la tarea del análisis y de la valoración de los efectos secundarios, sino que constituyen a la vez el motivo por el cual la ética económica surge como ciencia normativa y como problema de valores sociales en el cruce entre economía y ética general.

¿Qué se entiende por efecto secundario? Los efectos secundarios son aquellos efectos que se producen al lado del efecto principal, determinado como objetivo antes de empezar la actuación. Los efectos secundarios exigen dos consideraciones: por un lado, la tarea de analizar ética y económicamente su generación por los implicados y su atribución a éstos y por otro la tarea ética y económica de su predicción y valoración por parte del que posee el poder decisorio.¹

1. Los crecientes efectos secundarios de la actuación económica

El poder del hombre sobre la naturaleza y sus capacidades de actuación social están aumentando. Con la capacidad de actuación aumentan también los posibles efectos secundarios. El creciente poder no sólo exige unos conocimientos analíticos mayores, sino también una creciente sensibilidad frente a sus

efectos primarios y secundarios. Exige unos conocimientos de actuación ético-prácticos que tienen en cuenta sus propios efectos secundarios. La conciencia ecológica recién despertada y el debate sobre el aprovechamiento de la energía constituyen una expresión y manifestación del aumento de los efectos secundarios. El segundo axioma de la termodinámica es –tal como lo demostró Georgescu-Roegen–² la causa física de la penuria económica y ecológica: esta ley natural significa económicamente hablando, primero, que la energía por sí misma sólo fluye del cuerpo caliente al frío, es decir, precisamente de la forma en la que no queremos; segundo, significa que la energía no puede transformarse *sin efectos secundarios* sobre el medio ambiente en trabajo o materia prima. Tanto estos efectos secundarios de la transformación energética como los demás efectos secundarios negativos de la actuación económica deben ser considerados y disminuidos con la máxima sutilidad. En cambio, se deben incrementar los posibles efectos secundarios positivos, sinergia y simbiosis. Para poder considerar las repercusiones del medio ambiente sobre las actuaciones se precisa flexibilidad intelectual, atención, capacidad de percepción y reflexión ética; en el sentido de Pascal se postula no solamente “esprit de géométrie”,

sino también “esprit de finesse”. La ética económica debería fomentar estas capacidades. Sirva de ejemplo un caso procedente de la economía del medio ambiente: En Baviera se llevó a cabo una concentración parcelaria para conseguir un mayor rendimiento agrícola. Después de la concentración parcelaria se observó que todos los biotopos naturales habían desaparecido y que ya no había sitio para las especies naturales. Ahora hay que volver a crear artificialmente estos biotopos. La tarea se realiza, entre otras cosas, mediante una “desconcentración” parcelaria. Ahora se paga a los agricultores para que desistan de la concentración y creen biotopos artificiales.

Según el biólogo Jakob von Uexküll, el medio ambiente de un ser vivo consta de las posibilidades de actuación de los que dispone.³ En este sentido, el medio ambiente social y natural del hombre y las posibilidades de actuación han aumentado constantemente. Con el medio ambiente crecieron también sus respectivas responsabilidades. Ahora bien, el mayor poder del hombre sólo puede ser dominado cuando, junto con la capacidad creativa, crece también la de sufrimiento. La consideración de los efectos secundarios de la propia actuación incluye la capacidad de padecer, padecer las repercusiones que el ser

ejerce sobre la actuación. La necesidad de tener en cuenta los efectos secundarios de la actuación económica sobre el hombre mismo y la naturaleza es el primer motivo de una necesidad más ingente de la ética económica.

2. Redescubrimiento del hombre en las ciencias: el punto de vista antropológico

El segundo motivo de la necesidad de la ética económica es el fenómeno del “redescubrimiento del hombre” por parte de las ciencias. De cara a las ciencias, la ética reclama la “primacía de la razón práctica” (Kant) frente a la autarquía de las investigaciones científicas y técnicas. La ética recuerda que la ciencia es “praxis” y que como tal tiene que plantearse el problema de la adecuación de su paradigma al autoentendimiento del hombre. Para la economía es particularmente válido el desplazamiento desde el paradigma científico de la naturaleza inanimada del “fiscalismo”, hacia una ciencia que incluye en la praxis científica misma al sujeto de la ciencia, al hombre, dado que es una ciencia práctica, una ciencia de la actuación consciente. La economía como doctrina de la actuación consciente del ser inte-

lectual que es el hombre, es más ciencia del espíritu que ciencia de la naturaleza.

El proceso de la “reantropomorfización”, es decir de la rehumanización” del entendimiento científico y de la mayor consideración del sujeto humano en la ciencia se intensifica aún más a través de la evolución socio-económica de la sociedad industrializada hacia una sociedad de servicios. El antropomorfismo se hace palpable en la economía. La economía postindustrial exige una consideración más intensa del factor humano, del punto de vista antropológico. La relación del hombre consigo mismo, su capacidad de distanciamiento ético y por ende su necesidad de justificación y fundamentación tienen que observarse más detenidamente en una economía que se halla en una fase de transición desde el nivel de la cantidad de la producción material de bienes a la calidad de una economía de servicios. La expectativa de justificación por parte de ejecutivos e instituciones aumenta con la mayor cualificación de los trabajadores y el aumento de las exigencias laborales en esta época microelectrónica. La transición de la máquina alimentada con energía hacia la que se alimenta con informaciones va sustituyendo la materia y la energía por el saber. La energía es sustituida por la información. Ello repercute

también en la naturaleza cada vez más intelectual del trabajo, "Bringing mid back in",⁴ volver a introducir el intelecto en la organización, ha sido un postulado de las ciencias de la organización en la última década. Mientras tanto este proceso ha progresado mucho. La ética económica es una forma de devolver el intelecto a nuestra concepción de la economía y de fundamentar las ciencias económicas más intensamente sobre el concepto de la actuación consciente.

Al exigírseles más justificación a los ejecutivos, el peligro de la "tribunalización" es inminente. La "tribunalización" de la economía tiene su origen en una especie de "remoralización" de la economía que ya no es una ética económica, sino "moral aggression", es decir, una agresión camuflada de moralidad y dirigida contra las personas emprendedoras. Postular una ética de los ámbitos culturales y una ética económica del ámbito cultural de la economía⁵ no es equiparable a una moralización precipitada. A la hora de introducir aspectos morales en diversos ámbitos se debe tener en cuenta el riesgo de suscitar resentimientos. Es el resentimiento que disimula la envidia con el pretexto de que la actuación de las personas emprendedoras no vale nada

porque no corresponde a la mediocridad camuflada de moralidad. Puesto que en la vida consciente hay que conquistar a diario la conciencia de si mismo y puesto que hay que superar a diario la proclividad al resentimiento, el ético de la economía deberá buscar una vía intermedia entre el moralismo impertinente y la apología acrítica, entre exigencias abstractas y aceptación prematura de lo existente.

3. La normativización de la economía como complemento de su diferenciación

El tercer motivo del creciente interés por la ética económica se halla en la creciente diferenciación de las sociedades modernas y el consiguiente peligro de que la cultura moderna pierda su sentido unificador. La ética económica vuelve a buscar una respuesta a la cuestión de cómo se interrelacionan el sentido y el objeto de la economía con la totalidad de la vida social en sus dimensiones sociales, culturales, religiosas y estéticas. ¿Cuál es el lugar de la economía en el conjunto de los objetivos y los ámbitos culturales de una sociedad? La

diferenciación del sistema de la economía, aislando de la sociedad, produce un conflicto entre condicionamientos económicos del mercado, de la competencia y del establecimiento de los precios del mercado, por un lado, y las exigencias sociológicas de cohesión e integración social, por otro; es decir, las exigencias de una común concepción simbólica del mundo y del comportamiento. Desde el punto de vista económico, los sistemas de mercado y de precio pueden ejercer tanto mejor su función de control y de coordinación cuanto mayor y más impersonal es el mercado y la competencia entre oferta y demanda, y cuanto más anónimas y objetivas resultan las relaciones sociales entre los protagonistas de la economía.⁶ No debe depender de la amabilidad del carnicero -como dice Adam Smith- que haya carne y cuál sea su precio, sino del interés propio y de la relación entre oferta y demanda de carne en el mercado.⁷

A través de la transición de la sociedad estamental a una sociedad de mercado, de la "comunidad" a la "sociedad", en el sentido de Tönnies, de una racionalidad de valores a una racionalidad de fines, en el sentido de Max Weber, de una integración del mundo de la vida a una integración económico-instrumental, se produce una pérdida de normas y

valores relevantes en la conducta y aceptados en relaciones sociales observables.

La evolución hacia la subjetividad y la sociedad de mercado lleva consigo una ambigüedad que puede designarse como el dilema de la subjetivización y de la objetivización. La racionalidad y la libertad económicas requieren un mercado extenso con hábitos de conducta puramente económicos y la coordinación de la demanda subjetivada que se mide exclusivamente según la capacidad y disposición de pago. Cuanto mayor es el mercado tanto más elevadas resultarán la racionalidad económica y división del trabajo, pero tanto más reducida resultará también la experiencia colectiva de sentido. Este dilema surge con motivo de la diferenciación de la sociedad y la autonomización de la economía. La diferenciación y autonomización de subsistemas origina costos sociales y no puede ser un bien en sí. Tropieza con límites internos allí donde la experiencia colectiva de sentido de los hombres y las condiciones de funcionamiento de los subsistemas discrepan demasiado y por ende ya no se puede ver ningún sentido colectivo en las expectativas sociales de los individuos.

El objetivo de la ética es alcanzar todos los ámbitos de la actuación con orientaciones de

valor. Es la tarea social de la ética formular valores y normas comunes que sirvan de orientación en las actuaciones de los miembros de una sociedad. La ética ambiciona la *penetración* de la sociedad y de la economía con valores y normas comunes. La penetración ética compensa la tendencia a la diferenciación y separación de los ámbitos vitales en las sociedades modernas. El mundo de la vida y los "sistemas secundarios", la unidad de nuestro mundo cotidiano y los sistemas finalístico-rationales de la economía se han diversificado tanto que corren el peligro de desmoronarse. La designación del sentido social común y de los valores comunes en racionalidades parciales se puede demostrar mediante tres ejemplos.

En países con economía de mercado surge una tensión cultural entre la cultura de la esfera de producción y la de consumo.

En la esfera de consumo el principio funcional de la economía se basa en la estrategia hedonista y la permanente expansión de la demanda de consumo; la esfera de producción se basa en una severa ética de trabajo, disciplina y renuncia a la satisfacción inmediata de las necesidades. Dado que el contexto cultural de las sociedades occidentales está formado casi íntegramente por la esfera de consumo, la

cultura y la economía casi forzosamente tienden a separarse. Las normas de la economía se sitúan fuera de las de la cultura de consumo; los demás ámbitos de la cultura, ciencia, arte y religión poco tienen que ver ya con la esfera comercial y los valores y formas de expresión de la cultura extraeconómica; ya no están vinculados con el mundo del trabajo. Daniel Bell ha presentado esta evolución como fenómeno de la sociedad norteamericana y de] capitalismo.⁸ Ahora bien, las tensiones entre cultura de producción y de consumo no se producen exclusivamente en el capitalismo, sino en todos los sistemas económicos, porque cada persona es a la vez productor disciplinado y consumidor hedonista.⁹ El fenómeno de la disgregación de las culturas del mundo de trabajo y del mundo económico, por un lado, y del mundo de consumo o del ocio, por otro, y de la disociación del profesionalismo cultural ha sido observado en todas las sociedades occidentales. La disociación de economía y cultura, de la ascesis en la producción y del hedonismo en el consumo fue considerablemente acentuada por la forma keynesiana de la economía de mercado. El "ethos" de la ascesis, en el mundo interior del ahorro y de la inversión se vuelve obsoleto cuando predomina el aspecto cuantitativo de la expansión tributaria y psicológica de la demanda, a pesar de que siguen

siendo imprescindibles restos de un “ethos” de trabajo en la producción. Las virtudes de la economía de moderación y ahorro resultan anacrónicas y poco realistas de cara a los condicionamientos de la política de expansión. Desde el punto de vista de la unidad del mundo de la vida y de nuestro sentido de actuación, la evolución hacia una diferenciación de los ámbitos culturales no puede continuar indiscriminadamente. En la actualidad notamos en este orden de ideas una tendencia opuesta que propugna una creciente reintegración de los ámbitos culturales de la ciencia, economía y del arte, hacia una penetración cultural de los ámbitos sociales. **10** Los valores de la economía y de los demás ámbitos culturales del mundo de trabajo y del tiempo libre no pueden disgregarse completamente sin que surjan fenómenos de crisis. La ética económica es el intento de contrarrestar esta evolución hacia una segmentación cultural y de crear una unidad nueva entre economía y cultura, entre el mundo del trabajo y de la vida.

RESUMEN DE I

La nueva disciplina de ética económica surge por tres razones: 1) por el conocimiento de los crecientes efectos secundarios culturales y eco-

lógicos de nuestras actuaciones económicas y la necesidad de su justificación ética, 2) por el redescubrimiento del hombre en las ciencias objetivas y la creciente expectativa de una justificación exigida a los ejecutivos de la economía, y 3) por la necesidad de impedir el constante desmoronamiento de los diversos ámbitos culturales y ante todo de contrarrestar la alienación del mundo económico y de la cultura intelectual y material.

II ETICA SOCIAL DE LA ECONOMIA

1. Etica social y filosofía práctica

La ética es la doctrina del recto vivir, es decir, del actuar correctamente, del “ethos”, de los hábitos y de las costumbres correctas. En este sentido la ética se refiere en primer lugar a la dimensión ético-individual de la reflexión sobre el vivir correcto del individuo. Sin embargo, dado que el recto vivir del individuo sólo se puede desenvolver en comunidad con otros, la ética siempre está estrechamente vinculada con una teoría global de lo social, con una teoría de la sociedad o de la totalidad de lo social. Esta teoría global de la sociedad, del mundo social, la designa Aristóteles como filosofía práctica. La filosofía práctica estudia la totalidad de las cosas y relaciones que son

mutables e históricas; la filosofía teórica investiga las leyes inmutables de la naturaleza y del conocimiento. La ética individual constituye en Aristóteles, quien la desarrolló primero como disciplina científica independiente, parte de la tríada de la filosofía práctica que consta de economía, ética y política. **11** La filosofía medieval y premoderna utiliza el concepto de ética también sinonimamente con filosofía práctica, como término colectivo para economía, política y monástica, siendo este último sinónimo de ética individual. **12** A partir de este concepto ampliado de la ética surgió el de ética social particularmente en la ética social protestante y la doctrina social católica. Terminológicamente hablando el concepto de ética social debería reservarse estrictamente para el concepto ampliado de la ética y no utilizarse para la problemática individualista, a pesar de que, de hecho, ética social y ética individual no son completamente separables. Por ética social entendemos por tanto una teoría global, analítica y valorativa de la totalidad de lo social. Ética social y filosofía práctica casi son sinónimos, sólo que en la ética social se acentúa más el aspecto normativo. El concepto aristotélico de la filosofía práctica limita la economía a la doctrina de la administración de la casa, a la *oikonomia*, por tanto la economía parti-

cular. Aristóteles atribuye pocas funciones económicas al estado, y éstas se tratan en la *Política*. El concepto de la filosofía práctica aristotélica, vigente en Inglaterra hasta Hobbes y en Alemania hasta Kant, se debe ampliar por tanto añadiendo una Economía Política que estudie la relación entre política y economía social o macroeconomía. La economía política transforma las ciencias políticas en "ciencia total del estado". **13** Ciencia total del estado es la filosofía práctica como teoría de la sociedad y la economía incluyendo el aspecto del control o dirección estatal a través del centro de decisiones políticas.

2. Internalización de efectos secundarios e inclusión de los implicados como criterios de la ética social

¿En qué medida los efectos secundarios pueden llegar a ser un problema de la ética social? Las sociedades pueden controlar la producción y distribución a través de tres sistemas de decisión y coordinación: a través del mercado, a través de la concertación (procesos selectivos) o, finalmente, a través de la planificación centralizada. La tarea de la ética económica es la de averiguar cuál de estos sis-

temas de decisión y coordinación sociales cumple mejor con las necesidades de la sociedad y de los individuos, es decir, cuál de ellos es capaz de satisfacer de la forma más eficaz y éticamente justificable las exigencias de los miembros de una sociedad.

El ideal de una sociedad de mercado libre es el de un acuerdo contractual entre individuos. Cuando dos partes conciertan un negocio, las dos partes contratantes conocen todos los efectos secundarios de un bien, todos los beneficios y pérdidas que se tuvieron en cuenta en sus previsiones. No se producen efectos secundarios a terceros: todos los efectos se "internalizan" y se incluyen las partes implicadas en el negocio.

En el caso de un intercambio mercantil no hay terceros implicados. **14** Si aplicamos estos criterios del intercambio recíprocamente ventajoso a la totalidad de los sistemas sociales de decisión, la *internalización* de todos los efectos primarios y secundarios de la actuación y la *inclusión* de todos los implicados se convierten en los criterios fundamentales. **15** Todos los efectos secundarios y todos los implicados en la decisión deben ser considerados en los procedimientos de coordinación y de decisión. Es decir, la premisa para el procedimiento de coordinación y decisión en la concertación

democrática debe ser la igualdad en el derecho de elección y para el sistema de mercado y de precios el libre acceso al mercado. Esta es la significación de libertad e igualdad en la democracia y la economía: no se puede excluir a nadie de los derechos formales de la cogestión política y del acceso al mercado y nadie debe padecer sin motivo legal y consentimiento propio ningún efecto (secundario) negativo.

3. Private Vices-Public Benefits: lo bueno como efecto secundario

La idea central de la teoría del mercado es la de que el mercado no sólo garantiza, con las condiciones de una competencia completa, la inclusión de los implicados y la "internalización" de los efectos secundarios negativos, sino que produce también eficiencia como efecto secundario positivo (externalidad) en un proceso cuyo objetivo es todo menos el bien común. Los sujetos económicos persiguen en el mercado sus intereses propios, buscan su beneficio y son llevados por la mano invisible de la competencia a producir de modo eficiente y a vender a un precio equilibrado. **16**

Un motivo éticamente no demasiado elevado o neutro como el aumento de bene-

ficios se convierte en un bien social, a saber, en eficiencia, mediante las fuerzas del mercado. Mandeville formuló con agudeza la capacidad del mercado de producir eficiencia como externalidad, como efecto secundario, en un proceso que en el fondo va dirigido a otro objetivo, creando la conocida paradoja de que los vicios particulares son ventajas públicas, "private vices-public benefits". No solamente una motivación neutra como el afán de lucro, sino también motivos inmorales, vicios, se transforman en bienes, en efectos secundarios positivos mediante la mano invisible del mercado. Un comportamiento no ético se convierte en comportamiento socialmente ventajoso a espaldas de los que actúan.

A primera vista, la paradoja de Mandeville se puede equiparar a otras paradojas de esta índole, como la mano invisible de Adam Smith y la astucia de la razón en la historia, proclamada por Hegel, que realiza sus objetivos a escondidas y a pesar de los hombres. Sin embargo, la paradoja de Mandeville va más allá de las de estos otros autores, porque considera expresamente que también una actuación no ética y no solamente la ética neutra puede ser ventajosa para el bien común. El principio de Mandeville se asemeja al de Mefistófeles en el *Fausto* de Goethe:

"Formo parte de aquel poder que siempre pretende urdir el mal y termina creando el bien". El bien es el efecto secundario de la actuación de aquél que ni siquiera pretende hacer el bien. No es necesario querer hacer el bien, porque surge de todas formas como efecto secundario del motivo egoísta.

En la teoría de Mandeville la ética se elimina de la economía del mercado; ya no tiene ninguna razón de ser. La teoría de Mandeville es consecuente: económicamente hablando no es deseable la persecución directa del bien, porque la persecución del bien siempre trae consigo efectos secundarios negativos. Por otro lado, la persecución del mal tendrá siempre *buenos* efectos secundarios. Por ello no hay ninguna razón para destacar la actuación buena frente a la mala. Cualquier actuación tiene efectos secundarios positivos para unos y negativos para otros. Según Mandeville, el gran incendio de Londres por ejemplo, dio pan y trabajo a muchos bomberos y albañiles durante la reconstrucción de la ciudad, mientras que el ahorro de las clases pudientes fomentaba el paro en las capas sociales bajas. La tesis de Mandeville sostiene que en la sociedad de mercado ya no es posible un "ethos" consistente o una ética sin contradicciones. El bien origina el mal y el mal

el bien. Es la postura opuesta al axioma del *bonum est diffusivum sui*, el bien se difunde y se extiende por sí mismo. El bien origina el bien y, por ello, siempre debe ambicionarse como fin y efecto y no solamente se produce - como en Mandeville- como efecto secundario no deseado de una actuación.

La influencia de la paradoja de Mandeville era y sigue siendo extraordinaria. Adam Smith leyó la *fábula de las abejas* después de escribir *La teoría de los sentimientos morales* y antes de la publicación del *Bienestar de las naciones*. Esta lectura fue uno de los motivos para fundar la economía como ciencia independiente. Para la "Cambridge Tradition" de la economía y la ética en George Edward Moore y John Maynard Keynes¹⁸ la paradoja se convirtió en estímulo decisivo.

La cuestión que plantea la paradoja de Mandeville para la ética económica debe formularse así: ¿Cómo podemos mantener la exigencia de hacer el bien, si no somos capaces de apreciar qué efectos secundarios positivos y negativos va a provocar nuestra actuación en la infinitud de las inter-dependencias que existen en la realidad? Si la verdad es la adecuación de la razón a las cosas, si la justicia es la adecuación de la voluntad y de la actuación al bien, y si la *oeconomia*, la correcta adminis-

tración, es la adecuación de la actuación a las circunstancias, ¿cómo podemos estar seguros de actuar correctamente? Las normas fundamentales no pueden estar basadas íntegramente en la cadena de las causalidades hasta la actuación concreta. Lo verdadero no es la actuación singular, sino la totalidad. Ninguna adecuación de un actuación a la realidad puede ser perfecta de cara a la diversidad inconmensurable del mundo. Por esta razón cualquier verdad particular que expresamos y cualquier acto particular que llevamos a cabo, peca siempre de equivocidad, que permanece, incluso, en los casos de decisiones cautelosas, y sin la que difícilmente podríamos vivir.

4. El fracaso económico o la pérdida de bienestar como efecto secundario de la persecución exclusiva de los intereses propios

Sin embargo este fenómeno no hace imprescindible la ética. El modelo de la mano invisible del mercado sin ética, tanto en la versión humanitaria de Adam Smith como en la versión más cínica de Mandeville sólo es factible bajo dos condiciones muy restrictivas.

La mano invisible hace surgir las consecuencias óptimas de la motivación completamente egoísta sólo en el caso en el que el número de los protagonistas de la oferta y la demanda es muy alto, cuando todas las concertaciones pueden llevarse a cabo sin costos o pérdidas de tiempo y cuando los acuerdos contractuales pueden efectuarse sin gastos, es decir, sin gastos de transacción. Sólo si se cumplen estas condiciones las ambiciones egoístas se transforman en resultados mercantiles ventajosos a través de la mano invisible. Sólo bajo estas condiciones la ética y el comportamiento ético sobran en el mercado, dado que el bien común también se realiza sin molestas exigencias éticas.

Ahora bien, las circunstancias de competencia completa y de cumplimiento de contrato sin cargos constituyen condiciones ideales que no se cumplen en la realidad de la economía de mercado. El mercado no es este mecanismo ideal que presupone la Teoría del Equilibrio General, sino una red de interacciones de individuos que actúan y comunican.¹⁹ En esta red de intercambios permanece necesaria la ética; la ética como querer y hacer el bien fomenta el bien económico en el mercado en contra de las convicciones de Mandeville. Uno no puede sustraerse a la obli-

gación de decidirse responsablemente con el pretexto del automatismo del mercado, incluso si los efectos secundarios de nuestras actuaciones no se pueden esclarecer hasta en las últimas ramificaciones. La importancia económica de la ética en el mercado se hace patente en el efecto que produce la mutua confianza y la fiabilidad de los empresarios sobre una reducción de los costos a la hora de la fijación de los precios, también en el mercado; es un margen que rebasa la mera aceptación del precio de mercado, tal como se imputa al comportamiento del adaptado (al mercado).

La fiabilidad y la confianza entre los empresarios originan una reducción de los costos de las transacciones económicas. Todos los intercambios, todas las transacciones entre productores y suministradores, entre empresarios y asalariados llevan consigo indeterminaciones e incertidumbres respecto de las prestaciones contractuales. Esta indeterminación e imposibilidad de control se manifiesta como efecto secundario de un negocio contractual, unos efectos secundarios que no se pueden "internalizar" completamente con medios económicos y jurídicos -ni siquiera a través de una costosa vigilancia o un seguro particular-. Esta incertidumbre es mayor en sistemas econó-

micos con organización libre y particular que en economías planificadas; sin embargo, también se observa en estas últimas en forma de problemas de motivación para el trabajo y de control de las prestaciones en empresas colectivizadas. La incertidumbre y la indeterminación en acuerdos contractuales o bien pueden ser aceptadas mediante la mutua confianza o bien ser reducidas parcialmente a través de un costoso control legal y de costosas sanciones. La confianza reduce los costos de transacción porque los implicados se ponen más rápidamente de acuerdo y precisan de menos control.²⁰ La obediencia y el voluntario acatamiento ético de las reglas allí donde no son controlables, o sólo lo son con elevados costos, reducen los gastos de las transacciones económicas y con ello los gastos de la totalidad de la economía manteniéndose constantes los ingresos. Una ética económica viva entre los hombres que constituyen una economía y un "ethos" respetado en cuanto a la fiabilidad económica, eleva el bienestar de la economía nacional.

Confianza, fiabilidad y buena fe presuponen, sin embargo, una actitud ética por parte de los implicados en la economía, una actitud que va más allá del modelo del mero incremento de beneficios. Dado que esta

actitud ética reduce los gastos de transacción, aumenta la capacidad de rendimiento del mercado y disminuyen las probabilidades de fallos en el mercado, y además, hace menos probables los deseos de un intervencionismo estatal. La ética es un correctivo contra fallos económicos o de mercado, porque reduce los costos de sanciones y control.²¹ Puesto que el control estatal a través de órganos jurídicos también es costoso en el sector estatal, la ética reduce igualmente los gastos de las intervenciones estatales y de la probabilidad de "fallos del estado".

Por ende existe un argumento económico en pro de un comportamiento ético. Pero este argumento es de índole económico-nacional y no resulta vinculante a nivel de la economía particular, no convence a aquellos que persiguen únicamente sus intereses, al *homo oeconomicus* que ambiciona el beneficio máximo. Sólo convence al que se compromete con el interés común, con el beneficio general o precisamente con la moralidad. La coordinación descentralizada y no autoritaria alcanza su rendimiento óptimo sólo allí donde no solamente se consideren los intereses particulares, sino también el interés de todos, donde la comunidad se convierta en motivo de la actuación (económica) individual. Cuando

no ocurre así se producen o bien pérdidas de bienestar a través de elevados costos de transacción, originados por controles y realización, o bien, fallos en el mercado acusados por costos prohibitivos y consiguientemente, coacción.

5. La ética como correctivo del fracaso económico

Al tener en cuenta las relaciones entre ética y economía, entre comportamiento ético, es decir, acatamiento de lo establecido, confianza, fiabilidad, buena fe, por un lado, y la reducción de los gastos de transacción, por otro, el individuo dispone de tres opciones para su actuación. En primer lugar, el implicado puede actuar de forma absolutamente moral; entonces convierte su conocimiento del beneficio económico total, que procede del comportamiento ético, también en motivo de su propia actuación. Convierte el interés general en interés propio, es decir, independientemente del comportamiento de los demás, actúa moralmente. (Caso 1): por ejemplo, un colaborador de una empresa se esfuerza, independientemente de lo que hagan los demás, trabajando a pleno rendimiento; un empresario se compromete a jugar

limpio con independencia de la competencia desleal de otros empresarios.

En segundo lugar, el individuo puede actuar de manera relativamente moral. Está dispuesto a respetar normas éticas, si todos los demás o al menos la mayoría también las respetan; infringe, sin embargo, las reglas, cuando tiene la impresión de que sólo él "está haciendo el primo". (Caso 2): el colaborador sólo trabaja a pleno rendimiento, si todos los demás también lo hacen.

En tercer lugar, el individuo puede opinar que para todos se alcanzará una situación más favorable, si todos respetan la norma. (Caso 3); el colaborador sabe que sólo el pleno rendimiento puede garantizar la supervivencia de la empresa, pero prefiere exceptuarse a sí mismo.

El individuo inmoral del caso 3 interpreta la situación teóricamente como "prisoner's dilemma", el dilema del preso entre presos, que pretende aumentar sus beneficios. Si todos respetan las normas éticas se realiza la situación óptima para todos. Sin embargo, cada uno puede mejorar su situación particular, si no las respeta, mientras que todos los demás las cumplan. Pero el dilema de este individuo es que no puede estar seguro de que los demás no reaccionen a su comportamiento infringiendo a su vez las normas. La conse-

cuencia sería que tanto él mismo como los demás lo pasarían peor que respetando las normas. En un grupo pequeño y controlable este problema del "prisoner's dilemma" no tiene tanta importancia, dado que cada miembro del grupo puede controlar al otro e insistir en el cumplimiento de las normas. En grupos mayores, en los que falta esta transparencia, la vigilancia del cumplimiento tropieza con mayores dificultades. El particular ya no puede adaptar su comportamiento al de los demás y corre el peligro de que él sólo cumple, mientras que los otros infringen las normas "a sus expensas".

En la moderna sociedad de la circulación surge desde el punto de vista moral el "problema del polizonte" que viaja sin billete: algunos individuos quieren aprovechar las ventajas de una situación moral sin participar en los costos que origina y sin limitar sus afanes morales.²³ Este problema del polizonte aumenta con el número de miembros de un grupo y la disminución de transparencia de su comportamiento. Surge un "dilema del gran número" (J. Buchanan). A causa del ensanchamiento del mercado, del tráfico y de los grupos a los que se refiere el individuo, se hace imposible un control "cara a cara" y la vigilancia informal a la interpretación errónea de las

normas en grupos pequeños, que obligaron a una conformidad en el grupo social antes de que surgiera la sociedad de la circulación.

Un posible antídoto contra esta evolución hacia una sociedad de la circulación sería una división de los grupos de referencia en unidades más pequeñas y abarcables, tal como lo intenta conseguir el regionalismo. Pero esta solución entra en colisión con el efecto sumamente útil del ensanchamiento del mercado y del dilema del gran número. El mercado de grandes dimensiones obliga al individuo a la actuación económica eficiente a través de la competencia del gran número de los oferentes, hecho que le convierte en tomador de precio o adaptado a la cantidad. Aquí surge un dilema de la ética económica o también de la relación entre ética y economía: en la economía la despersonalización y el gran número de personas resultan favorables; en la ética constituye un impedimento. Cuanto mayor e impersonal resulta la sociedad, tanto más fuerte es el estímulo para el individuo de infringir la norma a costa de los demás aprovechándose del anonimato; y tanto mayor es, a pesar de todo, la eficacia de la competencia y el control de los precios y, por ende, la eficacia de la economía.

El que convierte lo general, la norma moral generalizable o el imperativo categórico, sólo en norma de la actuación moral de los demás y no de la suya, y, por consiguiente, aprovecha la moralidad de los demás, explotando la falta de transparencia y la posibilidad de ocultamiento de su propia actuación, procede de un modo económico, pero no moral. No obstante, resulta notable que este comportamiento económico no produce ninguna situación estable desde el punto de vista de una teoría del juego. El tercer caso de las opciones de actuación es una situación típica de dilema que no puede prolongarse. El "prisoner's dilemma" describe una situación en la que todos pueden mejorar su condición, si todos respetan la normativa; pero en la que cada uno está interesado en ser aquel que puede infringir individualmente la norma. Por consiguiente, la norma colapsará cuando no esté impuesta desde fuera a través de controles y sanciones o cuando no esté deseada por los individuos por motivos éticos. La opción 3 tiene que ser trasladada o bien hacia las opciones éticas 1 ó 2 ó hacia un sistema coactivo externo.

Contemplemos la opción 2. Es la típica situación intermedia que posee una plausibilidad elevada para el comportamiento de la mayoría de los hombres. Uno es moral si lo son

los demás, uno deja de serlo, cuando se tiene la impresión de ser la única persona moral. La ética es una forma de transformar la situación del "prisoner's dilemma", que constituye un caso de fracaso económico, en una situación de confianza y certidumbre. La validez general de las normas éticas en una sociedad convertiría así la llamada "paradoja de aislamiento" (Sen)²⁴ de la opción 2 en una situación de relativa certidumbre. La paradoja del aislamiento indica que en una situación de aislamiento, y dudando del comportamiento de los demás, el individuo no cumplirá la normativa, porque teme ser explotado, a pesar de que en el fondo está dispuesto a aplicar a sí mismo el principio de generalización.

Las opciones 1 a 3 pueden esquematizarse también del siguiente modo: En el caso 3, con motivación económica de las personas, el individuo prefiere la situación A1E0 a la situación A1E1; A1 significa que los demás (*alter*) cumplen con la normativa, E1 significa que el yo (*ego*) cumple con la norma, A. y E0 significan la negación.²⁵ Según Buchanan, el individuo no actúa éticamente si no experimenta un control externo e informal a través de grupos pequeños: prefiere A1E0 a A1E1 (casos 1 y 2). Cuando la motivación moral se generaliza ya no existe el "prisoner's dilemma". Los

individuos ya no persiguen la explotación de la norma, prefieren la situación del acatamiento general de la norma a la de la excepción propia de la regla. La ética es por tanto una solución del «prisoner's dilemma». Cuando se hace imposible el control inmediato, pero el cumplimiento de la normativa no corresponde siempre a las preferencias del individuo, entonces el individuo tiene que transformar él mismo la máxima de su voluntad de tal manera que antepone la validez general de una máxima a la excepción personal de la regla. El individuo prefiere un mundo en el que nadie miente, incluyéndose a sí mismo, a un mundo en el que todos, salvo él, dicen la verdad. El enjuiciamiento moral de las situaciones normativas frente al económico puede ser caracterizado por la preferencia A1E1 frente a A1E0.

Sin embargo, el individuo nunca puede estar seguro de que esta preferencia moral general es compartida y seguida también por los demás. Sólo en el caso en que las preferencias éticas son manifiestas y generalizadas, es decir, si todos o, por lo menos, la mayoría prefiere igualmente A1E1 a A1E0, el individuo puede actuar con seguridad respecto de las estrategias de los demás. Pero, si las preferencias morales no son generalizadas, el individuo

puede encontrarse en la situación de aquel que anticipa actuaciones morales que no son correspondidas por parte de los demás. La situación de que todos menos él infrinjan la norma, la situación A1E1, indudablemente no resulta apetecible.

Ello demuestra que la opción 2 tampoco es estable, dado que la seguridad de que todos los demás o, por lo menos, la mayoría cumplan, sólo se da de un modo general y con restricciones. Se propone que valores morales generalmente reconocidos convierten el caso 3 del «prisoner's dilemma» en el caso 2 del «assurance game», porque el individuo al presuponer la vigencia de estos valores ya no actúa bajo la incertidumbre en cuanto a la moralidad de las preferencias de los demás.²⁶ Ahora bien, esta suposición es una *petitio principii* que no es de gran ayuda para el individuo. Significa únicamente que, estando generalizado el comportamiento ético, es decir, reconociéndose «valores», los individuos poseen más estímulos para una actuación ética. Pero el hecho de que los valores se reconozcan universalmente y que el individuo perciba la realidad social de esta manera es precisamente lo que se cuestiona en el caso 2 de la paradoja de aislamiento. ¿Cómo se puede conseguir que los «valores» morales se

reconozcan universalmente, es decir, que los demás actúen éticamente y que el individuo convierta igualmente la norma en motivo de sus actuaciones? No se puede eliminar el factor de la incertidumbre, la seguridad siempre será relativa. La opción 2 resulta más estable que la opción 3, porque en el caso 2 los individuos son por lo menos parcialmente morales, pero el caso 2 no puede garantizar con seguridad el comportamiento moral de los demás y fundamentar la confianza del que actúa.

Para el caso 2, para la situación de la paradoja de aislamiento, surgen dos cuestiones: por un lado la pregunta por cuánto tiempo el individuo estará dispuesto a mantener la norma moral, incluso, si la mayoría de las demás personas la infringen, o si duda del comportamiento verdadero de los demás; por otro, la pregunta de cómo se puede reducir la incertidumbre acerca del comportamiento de los demás. Estas cuestiones no se pueden solucionar únicamente desde la ética. La contestación desde la ética vuelve una y otra vez a la *petitio principii* de que la ética debe ser aceptada por el individuo y ser universalmente reconocida, si ya existe reconocimiento general de que la paradoja de aislamiento de la aceptación de la ética puede ser superada, si la ética tiene valor universal.

El caso 2 demuestra que el “prisoner’s dilemma” y la paradoja de aislamiento sólo pueden ser superados mediante la ética en el caso en el que los individuos aceptan la norma moral y la convierten en motivo de su actuación libremente y sin tener en cuenta el comportamiento de los demás. Dado que la incertidumbre acerca del comportamiento de los demás no se puede eliminar, la norma ética sólo puede ser reconocida por sí misma al ser reconocida independientemente del comportamiento de los demás. Esa es precisamente la exigencia del imperativo categórico de Kant: la máxima ética tiene que ser adaptada por mero respeto de la ley sin consideraciones utilitarias y empíricas. En la medida en que la máxima de la actuación, que debe tener validez universal, se adopta a través de consideraciones acerca de las consecuencias de la propia actuación y las condiciones de la actuación de los demás, ya no es éticamente “pura”; y tampoco -y esto es más relevante en la problemática nuestra- se adopta con seguridad. Uno empieza a razonar sobre lo que harán los demás, sobre las consecuencias que tendrá la actuación bajo unas condiciones y otras, etc. y, por consiguiente, ya no se tomará ninguna decisión y será imposible convencerse de la necesidad de la máxima moral.

Para nuestra opción kantiana, el caso 1, el caso de la moralidad pura, sin tener en cuenta el comportamiento de los demás, surge el problema de cómo es realizable empíricamente la moralidad trascendental bajo las condiciones de la finitud humana. ¿Por cuánto tiempo el individuo estará dispuesto a seguir el imperativo categórico y mantener la norma moral incluso si los demás la infringen? ¿Por cuánto tiempo el individuo ético estará dispuesto a mantener la situación A1E1 frente a la situación A0E0? Para la moralidad de la ética kantiana el comportamiento de los demás es indiferente a la hora de la selección de los principios orientativos. El sujeto moral actúa según las reglas del imperativo categórico incluso en casos en los que las consecuencias resultan desagradables y los demás no lo cumplen persiguiendo objetivos egoístas. Para el kantiano la paradoja de aislamiento no existe. En la realidad de la vida social este moralismo trascendental apenas será capaz de subsistir a causa de la falta de mediación entre lo empírico y lo apriorístico como ya objetó Hegel²⁷ contra Kant; o provocará para el hombre el peligro idealista de un concepto demasiado elevado de sí mismo a causa de sus exigencias elevadísimas, tal como criticó Herder.²⁸

Al resumir el resultado de nuestras distinciones de diversos casos éticos, observamos que el caso 3 del "prisoner's dilemma" y el caso 2 de la paradoja de aislamiento no son estables, mientras que el caso 1, el de la moralidad pura sin consideraciones acerca del comportamiento de los demás es muy poco probable y exige un heroísmo moral. Una fundamentación de la moralidad inmanente a la ética, "por mero respeto a la ley" es ciertamente posible, sin embargo, los estímulos del individuo para adoptar una ética "pura" son relativamente débiles. Análogamente el fracaso económico será muy probable que produzca "fracasos éticos".

6. La religión como correctivo del fracaso ético

Naturalmente, Kant ha visto el problema del fracaso ético. Si el individuo moral obedece al imperativo categórico, pero todos los demás persiguen la propia felicidad, la adecuación de moralidad y felicidad será notablemente perturbada en la persona. La respuesta a este problema la vió Kant en la doctrina de los postulados. Los postulados de la razón práctica, Dios, la libertad, la inmortalidad del alma, restablecen la confianza en el sentido de la

actuación ética y en la adecuación de felicidad y moralidad. La premisa para que el individuo esté dispuesto a contribuir a la realización de la situación general de acatamiento de la norma A1E1, incluso si no conoce con seguridad las preferencias de los demás respecto de sus alternativas A1E1 frente a A1E0, se halla en la creencia religiosa de una compensación trascendental de moralidad y felicidad para el alma inmortal. Mediante los postulados, que hacen creíble esta compensación, el individuo reconoce que la situación A0E1 en la que sólo él actúa moralmente es preferible a la situación A0E0 en la que nadie actúa moralmente.

La fe religiosa transforma el fracaso ético en confianza en el sentido ético; la inseguridad empírica de la paradoja de aislamiento se convierte en la convicción religiosa de un sentido de la moralidad. Sólo la religión puede realizar lo que Sen atribuye a la ética: transformar la situación del "prisoner's dilemma" y la paradoja de aislamiento en una situación de seguridad (según la teoría del juego: un *assurance game*). Seguridad y confianza en el sentido de la actuación moral no pueden surgir únicamente de la ética, sino sólo de la fundamentación religiosa de la moralidad. La religión suministra, por ejemplo, en Kant en la forma postulatoria, en Platón a través de la

idea del bien y del mito del juicio final sobre el alma, la seguridad del sujeto de que, a la larga, la moralidad y la felicidad convergerán. Hace posible actuar con seguridad en la ética, también allí donde el individuo se encuentra en un dilema de aislamiento o de "prisoner" a causa de su incertidumbre respecto del comportamiento de los demás.

Contra esta fundamentación se podría objetar que la religión se convierte así en una forma sutil de control social y de consecución de una conformidad, internalizando las expectativas sociales de comportamiento y haciéndolas más opresoras. Se puede refutar el argumento aduciendo, por un lado, que las normas éticas deben ser verificables, que la seguridad religiosa en el sentido de la ética debe ser válido para todos y que, por otro lado, la fe religiosa, si es universal, significa también una mejora para todos.

Más importante que el hecho de que, a causa de la fe religiosa, el individuo esté llamado a anteponer la situación A0E1 a la situación A0E0 -este hecho por sí solo podría ser consecuencia de una disposición masoquista o podría llevar a la explotación del individuo- es lo siguiente: mediante la religión se consolida la confianza en la moralidad y el acatamiento de las normas por parte de los

demás, la confianza de que A1E1 se producirá más a menudo, incluso, si esta confianza es defraudada ocasionalmente. Con ello, aumenta, sin embargo, la disposición del individuo de preferir A1E1 a A1E0 y de no anteponer por miedo A0E0 a A0E1. Pues, el miedo de anticiparse lleva finalmente a la realización de la situación A0E0, porque todos piensan así. El peligro de que a causa del miedo de realizar A0E1 nadie se atenga ya a las normas y sea proclive a la situación A0E0 puede ser contrarrestado mediante postulados de la razón práctica. Dado que los individuos están dispuestos a aceptar antes A0E1, la confianza de que se realice A1E1 aumenta y con ello también la probabilidad de que A1E1 se produzca realmente. La seguridad religiosa de que es preferible padecer la injusticia que realizarla, es decir, la preferencia de A0E1 ante A1E0 lleva, como ya afirmó Platón, a un incremento de la confianza en el comportamiento de los demás y por ende se vuelve más probable la situación del acatamiento general de una norma, la situación A1E1. Desconfiar del otro no origina una *self-fulfilling-prophecy* a través de la cual se realiza por miedo la situación A0E0 antes que A0E1.

Al aumentar la religión la predisposición moral, reduce los costos de las consideraciones

sobre el comportamiento de los demás y la adaptación a este comportamiento. Al reducir el miedo ante A0E1, hace más probable la realización de A1E1. Ello implica que la religión no sólo aumenta la disponibilidad de adelantar actuaciones morales, sino que también incrementa la probabilidad de que la actuación moral pierda el carácter de adelanto, para convertirse más bien, en comportamiento general. Los pasos de nuestra argumentación: fracaso económico o de mercado, ética como correctivo del fracaso económico, religión como correctivo del fracaso ético, demuestran la estrecha vinculación de la orientación económica, ético-individual y religiosa de las actuaciones. Demuestran que la economía se trasciende a sí misma hacia la ética y la ética hacia la religión.

La pequeña transcendencia del contrato económico que consiste en la transición de la interacción de una parte contratante con la otra y la superación del distanciamiento de las personas en el intercambio económico, remite a la transcendencia media de la ética en la que el distanciamiento de las personas se trasciende aún más hacia la comunidad de las normas y valores éticos y hacia la anticipación del interés o del bien común. La transcendencia media de la ética trasciende el interés

particular y la simple adecuación de los intereses en el intercambio recíprocamente ventajoso del contrato económico hacia la contemplación de lo general dentro del interés particular. La transcendencia media de la ética remite a su vez a la transcendencia mayor de la religión y en ella se transforma en una opción existencial razonable. En ella el comportamiento ético se presenta como válido a largo plazo y ventajoso en su totalidad. La gran transcendencia de la religión es la condición de la razonabilidad individual de la actuación ética, es la premisa para que se cumpla el sentido de la transcendencia media de la ética y se unan moralidad y razón o interés propio.³⁰

Economía, ética y religión constituyen un sistema de transcendencias, de transiciones en algo distinto, y una iteración de compensaciones o, diciéndolo con Hegel, de superaciones (Aufhebungen). La ética constituye el correctivo y la compensación del fracaso económico, la religión es el correctivo y la compensación del fracaso ético. Cuando fracasa la economía, es precisa la ética, cuando fracasa la ética se necesita la religión. Las transcendencias del interés particular se compensan entre sí, el nivel superior sub-sana los defectos del inferior. Naturalmente existe el peligro de

que el fracaso ético se repita en el religioso, de que la religión no sea capaz de garantizar al individuo el sentido de la actuación ética, puesto que no existe seguridad última para las verdades de la religión. *El* fracaso religioso no es compensable a través de otras iteraciones. *El assurance*, la seguridad de la "recompensa" religiosa transcendental de la predisposición ética, por un lado, y el margen de confianza otorgado al conceder que el acatamiento del interés general y de la norma ética es preferible a la violación de la ética por desconfiar del comportamiento no ético de los demás, es él mismo una consecuencia de una confianza ontológica.

El modelo de la tríada de economía, ética y religión que presentamos, es, como la ética filosófica y la metafísica práctica de Kant, un argumento muy racional para la validez de una religión y metafísica monoteísta. La ética filosófica es capaz de fundamentar racionalmente la metafísica tradicional con sus metafísicas especiales de la teología racional (concepto de Dios) y de la psicología racional (libertad e inmortalidad del alma), pero no es capaz de acercar la validez y la fe en estas metafísicas o de "extorsionarlas" argumentativamente. Ello es válido igualmente para la ética que depende de la misma manera del

libre reconocimiento por parte del hombre. El discurso ético se halla, sin embargo, más cerca del discurso económico que el metafísico, sólo requiere una transcendencia media, no la transcendencia mayor de lo empíricamente comprobable y reconocible. El hecho de que la ética económica -al igual que la ética general- remite y se une a la metafísica y la religión, lo demuestran fehacientemente las éticas económicas de las religiones universales y la extraordinaria importancia de las religiones universales en la formación de modos ético-económicos, de estilos y actitudes económicos.³¹

7. Intereses particulares, ética empresarial y motivación de los colaboradores

Haciendo caso omiso de la solución religiosa de la paradoja de aislamiento, queda solamente la ética para transformar la paradoja de aislamiento de Sen en una situación de seguridad del acatamiento general de las reglas para el individuo. La tarea de la ética consiste esencialmente en el hecho de asegurar al individuo, a través de la validez universal de un código ético, que los demás también cumplirán la norma. La tarea de una ética económica específica consiste en asegurar al indi-

viduo que el acatamiento general de las normas también tiene vigencia para las actuaciones en la economía, en la vida dentro de la empresa como en el intercambio mercantil. Y así se consolidan su voluntad y sus estímulos de cumplir él también con una normativa económica que fomenta el bienestar general. A través de la ética general y la económica, el hombre medianamente moral del caso 2, que sólo actúa moralmente cuando los demás también lo hacen, se asegura de que la mayoría de los hombres actuarán igualmente de modo ético. Por esta razón, las empresas industriales intentan crear una normativa ética de mutua garantía del comportamiento ético. Por ejemplo, la IBM ha formulado explícitamente una escala de valores que abarca desde los "basic beliefs", hasta las recomendadas "business practices", pasando por las "policies".³²

Es de notar que la configuración del sistema de valores o, mejor dicho, de la filosofía práctica y la cosmovisión de esta empresa siguen el sistema de las transcendencias de la economía hacia la ética y de la ética hacia la metafísica, en tanto en cuanto generaliza consecutivamente las normas desde el nivel particular y operativo de las prácticas comerciales, pasando por el nivel más general de las estra-

tegias, hasta las convicciones generales respecto de la estructura de la realidad global. El ejemplo demuestra que la ética empresarial presupone también *basic beliefs* acerca de la realidad global del hombre y el mundo que “aseguran” al hombre el sentido de la ética.

El proyecto de una ética empresarial tiene que tener en cuenta sin embargo, que la ética no se puede introducir de un modo meramente funcional para alcanzar algo muy distinto, a saber, el aumento de los beneficios; también debe tener presente que en el fondo no puede ser exclusiva de una sola empresa, sino que debe ser universal. Naturalmente, puede haber formas éticas, costumbres, hábitos específicos de una empresa, pero las normas éticas empresariales no pueden ser específicas, de modo que sólo son válidas para una empresa, porque sólo son buenas para ella. Para los intentos de introducir éticas empresariales específicas y útiles sólo para los fines económico-monetarios de esta empresa, se pueden aducir las mismas objeciones que para las fundamentaciones funcionalistas de la ética en general.

Las éticas que se introducen para servir un fin funcional fuera de la ética, fuera de la moral misma, siempre corren el peligro de malograr su fin porque su oportunismo se hace

palpable y precisamente por ello no se reconoce como ética. Las fundamentaciones funcionales poseen el inconveniente de que tienen que argumentar con equivalencias funcionales. Algo es bueno para cumplir con una función, pero otra cosa puede cumplirla igualmente, de modo que siempre puede ser sustituido por *otra cosa*. Cuando la ética solamente se introduce para conseguir algo distinto, a saber, un incremento de las ganancias, cuando no se puede considerar válida y ambicionable en sí misma por parte de todos los colaboradores de una empresa, incluyendo a los ejecutivos y propietarios, entonces tampoco alcanzará efectividad entre los colaboradores. Su “ethos” y su ética se utilizan como medio para conseguir algo muy distinto y no se reconoce como representación de algo incondicionado y como reto a su libre albedrío ético. Las fundamentaciones funcionalistas no son suficientes para el desarrollo y la difusión de una ética económica. En la ética, se debe reconocer simultáneamente lo incondicionado y la *finalidad en sí* de la libertad humana. La ética tiene que hacer ver que el hombre -con palabras de Kant- nunca debe considerarse a sí mismo ya los demás sólo como medio, sino siempre también como fin en sí. Ello no significa que no se puedan considerar nunca los demás hombres y la ética como medio para

algo distinto, sino que el hombre y la ética *nunca* deben ser utilizados únicamente como medio. Un hipermoralismo de este calibre imposibilitaría la idea de una cooperación económica y de la división del trabajo. El postulado kantiano dice antes bien: no se debe nunca utilizar al hombre y la ética *exclusivamente* como medio. Aplicado a la ética económica esto significa que la ética empresarial puede y debe ser provechosa para fines económicos, pero que nunca deben ser fundamentalmente con estos fines y nunca puede ser instrumentalizada íntegramente para fines lucrativos.

La ética económica es la doctrina de las normas y los motivos de la actuación y del intercambio económico en el mercado externo de la economía nacional y en el interno de la empresa.³³ Es, como cualquier ética, doctrina de los deberes y de las virtudes.³⁴ Es reflexión, esclarecimiento y fundamentación de las normas de la deontología que los implicados deben seguir. A la vez es la doctrina del recto vivir económico, de las virtudes económicas. Como doctrina de las virtudes económicas la ética económica y empresarial no solamente describe las virtudes económicas, sino que intenta también despertar y consolidar la motivación para el correcto vivir y el "ethos"

en la economía. La ética económica además del propósito de alcanzar un "mínimo ético" que asegura la eficiencia y la sobrevivencia económicas, ambiciona también asegurar la administración correcta y razonable, el perfeccionamiento de la vida económica.

La doctrina de las virtudes económicas forma parte de la doctrina de los deberes económicos, a pesar de que las virtudes no pueden ser tan vinculantes como las normas ya que por su propia naturaleza conceden, al que actúa, unos márgenes más amplios de perfeccionamiento de la propia actuación.

La ética de los deberes económicos, la ética del acatamiento de las normas y del "pacta sunt servanda" disminuye los efectos secundarios del negocio contractual que se producen como costos de transacción ocasionados por la incertidumbre acerca del cumplimiento de lo estipulado en el contrato y por falta de confianza. Crea efectos secundarios positivos (externalidades) en el sentido de confianza, "good will" etc. La doctrina de los deberes, la deontología de la economía aumenta la capacidad de rendimiento y de supervivencia de la economía. La doctrina de las virtudes fundamenta, más allá de la doctrina de los deberes, un *modus vivendi* económico, que no sólo persigue la supervivencia, sino también la vida

buena y perfecta. Con ello intenta fomentar en el ámbito cultural de la economía un perfeccionamiento del estilo y de la cultura económicas.

RESUMEN DE II

La economía necesita la ética económica como ética social, porque el mercado no puede evitar que se internalicen todos los efectos secundarios éticamente relevantes de la actuación. Los efectos secundarios constituyen un problema de la ética social, puesto que el principio de "vicios particulares -beneficios públicos" no es válido de forma que produjera el bien como efecto secundario y que hiciera innecesaria la ética en el mercado de las competencias. Ya el "mínimo ético" del acatamiento de las normas económicas y del principio del *pacta sunt servanda* hace imprescindible, allí donde no es posible un control externo, el que los implicados hagan suyo el interés común. La validez y la adquisición individual de un código ético entre los protagonistas de la economía disminuye aquellos efectos secundarios del negocio contractual que se producen como gastos de transacción. De este modo, la ética económica origina también un aumento del bienestar. Sin

embargo, no está garantizada la validez universal de una ética económica en cuanto correctivo contra fallos de control causados por el mero interés particular en el mercado. El fracaso en el mercado puede repetirse en el fracaso ético. El fracaso ético remite a la necesidad de la metafísica y religión como teorías de la realidad global. La interrelación entre economía, ética y supuestos básicos sobre la realidad también es relevante a nivel de empresa y en la vinculación entre motivación de los colaboradores, ética empresarial y convicciones básicas. Los efectos secundarios de la actuación económica no internalizados en el propio mercado y la vinculación entre orientaciones económicas éticas y metafísicas de la actuación demuestran que el mercado no es una zona éticamente neutra.

III CONFIGURACION DE PRECIOS Y JUSTICIA CONTRACTUAL COMO PROBLEMAS DE LA ETICA ECONOMICA

La diferencia entre un ideal de supervivencia estratégico y un ideal de perfeccionamiento ético-económico se muestra en la discrepancia entre la teoría mecánica de la generación de los precios y la teoría ético-económica de la configuración de los precios, es decir, la actitud

que se defiende acerca del establecimiento de precios en el mercado competitivo. La cuestión del establecimiento de precios conduce a la vez desde la ética social de la economía a la ética individual puesto que la configuración de los precios está influenciada tanto por la economía total, a través de las condiciones del mercado, como por la decisión personal tomada por el individuo económico. La configuración de los precios es un parámetro en la totalidad de la configuración y la justicia contractuales.

1. Márgenes de la configuración de precios y contratos

La teoría de los precios puramente económica contempla el precio como resultado, casi como punto de equilibrio entre las fuerzas globales de oferta y demanda. Para el individuo económico y en el caso de una competencia completa el precio es un dato invariable. El que oferta se comporta como tomador de precio frente al precio de mercado establecido. Según este punto de vista el precio no resulta relevante éticamente hablando, puesto que en la actuación del tomador de precio no existe ningún grado de libertad frente a los precios; el tomador de

precio no es capaz de configurar el precio en el mercado competitivo.³⁵

Ahora bien, esta situación ideal de un mercado de meros tomadores de precios solamente se presenta en mercados competitivos perfectos con bienes homogéneos, como, por ejemplo, la bolsa. En la mayoría de los demás mercados él que oferta dispone de un margen de configuración de precios y contratos que resulta relevante desde el punto de vista ético-económico. La existencia de un margen de configuración de los precios que rebasa la mera obligación de aceptar el precio de mercado, demuestra que una ética económica es posible y eficaz también en el mercado competitivo.

El productor y el consumidor tampoco son meros adaptados en el mercado competitivo; pueden configurar el precio dentro de determinados límites. La teoría microeconómica de los precios sostiene que la doctrina ética de los precios ha sido sustituida por la determinación positiva de los precios. Según ésta, el precio es, por así decir, el resultado del equilibrio mecánico de las fuerzas entre oferta y demanda. Para el adaptado cuantitativo este precio de equilibrio está dado y no constituye una magnitud variable. Pero la mayoría de los precios no es de esta índole. Por un lado, no

existe un precio de mercado general y fijo, sino solamente un precio de mercado normal en el sentido estricto, porque los bienes dependen del tiempo y del espacio, de su lugar en el tiempo y el espacio. El lugar espacio-temporal de una transacción económica conduce, según la ley física de la irreversibilidad de todo acontecimiento, que a su vez sigue el axioma segundo de la termodinámica, a una "individuación" de un bien y de un precio.

Cualquier bien material y palpable y cualquier bien que no es ni trivial producto de masa ni título legal de otro bien ausente, se convierte en el espacio y el tiempo y a través de su lugar en el transcurso de la realidad en un individuo, en un bien inconfundible y no completamente intercambiable. Bienes supuestamente idénticos se transforman en un espacio y en un tiempo distintos, en bienes distintos, de modo que el vendedor o el comprador pueden decir: "Se debe pagar el mismo precio que el del mercado, pero no en este lugar ni en este momento". La unicidad de los lugares espacio-temporales hace que la homogeneidad de los bienes, que constituye la premisa para un precio de mercado unificado, siempre se de solamente *cum grano salis*. El comprador y el vendedor siempre pueden aducir la no homogeneidad del bien diciendo:

"Estamos dispuestos a pagar el mismo precio por un bien del tipo de estos bienes, pero no por este individuo específico de esta clase".

El precio individual oscila alrededor de un precio normal dentro de un margen determinado y este margen es relevante desde un punto de vista ético-económico. Dentro de este margen puede producirse una discriminación de precio a favor o en contra del comprador o del vendedor, incluso, puede ser necesaria. Dentro de este margen la falta de diferencia de precios puede ser igualmente una exigencia ética o del juego limpio. La discusión ético-económica acerca del precio limpio y justo era en gran medida una discusión acerca de la configuración del precio en el intercambio individual, y no acerca del establecimiento del precio de mercado. La formación del precio de mercado como precio normal libre del intervencionismo estatal se consideró obligatoria y justa según la ética y la ley natural en la doctrina española del derecho natural de la época moderna.³⁶ La configuración del precio individual oscilando alrededor del precio normal es una tarea que se debe llevar a cabo entre los protagonistas de oferta y demanda. El precio individual o real de un bien espacial o temporalmente individual no está determinado exclusivamente

por el precio del mercado, también es resultado de decisiones éticas.

Otro argumento a favor de la posibilidad de una ética económica en la esfera del mercado parte de la doctrina de las formas del mercado. Las condiciones que formula el modelo de la competencia completa y del equilibrio general, a saber, que en todos los mercados el precio está preestablecido para el que oferta, que las ganancias sólo aumentan mediante la adaptación cuantitativa al mercado, pero que a la vez es reducido a cero a través de la competencia, que es, por así decir, "descompetenciado", constituyen condiciones tan altamente específicas, que llegan a ser una excepción para los mercados realmente existentes y no pueden ser utilizados como argumento. en contra de la posibilidad y la necesidad de una ética económica. La competencia económica, como proceso de mercado, no se produce ni por la ganancia, ni para alcanzar la supresión de la ganancia a través de la competencia, sino que se lleva a cabo por mor de ganancias extra o de rentas.

Sólo en el modelo ideal estático de competencia completa no existe la venta, ni siquiera la ganancia, dado que las ganancias desaparecen a causa de la presión competitiva que obliga a todos a producir en el *break-even-*

point. Lo dice Frank Knight: "Under perfect competition there is no competition", con perfecta competición no hay competición. Mientras exista la competencia, ésta ambiciona ventas extra. Sea quien sea el que oferta, siempre intentará asegurarse ventas de productor a través de un cuasi-monopolio o ventajas competitivas inmejorables como, por ejemplo, el lugar de producción, el *good will*, o patentes. Del lado de la demanda las personas intentarán colocarse en la situación del "monosponsor" en la que poseen un poder de comprador particular y pueden asegurarse ventas de consumidor.

El fenómeno de las ventas y del *rent-seeking* es éticamente relevante y, dado que en el mercado competitivo también existen ventas, tampoco es una zona éticamente neutra. La repartición de la venta de consumidores y productores es una cuestión abierta entre dos partes contratantes y, por ende, una cuestión relevante desde el punto de vista ético-económico, en la que deben desempeñar un papel factores de juego limpio y de benevolencia.

El intercambio como tal irreplicable y en un lugar espacio-temporal irreversible entre dos partes únicas e inconfundibles por su individualidad y sus posibilidades de sacar del bien en cuestión rentas de productor y de consu-

midor, en el mercado de competencias y a la hora de establecer el precio de mercado se muestra también como lo que es: un fenómeno social y económico, y no solamente material.

El intercambio pacífico y socialmente convenido es un acto de solidaridad, de unidad social. Primitivamente, el intercambio puede ser también algo antagónico, incluso hostil. Las sociedades arcaicas trocan sólo en las zonas limítrofes con los extraños a la tribu. Para el hombre arcaico el trueque y la guerra equivalían a lo ajeno a la tribu y por tanto a lo hostil. La doctrina del precio o del intercambio justos intenta domesticar la hostilidad del intercambio y transformarlo en un procedimiento social inofensivo, amansar las adversidades del intercambio,³⁷ tal como la doctrina de la guerra justa constituyó un intento de amansar la guerra, de poner diques a la violencia, la escalación y la brutalidad de las guerras.

Una forma específica de la "domesticación del intercambio" y de la competencia, transformándola en una competencia reducida de precios, se lleva a cabo a favor del comprador en aquellos mercados en los que los vendedores son los que establecen los precios y los compradores los que los aceptan. Ser "acep-

tante" de precio no constituye, como muestra Scitorsky,³⁸ una desventaja y un incremento en todos los casos. Antes bien el aceptante de precios puede renunciar a una parte de la competencia de precios de los ofertantes y aceptar el establecimiento de precios del vendedor, para conseguir, a cambio, ventajas mayores no relacionadas con los precios y que se hacen posibles renunciando a la competencia completa de precios. Se trata, por ejemplo, de mayores esfuerzos del vendedor, de una mayor amabilidad, etc. Estas ventajas no referidas al precio los puede ofrecer el vendedor dado que en el cartel de precios puede contar, en vez de con la competencia completa, con un precio "oligopólico" más elevado.

Los que establecen los precios pueden ciertamente conseguir ganancias de cartel "oligopólicas", sin embargo, no por ello este procedimiento todavía es éticamente reprochable, si ofrecen, como ocurre con frecuencia, servicios como compensación de los precios más elevados. Pueden ofrecer mayor disponibilidad, proximidad espacial, pronta ejecución, etc. en compensación de los precios que se sitúan encima del precio equilibrado. Así, por ejemplo, el comercio al por menor con sus cuasi-monopolios regionales en la mayoría de las ciudades. Se debe decidir en cada caso indi-

vidual si el intercambio ha sido limpio o no o, en otros términos, si el contrato y el precio son justos o injustos.³⁹

El margen de establecimiento de precios, en caso de condiciones de competencia incompleta (y con ello realista), demuestra que el precio individual o verdadero, como individuo establecido en el tiempo y espacio, no es un punto equilibrado que surge mecánicamente y que no es tampoco externo a la actuación económica que siempre es también actuación ética. Antes bien, el precio pertenece a la configuración de las transacciones económicas. como una magnitud que debe ser configurada por las partes que intervienen en el intercambio. El ponderar, por un lado, el productor, las ventajas y desventajas entre la renuncia a la competencia de precios a favor de una competencia no relacionada con los precios y la obligación de tener que crear más estímulos distintos y el sopesar, por otro, el consumidor, la ventaja de aceptar una merma de ingresos a cambio de un incremento de beneficios no monetarios, constituyen ponderaciones no solamente económicas sino también éticas, son cuestiones del precio y del contrato justos. ¿Qué criterios existen para estas consideraciones y la determinación del precio y del contrato justos?

2. Determinantes de un contrato justo

Un contrato es justo cuando se negocia según la naturaleza del objeto de intercambio y el precio de mercado vigente, teniendo en cuenta ambas partes los efectos secundarios positivos y negativos del negocio (incluyendo entre los efectos secundarios también las ventas de productor o consumidor), una compensación justa de los intereses y la ventaja de los dos contratantes. Según este criterio no existe para el enjuiciamiento de los contratos el precio justo, fijado para siempre y capaz de constituir una referencia inamovible. Tampoco existe arbitrariedad, sino precios que son justos y limpios y otros que son menos justos. El criterio mencionado contiene cuatro aspectos: la naturaleza del objeto del intercambio, el intercambio recíprocamente ventajoso, el precio de mercado y la compensación de los intereses.

2.1. La naturaleza del objeto de intercambio

El hecho de que el precio y el negocio de intercambio deban corresponder a la naturaleza del objeto de intercambio no es trivial ni tautológico. Este criterio parcial del con-

trato justo exige que el bien de intercambio debe ser un bien auténtico y no aparente, en el que existen ilusiones acerca de la naturaleza del objeto por un lado, y se saca provecho de estas ilusiones por otro. El intercambio debe constar además de una transferencia de ingresos a cambio de un bien auténtico. En el caso de un bien aparente tenedor, mediante la cual el bien del comprador surgió sólo a través de la manipulación por parte del vendedor y no porque se haya creado un valor económico.

Transferencia de ingresos del vendedor al comprador en el caso de bienes aparentes y sin que haya habido creación de valores por parte del vendedor, constituyen ingresos injustificados.⁴⁰ Se pueden distinguir los siguientes motivos de transferencias injustificadas de ingresos y por consiguiente de contratos injustos:

a) Una transferencia injustificada de ingresos surge cuando el más poderoso, el vendedor, se compromete a no aprovechar una situación de poder ya existente, a saber, el bien consiste sólo en la renuncia a la utilización de la violencia o del poder, sólo en la renuncia a no cometer injusticia. Los ingresos que se originan mediante el aprovechamiento de situaciones de poder son injustificados porque no existe ninguna creación de valores econó-

micos. Esta forma de ingreso a menudo no se puede distinguir claramente de los ingresos por robo.

b) Desde el punto de vista de la ética económica se deben rechazar igualmente aquellas formas de ingreso que surgen o bien porque se crea para el comprador o para el vendedor una situación de emergencia. Aquí tenemos que ver con una prestación o "producción" del más fuerte, a saber, con la creación de una coacción que se distingue de la mera explotación de una situación forzosa preexistente. Pero la creación de una coacción equivale a la producción de un bien aparente y no es una prestación económica en el sentido de la creación de un valor. El aprovechamiento de monopolios sin contraprestaciones no relacionadas con el precio o el hecho de causar y aprovechar situaciones forzosas a través de huelgas injustificadas, etc. crean ingresos no justificados.

c) El tercer tipo de un bien aparente y de ingresos injustificados está formado por engaños favoreciendo el autoengaño de terceros y la explotación de su inexperiencia. Los ingresos originales por bienes de intercambio con precios elevados por el hecho de fomentar sobremanera el autoengaño, la vanidad, el afán de prestigio, etc. del comprador también

constituyen ingresos injustificados, puesto que el precio no corresponde a la naturaleza del bien de intercambio. Ahora bien, el deslinde entre la satisfacción de presunciones reales y de la creación de nuevas resulta naturalmente dificultoso.

d) El cuarto tipo de ingresos injustificados surge mediante la simulación de circunstancias engañosas (falsificación). Este tipo sólo es relevante desde el punto de vista ético-económico en los aspectos no considerados por la legislación.

Las formas mencionadas de ingresos no justificados son en parte prohibidas y perseguidas por la ley; podría entonces surgir la pregunta por las contribuciones de la ética económica más allá del derecho económico. La ley como orden coactivo funciona a base de normas, prohibiciones y sanciones. Allí donde el Derecho se convierte en un orden dependiente del deber y del querer se transforma en ética; y ninguna ley puede ser exclusivamente orden coactivo sino que debe incluir siempre también elementos de un orden volitivo. La ética económica constituye, por tanto, respecto del contrato y del precio justos, el orden del deber y del querer en la economía, un orden que se dirige al libre albedrío de la persona, aconsejando no acometer actos que

se sitúan en la zona intermedia entre lo aún permitido y lo ya prohibido por la ley.

Este límite no se puede trazar siempre unívocamente.

Por ejemplo, en el caso c) del ingreso injustificado por autoengaño del comprador no es posible una normativa legal unívoca. La confirmación o explotación del autoengaño de un comprador por el vendedor ni se puede demostrar ni puede ser objeto de denuncia por la vinculación del comprador consigo mismo.

La ética económica también tiene que reconocer que el principio de *caveat emptor*, de que el comprador tiene que ser precavido, es igualmente un principio ético importante, que no puede ser invalidado simplemente a través de postulados ético-económicos frente al vendedor, porque contiene el reconocimiento de la responsabilidad y la libertad de la persona.

La ética económica está llamada a buscar una vía intermedia entre el *caveat emptor* como principio brutal del más fuerte y el principio igualmente enajenante del asesoramiento legal del consumidor. El vendedor tampoco puede ser el guardián de su hermano el comprador. Sin embargo, sigue vigente la diferencia entre engaño e intercambio y sigue siendo éticamente relevante. El negocio de

intercambio debe corresponder a la naturaleza y no a la apariencia de la cosa.

2.2 El intercambio recíprocamente ventajoso

Es un principio fundamental del intercambio que sea recíprocamente ventajoso. El principio del intercambio recíprocamente ventajoso es, en oposición a lo que sostiene la economía positiva, un principio normativo y no meramente empírico. Según Heinrich Pesch significa la recompensa según el valor de la cosa o de la prestación.⁴¹ Ninguna de las dos partes contractuales debe padecer una merma de su fortuna a causa del intercambio. La condición del intercambio recíprocamente ventajoso requiere que *ambas* partes saquen un provecho del negocio. Sacar provecho significa que por lo menos no debe originarse una merma de la fortuna, es decir, no se debe pagar un precio que rebase el valor del bien intercambiado. La venta de consumidor en el negocio de intercambio y a veces, incluso el beneficio, pueden ser nulos, sin embargo, la modificación de la fortuna resultante del negocio no debe ser negativa.

La fortuna de la parte contractual que había realizado antes del intercambio, no puede ser

disminuida a través del intercambio. Esta norma se refiere a fortunas realizadas. Si a través del intercambio la fortuna potencial se transforma en una fortuna realizada considerablemente mayor, y si esta plusvalía no se compensa mediante el intercambio, no se produce un ingreso injustificado respecto de la fortuna de aquel en cuya posesión se encuentra finalmente el bien, porque se ha producido un relativo aumento de la fortuna a través del intercambio. Supongamos que un experto en pintura encuentra en el desván de una casa un cuadro valioso, a la que sus propietarios no concedían ningún valor. Si lo compra a un precio notablemente inferior al precio estimado por él, no se produce merma de fortuna del vendedor, dado que éste ignoraba el valor del cuadro, es decir, no había realizado su fortuna. Otra cuestión es si la ética económica puede decir algo acerca del punto a partir del cual la diferencia entre el precio estimativo y el apalabrado ya no es ética. No se aconseja el rigorismo, puesto que el descubrimiento del cuadro constituye en sí un servicio que aumenta la fortuna.

La prohibición de la merma de bienes a través de un negocio contractual en la ética económica sólo es otra formulación del teorema del intercambio recíprocamente ven-

tajoso y de la exigencia de que este teorema tenga vigencia. Un intercambio que para una de las partes contractuales implica merma de fortuna no es recíprocamente ventajoso. Negocios con bienes aparentes se deben excluir por la simple razón de que tampoco son recíprocamente ventajosos. No lo son porque implican merma de bienes para aquel que ha adquirido un bien aparente, Desde el punto de vista económico el intercambio de dinero que E (ego) paga por la renuncia de A (alter) a aprovechar una situación de emergencia de E1 representa un contrato recíprocamente ventajoso, porque E pierde menos en este negocio de lo que perdería al aprovecharse la situación de emergencia. Sin embargo, ese arreglo recíprocamente ventajoso no es un *intercambio* recíprocamente ventajoso, porque frente al aumento de bienes de A sólo se encuentra una disminución de bienes de E. La ventaja de E en este intercambio sólo consiste en el hecho de que no experimenta un daño y una disminución de bienes mayores. El intercambio de un daño mayor contra otro pequeño no es ni aumento recíproco de bienes ni intercambio recíprocamente ventajoso cuando el daño mayor y el pequeño han sido causados por la misma parte contractual. El teorema del intercambio recíprocamente ventajoso no solamente es un teorema descriptivo de cualquier

intercambio fáctico, sino que es a la vez normativo: el intercambio debería ser objetiva y no sólo aparentemente ventajoso para ambas partes.

Por eso, la doctrina de los precios no puede limitarse al mero precio convencional y considerar cualquier precio realmente convenido como precio justificado. Nadie *quiere* padecer una disminución de bienes a través del intercambio, es decir, pagar un precio que rebasa el valor del bien intercambiado. Y cuando se realiza "voluntariamente" un intercambio con disminución de bienes sólo para evitar un daño aún mayor, entonces no se trata de un intercambio, sino de coacción para transferir bienes del débil al más fuerte o de un fuerte a muchos débiles, que se han coaligado.

2.3. El precio de mercado

El criterio más importante para la determinación de un precio justo es el precio de mercado vigente, incluyendo los márgenes de oscilación hacia arriba o abajo que corresponden a sus "individuaciones" en el tiempo, el espacio y las circunstancias. El precio de mercado es un punto de orientación decisivo en una configuración justa del precio, porque en él se juntan, en condiciones adecuadas, las

valoraciones y las relaciones de escasez entre todos los bienes en el mercado de bienes y las relaciones de escasez en el mercado de factores, es decir, entre todos los factores de producción precisos para la fabricación del bien en cuestión.

2.4. La consideración de los efectos secundarios positivos y negativos, las rentas del negocio de intercambio y la justa compensación de los intereses

La teoría del mercado supone que ambas partes contractuales han considerado e internalizado todos los efectos secundarios negativos y positivos que pueden encontrar en el negocio de intercambio y que expresan esta internalización firmando el contrato. Una consideración más explícita de las externalidades de la otra parte parece superflua, incluso perjudicial, dado que uno no posee informaciones adecuadas acerca de las externalidades del otro y que no debe ni puede ponerse en el lugar del otro. Cada uno debe cuidar la esfera propia que no importa al otro. A primera vista esta postura se debe apoyar desde la teoría económica.

No obstante, aquí se hace palpable la diferencia entre el mínimo ético, es decir, la no injerencia en la esfera ajena por un lado, y una doctrina de las virtudes éticas, un ideal de perfección, por otro. El intercambio y el mercado funcionan también sin tener en cuenta los efectos secundarios a los que está expuesto el otro, como mero ajuste de intereses. Pero el intercambio puede convertirse también en un acto de solidaridad cuando aspira a una compensación de los intereses en el intercambio. Un contrato justo sería desde este punto de vista un contrato que va más allá del precio que resulta del mero ajuste de intereses y que contiene además una justa compensación de intereses resultantes de los efectos secundarios y de las rentas recíprocas de consumidores o productores.

El problema de la justa compensación de los intereses en la configuración del contrato surge no solamente allí donde sólo es posible un precio convencional por no existir un precio de mercado, ni estimación de la sociedad ni precio de tasa. La tarea ética de la compensación de intereses se presenta también cuando existe un precio de mercado como criterio orientativo, a pesar de que en el caso del precio de mercado existente el problema se presenta de manera menos urgente. No es

cierta la afirmación de Hobbes de que cualquier contrato que conciertan dos contratantes sea automáticamente un contrato justo. No todos los precios convencionales o todos los contratos que concierten dos partes son por el mismo hecho un precio justo o un contrato justo. Nos lo demuestra el problema del bien aparente y del intercambio unilateralmente ventajoso.

Compensación de intereses en el caso de un precio de mercado preestablecido:

El precio de mercado no es, como se demostró, una magnitud completamente fija, sino modificable según espacio y tiempo con unos márgenes de oscilación hacia arriba o abajo. Estas oscilaciones resultan éticamente relevantes. Dentro de los márgenes de los precios individuales, que oscilan alrededor del precio de mercado, se puede practicar tanto una discriminación favorable como una igualdad de precios. Según las circunstancias puede ser necesaria una discriminación que favorezca a un necesitado o perjudique a un acaudalado, pero la igualdad de precios para todos puede ser también un justo precepto ético.

Es significativo desde el punto de vista de la ética económica que el precepto de la ponderación del precio individual en el contrato y en

el establecimiento de precios dentro de los márgenes (entre el límite máximo y mínimo del precio de mercado) no puede ser declarado irrelevante, ni por el comprador ni por el vendedor, con el argumento de la existencia del precio de mercado. Los contratantes deben decidir el precio individual, si debe ser idéntico o discrepante respecto del precio de mercado y lo hacen la mayoría de las veces asintiendo o rechazando el contrato. Por lo general se aceptará un precio de mercado fijo para bienes homogéneos en gran medida, y también para bienes menos valiosos porque en estos casos los gastos originados por la decisión acerca de una "individuación" del precio serían más elevados que el posible aumento de justicia mediante la reflexión ética y la configuración individual del precio. Aquí se puede aplicar la afirmación de Kierkegaard de que hay situaciones en la vida en las que la *decisión* es ridícula y otras en las que es necesaria.⁴²

Incluso cuando existe un precio de mercado, la distribución de la renta de consumidor y productor entre los contratantes permanece sin fijar. Desde el enfoque ético-económico se plantea la pregunta de si es una actuación éticamente elevada el que se intente estratégicamente conseguir para sí mismo la totalidad de la renta posible de un contrato y de aprove-

charse de la ignorancia, de la falta de dureza o de la inexperiencia del otro contratante, o si se debe postular, al contrario, una justa compensación de los intereses respecto de las rentas de productor y consumidor. El problema de la distribución de las rentas no es una cuestión de normas y prohibiciones éticas, sino una cuestión de virtud y equidad éticas. El *rent-seeking* sin escrúpulos de todos modos no es un comportamiento éticamente ventajoso a largo plazo, porque será correspondido con un *rent-seeking* igualmente duro por parte del contratante opuesto. Una concesión generosa y recíproca de rentas favoreciendo alternativamente a un contratante y luego a otro, según las oportunidades, a largo plazo mejorará y humanizará las relaciones contractuales repetidas (*repeat business*).

Compensación de intereses en el caso de la no existencia de un precio de mercado.

En los casos en los que no existe un precio de mercado como criterio orientativo, el precio convencional, que aquí resulta inevitable, debe garantizar que se produzca un intercambio recíprocamente ventajoso, es decir, que ninguna de las partes salga perjudicada. Las exigencias de la justa compensación de los intereses y de la justa distribución de las rentas de consumidor y de productor se aplican de

manera más intensa en el caso del precio convencional que con el precio de mercado, dado que las potencialidades para rentas son mayores cuando no existe precio de mercado. Las rentas de productor, en el caso de bienes no frecuentes en el mercado, no pueden ser rebajados *per difinitionem*.

Las reflexiones precedentes acerca de los determinantes de un contrato y un precio justos demuestran que no todos los precios originados a través de un contrato y tampoco todos los precios convencionales constituyen un precio auténtico para un intercambio recíprocamente ventajoso. También puede haber consenso acerca de bienes aparentes, de la misma manera que puede haber consenso aparente acerca de bienes auténticos, consensos que se establecieron por ignorancia o inexperiencia. La ética económica se ocupa de aquellos problemas de la configuración de contratos y del establecimiento de precios que por un lado pertenecen no solamente al ámbito M control y de la coordinación de la economía por medio del sistema de precios y, por otro, todavía no son atribuibles al sector de las prohibiciones y sanciones legales. El contrato y el precio justo ni es un precio que las fuerzas de mercado crean por sí mismas o automáticamente, ni es una institución legal

que fuera "justiciable" o legalmente demandable. La justicia contractual es el ejercicio de la virtud que, por su peso, es todo menos económicamente irrelevante. Una economía, que se orienta según la exigencia del precio justo y el principio de la recompensa según el valor de la prestación; un principio en el que el precio de mercado representa el criterio decisivo pero no único, alcanzará un grado, mayor de perfección que una economía del *rent-seeking* indiscriminado y de la explotación de las posibilidades de beneficio.

3. La teoría probabilística del precio justo en la Edad Moderna

El establecimiento de precios es una parte de la formación de la voluntad social, porque el contrato bilateral y el precio de mercado que resulta de contratos multilaterales constituyen formas de consenso, formas de unificación social. Por ello no es de extrañar que los precios se sometan a normas y conceptos de justicia social. La independencia total del mercado y del establecimiento de precios frente a las exigencias de justicia social y la suposición de que los precios sean exclusivamente el resultado del paralelograma de las

fuerzas del mercado constituye la excepción en la historia de la economía.

Desde el punto de vista ético-económico se debe rechazar de la misma forma una moralización completa del precio como una total desvinculación de los precios de una normativa ética. La discusión moderna acerca del precio justo en la ética económica procedente de la doctrina del derecho natural española recupera importancia últimamente porque la diferenciación y la independización de la economía actual está complementándose con un movimiento hacia la compenetración normativa y un afán cultural. La cuestión del precio justo se convirtió en problema para la ética económica premoderna porque no se separó ni independizó del sistema de normas sociales la interacción social y la formación de la voluntad, ambas aplicadas en el precio, sino que conservó la vinculación con las normas sociales (K. Polanyi: *embedded economy*).⁴³

La separación de la formación de los precios de las normas de solidaridad social puede observarse en la evolución hacia el probabilismo ético y la prohibición de la usura. Con el probabilismo, la doctrina según la cual se puede seguir *in dubiis* la opinión probable y no será obligatorio respetar la segura (*opinio tuta*, tutorismo) empieza una evolución hacia

una mayor autonomía de las decisiones éticas y una mayor liberalización de la economía. El probabilismo empieza con Johannes Nider (1380-1438) y Tomas de Vio, Cardenal Cayetano (1469-1534).⁴⁴ Las reflexiones de Nider acerca del probabilismo se desarrollan significativamente en su *Traktat über die Verträge der Kaufleute* (Tratado sobre los contratos de los comerciantes).⁴⁵

Al principio de la época moderna y con el incremento de los intercambios económicos se vuelve problemática la determinación de las necesidades estamentales y la obligación de tener en cuenta el estamento de las partes contratantes a la hora del establecimiento del precio. El probabilismo reduce las exigencias éticas al establecer los precios. Según Nider en un caso de duda acerca del precio justo y de la adecuación del precio al estamento del contratante sería suficiente una probabilidad moderada respecto del precio justo: "Quando de valori rei dubitat an plus valeat vel minus modica probabilitas sufficit ad estimandum valorem rei".⁴⁶ Cayetano subraya expresamente que un contratante puede exigir un precio que rebase sus necesidades estamentales y puede acumular así capital para alcanzar un estamento y dignidad más elevados. Cuando alguien posee capacidades para

incorporarse a un estamento más elevado entonces tiene derecho a adquirir y acumular los bienes necesarios.⁴⁷ Por ello Sombart y otros objetaron contra Cayetano que habría anulado los límites de las necesidades estamentales y abolido todos los vínculos estamentales. Se habría convertido en el primer patrocinador del futuro capitalismo.⁴⁸

El probabilismo en la doctrina del precio justo de Cayetano resulta ser una postura intermedia entre la total liberación de la formación de los precios y una estricta normativa. Algunas tendencias actuales que excluyen determinados procesos de la formación del precio de mercado y tratan de reincorporarlo en la normativa de la solidaridad social se vislumbran en la ley de la usura en el derecho privado, sobre todo, en los intereses de préstamo y en la fijación de los sueldos mediante tarifa. Estas evoluciones muestran que la formación de precios no está totalmente desligada de condiciones, normas y valores sociales, sino que tiene que satisfacer condiciones mínimas de justicia.

RESUMEN DE III

Los problemas ético-económicos de la configuración y la justicia de precios son de natu-

raleza ética, tanto social como individual. Desde el punto de vista ético-social es significativo que en los mercados -con excepción de un mercado con competencia completa- existen márgenes para la configuración de los precios justos. Los criterios de un precio justo son: se debe intercambiar un bien real y no aparente; se debe realizar un intercambio recíprocamente ventajoso sin merma de la fortuna de uno de los contratantes; el precio de mercado debe servir de base para el precio individual y se debe llegar a una compensación de los intereses respecto de las rentas de consumidor y productor.

IV ETICA INDIVIDUAL DE LA ECONOMIA

Actualmente la separación entre ética individual y economía se da con mucha frecuencia. Históricamente hablando es más bien reciente y se observa desde Kant y Adam Smith.

1. Carencia de mediación y dualismo de ética y economía en la Edad Moderna

La antigua unidad de la filosofía práctica, es decir, la vinculación de ética, política y economía, ha sido abolida desde la generalización de la economía nacional como ciencia

autónoma con Adam Smith y la eliminación de la pragmática y ética social de la filosofía moral en Kant.⁴⁹ En vez de la tríada de ética, política y economía se implantó la independencia de estas tres disciplinas. Esta segmentación de las disciplinas de la filosofía práctica no puede ser definitiva, puesto que la actuación individual y social no son separables, forman una unidad político-económico-ética en nuestro "mundo de la vida". Se debe hallar una nueva integración de estas disciplinas.

La ética económica representa el intento de integración de los aspectos ético-vivenciales de la actuación en el modelo de actuación económica de las ciencias económicas. Trata de superar las discrepancias entre la totalidad de las relaciones sociales en la actuación económica y la necesaria abstracción del *homo oeconomicus*. Dado que el mundo de la vida, o el mundo de la totalidad de nuestras relaciones sociales, es el mundo en el que vivimos y actuamos económicamente, una teoría adecuada de la actuación económica tiene que hacer justicia a esta totalidad.

La ética filosófica también tiene parte de la culpa de la separación entre ética y economía porque se ha retirado al ámbito de la fundamentación sin realizar la mediación entre la reflexión ética y la formación de juicios en la

práctica económica. La tarea de la ética como filosofía práctica, como doctrina del correcto actuar, no puede limitarse a la reflexión o incluso a la fundamentación última de unas normas, sino tiene que ser igualmente la transmisión de normas bien fundamentadas hacia el mundo de la vida concreto y sus actuaciones. La ética no puede ser exclusivamente meta-ética o fundamentación última, tiene que ser también orientación para las actuaciones en las diversas esferas de la vida como reflexión moral inmanente a estas esferas. En este sentido se debe desarrollar una ética económica inmanente a la misma economía y una ética política políticamente aplicable, por citar algunos ejemplos. La tarea de la ética filosófica actualmente es tanto la transmisión como la fundamentación de la ética. Durante los últimos años ha habido muchas contribuciones acerca de la fundamentación de la ética,⁵⁰ pero pocas encaminadas a la transmisión hacia los ámbitos vivenciales concretos. El resultado era la falta de efectos prácticos de la ética filosófica. La ética permaneció en gran medida en la precocidad del deber abstracto frente a los llamados argumentos objetivos de los expertos.

La separación de ética y economía es una consecuencia del triunfo de la visión mecani-

cista del mundo y su aplicación a la economía desde Hobbes y Mandeville, una mecanización válida para la economía nacional clásica, neoclásica y marxista. Los sujetos económicos se consideran actores empujados por instintos insaciables, cuyas actividades en la producción deben ser mediadas mecánica y técnicamente a través del equilibrio del mercado o planificación centralizada. Desde el punto de vista ontológico -por ejemplo en Kant- las ciencias económicas se clasifican entre las ciencias exactas y la razón práctica se limita, exclusivamente, al ámbito interno de la moralidad, a la voluntad pura. Esta ontología de la economía como ámbito técnico o natural es propia tanto de la economía premarxiana de un David Ricardo como del mismo Marx. La economía se contempla fundamentalmente como "conflicto con la naturaleza", como evolución de las fuerzas productivas. Queda patente el fondo determinista y mecanicista de la economía clásica, neoclásica y marxista. Los aspectos racionales y éticos de la actuación económica quedan excluidos en gran medida. Queda más patente en la aprobación de Lenín de la tesis de Sombart, de que en el marxismo no había ni un grano de ética sino solamente leyes económicas.⁵¹

La ética filosófica y la economía nacional se caracterizan, a partir de Kant, por el dualismo que surge entre el dominio de la necesidad, de la economía y el de la libertad, de la autodeterminación moral y la autonomía de la voluntad. El dualismo de la tradición kantiana de la filosofía se observa igualmente en pensadores nacionaleconómicos influyentes como Max Weber. Weber distingue también entre el edificio férreo de las necesidades económicas y la subjetividad y libertad del dominio de los valores.

La discusión acerca de la ética desencadenada por Kant se centra en la ética de la generalidad formal, de la regularidad y de la posibilidad de generalización. La ética del imperativo categórico es una ética de las obligaciones, cuya meta es la generalidad de las leyes morales y la posibilidad de generalizar la norma de la voluntad. Las consecuencias de la norma en el mundo empírico no son relevantes para ella. Excluye de la ética la contemplación de las consecuencias.

Esta separación de lo empírico y lo a priori, de la consideración de las consecuencias por un lado y de la generalización a priori de la norma y del carácter no empírico de la voluntad de hacer el bien, por otro, condujo a la situación de que la economía de la actuación

y la ponderación de sus consecuencias se separasen completamente de la interioridad de la autonomía moral. A este dualismo kantiano de la moralidad de la razón práctica, de la voluntad pura, por un lado, y de la pragmática y economía, por otro, corresponde la tendencia de la economía de limitarse a los cálculos de costos y beneficios y el problema de la coordinación de la economía y de eliminar de la economía todas las especulaciones normativas. Sigwick formula ejemplarmente esta tendencia con su afirmación de que uno aguantaría "a little more of ethical sauce",⁵² pero de ninguna manera una influencia decisiva de normas morales sobre la economía y la elaboración de la teoría económica.

El hecho de que la reflexión ética se separe en gran medida de la economía, el que la ética individual se limite a problemas de la normativa y justificación y que la microeconomía se autolimita a la consideración de las consecuencias y la ponderación de bienes según el criterio de costos y beneficios, es una secuela de dualismo de la libertad o moralidad y la necesidad. Este dualismo se puede manifestar como sobrevaloración idealista de la libertad e interioridad y como desprecio por todo lo económico, en el idealismo Alemán, igual que en el materialismo dialéctico, en su faceta de

materialismo económico. A este último toda problemática de valores y de normas éticas le parece supraestructura ideológica o “salsa ética” por encima del “hardware” económico.

2. Ponderación global de bienes como vinculación de ética y economía

El fenómeno de la ponderación de bienes en cualquier decisión de peso con amplias consecuencias remite a un concepto de] que tampoco puede prescindir la teoría económica y que describe el ámbito común de ética y economía. Allí donde se pondera, también se valora y se analiza, no solamente se valora éticamente y se calcula económicamente.

Una ponderación global de bienes incluye también los “bienes secundarios” y los efectos secundarios sobre bienes importantes. La ponderación de bienes remite a la interdependencia entre bienes, entre bienes éticos y económicos. Los efectos secundarios constituyen un fenómeno que supera por definición las delimitaciones. Las decisiones éticas tienen efectos secundarios económicos, las decisiones económicas, a su vez, efectos éticos. Los efectos secundarios económicos nos convencen de vez en cuando de que una decisión ética es irrealizable pero en algunas decisiones no lo

hacen. Consideraciones éticas imposibilitan, por otro lado, bastantes estrategias económicas altamente provechosas.

2.1. Efectos secundarios de la experiencia sobre nuestro concepto de valor y viceversa. Separación incompleta entre el ser y el deber

Los efectos secundarios físicos de nuestra actuación son capaces de modificar nuestras convicciones respecto de los valores. Modifican nuestras convicciones acerca del deber a causa de afirmaciones sobre el ser en relación con los efectos secundarios de nuestra actuación y con los efectos de aquellas convicciones que poseíamos antes.

El que actúa, actúa frente a un entorno cuyos factores están sometidos a unas leyes propias. En todas partes advertimos que nuestra actuación final no corresponde nunca a nuestras aspiraciones proyectadas con anterioridad. La discrepancia entre el querer y el realizar no es solamente un fenómeno psicológico, sino un fenómeno en el límite entre el curso del mundo y el proceso del conocimiento de este curso. La discrepancia entre querer y realizar es un conocimiento y una afirmación

acerca de sucesos que surgen en la polémica entre el sujeto y el curso objetivo del mundo, entre imaginaciones, finalidades y valoraciones del curso del mundo y su acontecer real.⁵³

A todos los efectos secundarios no deseados les es común que repercuten a posteriori, como correctivo sobre la voluntad, sobre sus aspectos emocionales y objetivos y sobre la conciencia. Lo que Max Weber consideró imposible, a saber, que la actitud valorativa se modifica a través del conocimiento de aquello que procede en el mundo intelectual de la actuación según unos valores preestablecidos, se produce a través de efectos secundarios y la discrepancia entre el querer y el realizar.⁵⁴ Es imposible que las convicciones respecto de los valores se transformen sólo a través de modificaciones dentro de la esfera de valores, Puesto que el ámbito de valores apunta también al ámbito del ser. Las convicciones respecto de los valores tienen que ser modificables a través de efectos secundarios, porque si no la consecuencia sería un solipsismo completo, un ámbito de valores monádico. El caso *más importante de una corrección de las propias finalidades y actitudes a través de la experiencia de los éxitos en la propia actuación es la modificación de las convicciones provocadas*

por el padecimiento de los efectos de la propia actuación. Las revoluciones reales de la interioridad son aquellas que son producidas por los efectos de la actuación propia sobre la actitud global de la persona.⁵⁵ El fenómeno de las transformaciones del yo y de sus valores a través de hechos y experiencias anula la supuestamente tan nítida separación de afirmaciones acerca del ser y del deber. Los argumentos fácticos y los de valor, los aspectos económicos y éticos no se pueden separar completamente, sino que se hallan interdependientes y producen efectos secundarios mutuos. Ya la mera comprensión de hechos y relaciones de la vida cultural e intelectual no es posible sin una valoración simultánea y tácita. Por ello las reflexiones económicas pueden modificar las actitudes y las actitudes los argumentos económicos. Ambas reflexiones no se realizan paralelamente y sin interrelacionarse.

A causa de argumentos presupuestarios, es decir, de efectos secundarios económicos, se pueden excluir de la aplicación generalizada, por ejemplo, en el ámbito de la sanidad, determinadas terapias y el valor ético de la "igualdad de tratamiento" puede ser limitado por razones *económicas*; de la misma manera que los aspectos pecuniarios pueden ser elimi-

nados como irrelevantes a causa de convicciones respecto de los valores.

La ética en el sentido más lato no puede tolerar una oposición entre convicciones (moral) y afán de lucro (economía), entre el mundo de valores y el del ser. Hay que tener en cuenta y acoger entre las convicciones el lucro y los efectos secundarios de la misma manera que las consecuencias que se convierten en lo que son mediante la valoración: no son meros acontecimientos, sino efectos de la actuación. El que toma decisiones tiene que proyectar y valorar *ex ante* sus estrategias, los posibles sucesos sobre el medio ambiente y las consecuencias de su actuación bajo reglas y perspectivas de preferencia, bajo puntos de vista valorativos. Los valores no son construcciones objetivas, sino perspectivas, percepciones de preferencia.

Los puntos de vista valorativos de una persona constituyen la base para describir la influencia que tienen sus expectativas e imaginaciones sobre sus actuales actos de selección. Los valores sociales describen como un grupo social quiere que el futuro influya sobre los actos de selección de una persona. Los valores éticos son valores generalizables y admisibles que hace suyos el individuo como valoraciones del futuro en sus actos de

selección. Es posible el discurso racional sobre ellos. El actuante selecciona para sus estrategias entre los "mundos posibles" que conllevarán sus actuaciones según puntos de vista preferenciales. Los actos y las actuaciones selectivas no se refieren a selecciones entre cursos del mundo y sucesos reales, sino entre ideas de cursos del mundo. El que actúa no selecciona entre acciones, sino entre imaginaciones e ideas de acciones.⁵⁶

Dado que los actos de selección en la esfera de la representación y de lo imaginado se realizan igualmente en el mundo de los acontecimientos fácticos, la realidad y la representación de la realidad, las afirmaciones acerca del ser y del deber se implican mutuamente. El hecho de que el actuante selecciona entre mundos posibles es válido para todos los actos de selección de una envergadura mayor, para los económicos, los éticos y políticos. El que selecciona imagina *ex ante* mundos posibles cuyas realizaciones *ex post* juzgará él mismo y los demás según el éxito y los motivos y valores que informan la actuación.

2.2. Grados de relevancia pública de los bienes y transición entre bienes económicos y éticos

Diversos puntos de vista valorativos materiales desempeñan un papel en la evaluación de actuaciones y efectos secundarios en las decisiones económicas tanto como en las éticas. No se pueden reducir al denominador común de la "utilidad subjetiva" sin que se pierda lo específico del acto selectivo. Ello es válido sobre todo en el caso de la dicotomía: valores y bienes privados y públicos. Entre los extremos del bien puramente privado y puramente público hay transiciones con una relevancia ética y económica. El valor más alto, el bien más alto y más público manifiesta, según Max Scheler, su superioridad en el hecho de que no se gasta, es decir, desde el punto de vista económico se destaca por la falta de rivalidad en el consumo; no se desgasta como los valores materiales, no está sometido a una utilidad límite decreciente como los valores sensoriales y no se puede tampoco contabilizar como los valores de lo útil -el valor más alto no permite una exclusión clara.⁵⁷

Determinadas virtudes como la fortaleza, la bondad, la justicia, etc. y determinados valores y bienes intelectuales como el arte, la ciencia y

la religión no se pueden contabilizar, pero tampoco son bienes puramente públicos, si no ostentan distintos grados de relevancia pública.

Se adquieren ciertamente de forma particular por el hombre intelectual, pero su utilización es semipública porque no se pierde o se desgasta nada de ellos al utilizarlos. Las virtudes y los bienes intelectuales y su conjunción en la sabiduría son de relevancia económica porque influyen en los actos selectivos de los economistas y en la valoración del output económico nacional de la misma forma que las condiciones bajo las cuales la paradoja de aislamiento del hombre que teme por el sentido de su actuar ético se transforma en la garantía de sentido, en un *assurance game*. Los valores más elevados en el sentido de Scheler ayudan a producir bienes públicos y el capital de la ética. Consolidan la disponibilidad de colaborar en su producción.

2.3. Todo lo que vale la pena hacer, es digno de ser bien hecho

Los efectos secundarios de la ética sobre la economía y los de la economía sobre la ética demuestran que no se puede establecer una separación tajante entre economía y ética.

Cualquier decisión de relieve tiene que ser considerada tanto ética como económicamente. El proyecto de la ética económica contempla este hecho. Se concibe como continuadora de la tradición aristotélica de la filosofía práctica, de la vinculación de economía y ética. El concepto global de la ética afirma: todo lo que vale la pena ser hecho, es digno de ser bien hecho. Todas las actuaciones, las primariamente sociales y pertenecientes al mundo de la vida, las primariamente económicas y políticas, apuntan hacia la perfección que les es propia, hacia el ser bien hechas y el ser buenas.

No se puede afirmar que sólo lo éticamente valioso es digno de ser bien hecho y que lo económicamente valioso sólo es digno de ser hecho de un modo eficiente. Aristóteles dice que todo lo que hagamos deberíamos hacerlo bien.⁵⁸ James Buchanan ha establecido la tesis contraria: para el economista no todo lo que vale la pena ser hecho sería también digno de ser bien hecho.⁵⁹ Ello sería precisamente la esencia de la economía, el que sería económicamente bueno hacer algo con menos perfección.

¿Se trata de una paradoja real entre ética y economía? George Edward Moore afirmó que la palabra "bueno" no se podría definir como otras cualidades simples.⁶⁰ Por tanto nos

encontramos aquí con el difícil problema de la definición del contenido de la palabra "bueno". Una contradicción entre "ético" y "económicamente bueno" no satisface ni lógicamente ni desde el punto de vista de la ética social y nos lleva al dualismo entre bueno y útil que rompe la unidad de la organización de la vida. Se debe encontrar una definición del bien que supere el dualismo y también la contradicción entre ética y económicamente bueno. Ateniéndonos libremente a la ética prekantiana y aristotélica definimos "bueno" de la siguiente manera: Bueno significa alcanzar el grado óptimo (*areté*) o la perfección de una cosa o una actuación. El concepto ético del bien engloba el sentido de moral y económicamente bueno. Si se distingue, como es usual actualmente en la economía y la ética, entre económicamente bueno en el sentido de rentable o eficiente y éticamente bueno en el sentido de absolutamente bueno, se deduce de ello que puede ser económicamente bueno el no hacer tan bien alguna cosa. Entonces es económicamente bueno no hacer tan bien objetos producidos en gran escala para conseguir una reducción del precio.

La contradicción que quieren descubrir aquí algunos en realidad no es tal contradicción.

También el ético dirá que la producción en masa es buena si aumenta las posibilidades de consumo de capas más amplias, incluso si los productos no son "tan buenos". Ahora bien, sería aún mejor si los objetos producidos en gran escala no fueran solamente buenos en el sentido de bueno igual a barato, sino también en el sentido de buenos en sí, es decir, cualitativamente buenos. Si el objeto producido en masa globalmente bueno no es posible a causa de los costos, de las circunstancias y los efectos secundarios de la producción sobre otros fines económicos, la producción en masa de productos baratos y moderadamente buenos alcanza el grado óptimo posible bajo las circunstancias dadas. En este caso también es éticamente buena, lo que no excluye que en el futuro pueda ser todavía mejor.

2.4. El bien como tarea de vinculación y la perfección de la cosa o la actuación

El ejemplo de la producción en masa demuestra que el punto de vista ético del bien no es un punto de vista al lado del económico, de lo *económicamente* bueno, es decir, de lo útil, y al lado del punto de vista estético, de lo estéticamente bueno, es decir de lo bello. Lo ético no constituye en la decisión individual un

aspecto junto a otros, sino una manera de conocer, ordenar y valorar las perspectivas y argumentos de las ciencias y de hacerlos efectivos en la actuación. Esta definición de la ética es aplicable tanto a la ética individual como a la social. En este caso la cuestión de la posible justificación de un orden económico, por ejemplo del capitalismo, no puede ser: "¿El capitalismo es moral?" sino: "¿El capitalismo constituye un orden económico digno y bueno teniendo en cuenta la naturaleza humana y la escasez de medios, después de los análisis científicos del hombre y de la naturaleza y los puntos de vista de la ética, la economía y la estética?" **61**

Lo absoluto, la dignidad de la persona y el valor de la vida son los únicos bienes, que no pueden ser concebidos debidamente en la unidad de economía y ética como ponderación de bienes. Son las condiciones de la personalidad humana y por ello premisas de *cualquier* valoración. Se sitúan fuera de toda ponderación de bienes puesto que constituyen bienes para un yo consciente y son ellos los que hacen posible la valoración de bienes de las personas. El hombre es el único ser, según Kant, **62** que no posee precio ni valor, sino dignidad. Es la condición del valor y del precio y por ello no puede ser ponderado como un

valor mercantil, como algo condicionado por otro, el hombre posee dignidad, no un precio o un equivalente que podría ponderarse frente a otros equivalentes.

Por ello debemos ampliar la definición de la ética como ponderación de bienes global, añadiendo el concepto de la dignidad del hombre y la definimos como sigue: El punto de vista ético es aquel punto de vista de integración de perspectivas valorativas en un todo y de la ponderación de bienes global bajo la obligación, la condición suplementaria, de que la dignidad del hombre constituye el límite de la ponderación de bienes. Una actuación humana es buena según esta definición de la ética, si corresponde según el fin o la intención del que actúa, según el resultado de la actuación, según los medios y las circunstancias y los efectos secundarios, a la naturaleza de la cosa o de la actuación. Es mala, si falla en uno de estos aspectos. El Pseudo-Dionisio Areopagita ha reducido este principio en el siglo V a la fórmula "*bonum ex integra causa, malum ex quocumque defectu*", lo bueno consiste en la perfección de la cosa, lo malo en el hecho de que posea un defecto en algún aspecto.⁶³

La ética es la tematización de la unidad del mundo de la vida en la actuación frente a una

diferenciación de actuación y enjuiciamiento de la actuación en valores y principios estéticos, económicos y morales capaces de orientar la actuación y el juicio. La ética tiene que manifestar y hacer cognoscible el bien según sus tres aspectos: el de la utilidad, el *utile*, el de la belleza, el *pulchrum* y el de la moral o lo noble, el *honestum*. Como ciencia y sabiduría de integración se rebela contra la diversificación de la unidad de nuestra actuación en aspectos económicos, éticos y estéticos. La ética aspira a proporcionar una orientación global para el que actúa y se decide, un asesoramiento para el proyecto y la realización del hombre.

También la empresa tiene que realizar la integración de lo útil o eficiente con la ética y la estética. El concepto de la "cultura empresarial" (*corporate culture, corporate identity*) demuestra la necesidad de una culturización de la vida de la empresa más allá de lo puramente utilitarista y económico de la intención lucrativa.⁶⁴ Naturalmente, esta culturización posee también una función publicitaria de la empresa hacia fuera.

2.5. La ley de la intercambiabilidad de fines y medios

La economía es el cálculo de los medios, de las circunstancias y los efectos secundarios con fines preestablecidos. Marco Aurelio denomina a la economía, en sus *Autoreflexiones*, el cálculo de las circunstancias.⁶⁵ La ética es la reflexión acerca de los fines que nos proponemos y acerca de la adaptación de nuestros fines a los fines de otros hombres y los fines de la naturaleza. Ambas formas de reflexión tienen que ser integradas a su vez en la ética global de una contemplación simultánea de fines y medios en su interdependencia.

Fines y medios no dependen unos de otros, sino que son interdependientes y pueden sustituirse mutuamente. Ya a causa de esta interdependencia de fines y medios no se pueden separar ética y economía. Lo que es un fin se puede convertir en medios y al revés. Uno considera el trabajo en la huerta un medio y un trabajo; para otro es un fin y un placer. “El sabio intenta convertir en la medida de lo posible los medios en fines”, afirma Leibniz.⁶⁶ Según esta definición de la sabiduría los japoneses parecen ser más sabios que nosotros. La capacidad de los japoneses de cultivar los medios de la adquisición, el trabajo y la

empresa, es una de las causas de su éxito económico.⁶⁷ El sabio conoce, según Leibniz, la ley de la intercambiabilidad de los medios y los fines en una actuación. Puede convertir el medio en su fin, con el efecto de que lo que para él era originariamente un fin se realiza como “efecto secundario”.

El que transforma los medios en fines gana una “cuasirenta”: lleva a cabo con gusto lo que debía hacer de todas formas. El provecho sacado de esta realización gustosa es un provecho adicional o una renta que van más allá del provecho o resultado del trabajo inevitable para otro fin. Lo que tiene que ser hecho de todas formas se convierte en efecto secundario intencional de algo que se hace gustosamente. Esto es una reconstrucción según la teoría de las externalidades de los procesos de culturización y sublimación. La cultura se manifiesta más intensamente en el cultivo de los medios que en el de los fines. Los fines cultivados surgen por lo general de una forma permanente, sólo los medios necesarios resultan a menudo insuficientes y precarios. Los fenómenos de sublimación aplican la lógica de los fines, medios y efectos secundarios intencionales al ámbito de las prohibiciones y normas. Las sublimaciones dirigen los medios hacia otros fines permitidos en los cuales se reali-

zarán los fines originarios como efecto secundario de los nuevos fines.

3. La ley de los efectos secundarios deseados en la empresa

Eduard Spranger ha formulado la "ley de los efectos secundarios indeseados en la educación".⁶⁸ Afirma que la educación y pedagogía que sólo se orienta hacia un efecto principal, a saber, el de inculcar al educando al final del proceso educativo sólo una habilidad bien definida, ha fallado en el proceso propio de la educación. Este no consiste solamente en el efecto principal, sino en el hecho de que los efectos secundarios del proceso de comunicación al educando también se tienen en cuenta. Hay que considerar lo que el educando hace de la educación, cómo la acoge creativamente y la adapta a su persona.

De la ley de la intercambiabilidad de los efectos y medios y de la ley de los efectos secundarios no intencionados y de la heterogeneidad de los fines y los efectos se puede deducir una tercera ley, relevante para la ética económica, a saber, la "ley de los efectos secundarios no intencionados en la empresa". A partir de esta ley se pueden desarrollar a la vez reflexiones sobre las particularidades de la

actuación empresarial. A primera vista el concepto de los "efectos secundarios no intencionados" es una contradicción en sí, porque los efectos secundarios en la teoría de la actuación se definen como aquellos efectos de la actuación que no se prevén como fines o como medios para fines. Los efectos deben ser sinceramente no intencionados, es decir, no concebidos conscientemente para alcanzar un fin. Los efectos secundarios conscientemente admitidos constituyen jurídicamente hablando una "premeditación indirecta".⁶⁹ Los efectos secundarios tienen que ser realmente accidentales, marginales, por tanto no esencialmente vinculados con el efecto principal o los medios. Según esta definición los efectos secundarios no se pueden perseguir directamente, porque dejarían de ser efectos secundarios para convertirse en fines.

Sin embargo se pueden provocar efectos que otro produzca sin querer como efectos secundarios. Puedo provocar efectos secundarios de la actuación de otro motivando a otro sin coacción a hacer algo deliberadamente y producir así externalidades involuntarias que constituyen para él efectos secundarios en el sentido de resultados no intencionados de su actuación, pero que para mí son efectos y provecho deseados. Alguien al que

gusta trabajar de noche y con tranquilidad, vigila a la vez la casa mediante la luz encendida con la que trabaja: para él el efecto de vigilante nocturno es un efecto secundario no intencionado, para aquel que le alquila la habitación es un efecto deseado. La “ley de los efectos secundarios deseados” quiere decir que un individuo puede querer que otro individuo produzca externalidades no intencionadas, es decir, efectos secundarios. Este fenómeno se distingue de la producción por acoplamiento por lo no intencionado de la externalidad.

La ley del aprovechamiento de las externalidades se conoce hasta ahora en el ámbito de la sociobiología de las especies y allí sobre todo en los fenómenos de simbiosis. Diversas especies se aprovechan de los efectos secundarios o externalidades del proceso vital de otra especie para fomentar el propio. Las hormigas que ordeñan a los pulgones forman un ejemplo conocido. Una especie produce externalidades como *output* que sirve a la otra como *input* para la producción propia. El problema de las externalidades y de la simbiosis es también el motivo para el cultivo de especies distintas en un mismo biotopo. Los ganaderos y pastores son capaces de elevar el resultado natural de su capital natural a través de una

“selección racional”:⁷⁰ pueden convertir efectos secundarios y recíprocos biológicos entre las especies en un intercambio mutuamente provechoso para ellos y estas mismas especies. El *output* de una especie se transforma en adelanto e *input* de la otra. El apicultor a través de la cría de abejas saca provecho para sí mismo, para las abejas y para las plantas que son fecundadas. El hombre es capaz de aprovechar posibles externalidades positivas que las especies producen en un intercambio recíproco y los efectos secundarios entre las especies naturales en relación con su propia producción. Platón vio en el inteligente aprovechamiento de estas externalidades el arte del pastor de perseguir simultáneamente sus intereses propios y los de sus animales.

Aplicado a la teoría de la empresa esto significaría que aquella empresa que alcanza las mejores ganancias para sus socios será la que consiga la mayor densidad de intercambio de externalidades positivas y de efectos secundarios positivos entre sus socios. La empresa como mercado interno y organismo económico aprovecha los efectos secundarios inconscientes y no intencionados de sus socios entre sí para los fines de la empresa. La empresa exitosa y creativa tiene que fomentar los efectos secundarios positivos de sus colabo-

radores y tenerlos en cuenta en la remuneración. Debe remunerar el rendimiento total con todos los efectos recíprocos positivos. Lo decisivo es que el principio de los efectos secundarios positivos intencionados en la empresa exige del empresario imaginación, la capacidad de idear y de realizar estos efectos secundarios positivos. Esta tarea no se lleva a cabo sólo a través del pensamiento analítico-conceptual, se precisa imaginación creativa capaz de penetrar los intereses de los demás y de combinar sus actuaciones y fines para conseguir un todo simbiótico nuevo formado por los efectos secundarios. **71**

El modelo de empresario concebido como persona que imagina y realiza efectos secundarios positivos de la actuación es más apropiado a la interdependencia de los participantes de una organización que la teoría neoclásica microeconómica de la empresa que concibe al empresario sólo como persona capaz de combinar factores de producción en unas circunstancias técnico-económicas óptimas partiendo de unos datos ya establecidos y fijos. La suposición de un factor trabajo fijo y convencional resulta particularmente poco realista en la teoría de la producción en una teoría apropiada de la empresa. El factor trabajo sólo se convierte en lo que puede ser

en las interacciones de la empresa. La teoría de la producción de la microeconomía presupone que las relaciones causales entre los factores por un lado y los factores y el producto por otro son invariables y conocidos. La tarea creativa del empresario en este orden de ideas consiste en el hecho de calcular y realizar la mejor combinación.

Es poco realista en este modelo suponer que las relaciones entre la producción y nuestras informaciones son fijas y preestablecidas. Por un lado sabemos menos sobre el medio ambiente y el proceso de la realización del rendimiento empresarial y por otro somos capaces de imaginar creativamente cosas más originales e insólitas de lo que supone la teoría microeconómica de la empresa. El modelo de la simbiosis parte en cambio del aprovechamiento consciente de efectos secundarios no deseados o externalidades cuya interacción es imaginada por la dirección de la empresa y que fomenta los efectos secundarios positivos de los miembros de la organización entre sí. El modelo de la imaginación y la simbiosis hace más justicia al proceso de intercambio en la vida de la empresa que el modelo micro-económico, porque es más robusto respecto de los presupuestos informativos y observa los efectos secundarios del proceso vital.

V TEORIA DE LA DECISION Y ETICA

La acción está sometida a las necesidades de lo finito, es decir, de realizarse en la esfera de lo casual. Así, lo que son efectos secundarios accidentales o consecuencias necesarias de la acción recibe cierta indeterminación y flexibilidad que retan la capacidad de entendimiento, el juicio ético y la imaginación. Diversas disciplinas, ética, economía, teoría de las decisiones se esfuerzan para reducir esta indeterminación de los efectos y la inseguridad. En la decisión acerca de la disciplina preferible para el esclarecimiento del problema de la decisión a menudo se puede aplicar la afirmación de Sartre de que la selección del consejero ya es una selección de la respuesta." A causa de su supuesta inexactitud, la ética, ha sido relegada a segundo plano frente a las ciencias de la decisión "exacta" como, por ejemplo, la teoría de la decisión o la *operations research*. La ética económica también se tachó su supuesta inexactitud. Sin embargo, un análisis más exacto del problema de la decisión demuestra que esta evaluación de la ética no es cierta y que las exigencias de precisión de las ciencias de la decisión tampoco lo son, porque pretenden proporcionar un dominio exacto de los procesos de la evaluación subjetiva, de la estimación de las pro-

babilidades y de la inseguridad acerca del futuro, es decir, de fenómenos que por su naturaleza no se pueden dominar matemática o científicamente. Es más, la ética económica como doctrina de la decisión vuelve a mostrar las fronteras entre la posibilidad de dominar decisiones y la necesidad de las decisiones personales. inmuniza contra las tentaciones de un cinetismo práctico y de la teoría de las decisiones y hace posible que cada individuo alcance aquel grado de certidumbre decisoria accesible a los seres finitos y vinculados al tiempo.

1. La incertidumbre de las consecuencias de la actuación en la ética, la economía y la teoría de la decisión.

Cualquier enfoque cientista o "consecuencialista" que eleva las consecuencias empíricas de una actuación a criterio de la ética y de la teoría de la decisión, como la ética teleológica o la *operations research*, tiene que ser consciente de que las teorías de orientación empírica no son capaces de fundamentar las decisiones con seguridad, sino sólo afirmaciones probables acerca de las consecuencias de la decisión. Una ética o teoría de la decisión

convierte en criterio de actuación el haber alcanzado un resultado o una situación empírica o el máximo aumento de una magnitud empírica. No es capaz de proporcionar al actuante un criterio general porque ni las condiciones marginales contingentes de la actuación ni las estrategias de los demás individuos pueden ser controladas por una sola persona. Una actuación auténticamente "maximalizante" exigiría una información exhaustiva acerca de todos los condicionamientos antecedentes y acerca de la actuación de los demás.

Ahora bien, incluso si estuvieran disponibles unos conocimientos exhaustivos acerca del pasado y del presente, allí permanece el hecho de que no se pueden obtener conocimientos acerca del futuro.⁷³ Respecto de las consecuencias futuras de la actuación y de los cambios en el medio ambiente el que debe tomar decisiones siempre se halla en una situación de incertidumbre. Es ella la que imposibilita por tanto el aumento máximo de los beneficios en la ética y la teoría de la decisión tal como lo postula el utilitarismo, diciendo que el que actúa tendrá que seleccionar aquella actuación que producirá el mayor provecho entre todas las demás actividades alternativas posibles.

Los conocimientos acerca del futuro nunca serán suficientes para identificar una actuación o combinación de actuaciones "maximalizantes". Alchian hizo consideraciones análogas acerca del concepto económico de la maximalización de ganancias como regla de la actuación empresarial. Estas consideraciones se pueden transferir a la discusión sobre el utilitarismo respecto de la actuación. Según ellas, la actuación incierta no permite la identificación o anticipación del resultado óptimo de una actuación que maximalice las ganancias o la utilidad, sino sólo la anticipación del reparto de probabilidades de posibles resultados. Por tanto, el lema de la actuación no puede ser la maximalización de los beneficios, sino sólo "el beneficio positivo". Pues el individuo actúa con incertidumbre (*incertainty*) "Uncertainty arises from at least two sources: imperfect fore-sight and human inability to solve complex problems containing a host of variables even when an optimum is definable".⁷⁴

Un ejemplo de la dificultad de evaluar secuencias de actuaciones y a la vez un límite para cualquier actuación de "optimación" se observa en la imposibilidad de obtener unos conocimientos seguros acerca de los modos y estrategias de actuación de los demás. El utili-

tarismo tiene que incluir las actuaciones de los demás de forma no delimitada en la evaluación utilitarista de las secuencias de actuación. Una actuación "a" de un sujeto A sólo puede maximalizar los beneficios si A incluye en sus cálculos todos los condicionamientos marginales y consecuencias de su actuación "a". A estos condicionamientos marginales pertenecen también las actuaciones de los demás hombres. Supongamos que "a" fuera óptima cuando B se decide por la actuación "b", C por la actuación "c", etc. hasta N por "n". Pero en estas circunstancias la actuación "a" se convierte a la vez en "subobjetiva" en el caso de que B o C se decidan por otro criterio que el que A había anticipado. A podría estar obligado a escoger la actuación "a" para maximalizar el beneficio con la condición "B escoge "b"". Esta solución "a"⁷⁵ moralmente inferior, podría garantizar en el contexto global un beneficio mayor que el mantenimiento de la actuación "a" realmente moral. Dado que una solución auténticamente utilitarista no se puede alcanzar sin tener en cuenta todos los condicionamientos marginales, se revela para el individuo como problema de "optimalización" con condicionamientos secundarios y sólo puede ser delimitado arbitrariamente. La delimitación arbitraria de los condicionamientos secundarios,

así como la evaluación errónea de consecuencias secundarias, llevan a soluciones "subóptimas". Una ética y teoría de la decisión puramente "consecuencialistas" se encuentra con problemas insolubles respecto de la problemática informativa y atributiva.⁷⁶

2. El probabilismo

Puesto que una solución óptima de actuación incierta en todos los aspectos y con una amplia influencia sobre los acontecimientos resulta imposible, la teoría de la decisión intenta crear cálculos exactos para la actuación incierta mediante planteamientos probabilistas. El concepto contradictorio de un cálculo exacto y probabilista para la actuación incierta ya revela la problemática de este intento.

En la ética se pueden distinguir tradiciones que hacen hincapié, ante todo, en la evaluación de los efectos de la actuación y el asesoramiento por consejeros exteriores, y además tradiciones que consideran premisa de las decisiones éticas el asesoramiento interno del yo consigo mismo y con su conciencia y la obediencia a reglas severas. Ambas formas de la ética coinciden, sin embargo, en la convicción de que no se puede renunciar comple-

tamente al asesoramiento y a la evaluación interna de las decisiones, ni al cálculo externo de los posibles efectos,⁷⁷ porque no se pueden separar limpiamente la predicción de los acontecimientos probables y la evaluación de sucesos y hechos esperados o pronosticados.

Analíticamente hablando es aconsejable intentar en primer lugar diferenciar la evaluación *ex ante* de las consecuencias y efectos secundarios de una actuación por un lado, y la estimación de la probabilidad de que se produzcan, por otro. Esta diferenciación analítico-heurística de la determinación de la probabilidad de un acontecimiento y de la evaluación de los efectos de la actuación ha sido perfilada a través de la teoría de las decisiones y forma un instrumento del análisis de decisiones. La teoría probabilista de la decisión sigue afirmando, sin embargo, que son *separables* la evaluación ética y el análisis de la teoría de las decisiones en cuanto a probables acontecimientos del medio ambiente, posibles estrategias de actuación y probables efectos. Sostienen que, dada la posibilidad de esta *separación*, la teoría de las decisiones formará una disciplina independiente de la ética. No sería una ética en el sentido de un análisis y va

loración, sino solamente un análisis positivo de las alternativas y efectos de actuación.⁷⁸

Al suponer una separación entre análisis de decisiones y la decisión ética misma o del *commitment* ético, la teoría de las decisiones coincide -con todas las diferencias- aunque no de forma exclusiva, con una tradición ética que considera sobre todo la tarea de la ética como análisis de aquella probabilidad en la que uno se puede apoyar en casos de duda ética, es decir, si una autoridad ética o de teología moral aprueba o no prohíbe una actuación.⁷⁹ La teoría probabilista de la decisión coincide casi con el probabilismo en los inicios de la temprana época moderna. Según el probabilismo, en la ética la alternativa adecuada es el resultado del recurso a la *probabilitas externa*, a la probable aprobación por parte de una autoridad externa en un determinado problema de decisión.⁸⁰ La propia valoración ética se desvanece ante la *probabilitas externa*.

Si el probabilismo relegó el problema de la selección de la actuación y la carga de la decisión a la selección de la autoridad más probable, a la selección del asesor, la teoría de la decisión trata de relegar la decisión a un cálculo decisorio y de sustituir la valoración ética por un problema de cálculo de análisis decisorio. La teoría de la decisión reduce la

decisión a la selección de aquella alternativa que el cálculo probabilístico alcanza como la de mayor beneficio; en el cálculo decisorio de Bayes es la aceptación de la alternativa con el valor más alto de expectación. La decisión de este cálculo debe salir por sí misma, ese es el objetivo de la teoría de la decisión.

3. Objeciones contra los cálculos probabilísticos de la decisión

Contra esta determinación de la decisión mediante la regla de decisión de Bayes, es decir, mediante un cálculo de beneficios y probabilidad externo al individuo, se plantean objeciones que se resumen en la afirmación de que la *probabilitas interna*, la valoración concienzuda de los *outcomes* esperados y de sus probabilidades y la *probabilitas externa*, el cálculo externo de las probabilidades "objetivas" no se deben ni se pueden separar a la hora de la decisión responsable.

La valoración del beneficio de efectos primarios y secundarios de actuación y la estimación de la probabilidad de que se produzcan no son independientes entre sí, a lo sumo se pueden separar heurísticamente. Un hombre interesado en el resultado considerará probables otras cosas que un hombre desinte-

resado. Un hombre ético considerará probables otras cosas que el no ético.⁸¹

En la gran problemática entre la ética jansenista y probabilística, los críticos de Port Royal tenían razón en contra de los probabilistas en cuanto que la probabilidad externa no puede sustituir nunca la polémica interna acerca de la selección de la actuación. Pascal llamó la atención sobre la importancia de la sinceridad a la hora de determinar el efecto principal intencionado y los efectos secundarios no intencionados. "Diriger l'intention" es un medio de declarar aquello que uno quiere en realidad, a saber, lo que uno tolera como efecto secundario no deseado al perseguir otro fin.⁸² Algo parecido se observa también en el modo en el que se estructura el cálculo de Bayes: a la hora de determinar el beneficio esperado y las probabilidades de que se produzca un acontecimiento, los intereses del analítico no descansarán y "dirigirán" sus intenciones en una dirección favorable.

Las demás objeciones contra la formación de la expectación probabilística las resumió J. M. Keynes: 1) El valor de expectación no considera el peso de los argumentos, el grado de la comprobación sobre el que se basa cualquier probabilidad. 2) Descuida el elemento de riesgo: la probabilidad óptima y pésima es por tanto

tan ambicionable como la mediocridad segura. 3) No siempre es posible determinar separadamente el beneficio y la probabilidad. Se pueden añadir más objeciones citando a d'Alembert: 1) No convencen los métodos de medición de la probabilidad. 2) El valor de expectación no es linealmente proporcional a la probabilidad. Nos encontramos con *economics of scale*. Con una probabilidad creciente aumenta también la expectación de manera desproporcionada. 3) Las probabilidades y expectativas de beneficio no se suman simplemente, sobre todo, los valores de expectación positivos y negativos.⁸³

La teoría probabilista de la decisión de Keynes, así como su crítica de la regla de Bayes y la de d'Alembert obtienen el mismo resultado que la ética aristotélica: la decisión de actuar tiene que basarse sobre la estimación intuitiva total y no sobre la suma de las estimaciones particulares de las consecuencias. Lo inevitable en la estimación interna y global de las consecuencias y en la evaluación ética global de la actuación, no sustituible por instancias externas, se fundamenta sobre la "paradoja de la decisión selectiva".⁸⁴

Cuando una decisión selectiva es eficiente no podemos saber qué efecto tendrá en último término. Dado que debe cambiar el transcurso

del mundo no podemos fijar o extrapolarlo hasta este momento. Pero si conocemos exactamente el transcurso del mundo futuro, resulta de poca importancia más allá de nuestra influencia y nuestra decisión selectiva.

Los límites de los cálculos de decisión, la paradoja de la selección y la necesidad de que el yo decisorio tome postura interiormente frente a las decisiones que debe tomar, demuestran que la estimación intuitiva de una situación decisoria y la decisión misma tienen que basarse en una probabilidad interna, una *probabilitas interna*, en aquella especie de certidumbre provisional o *certitudo moralis*,⁸⁵ que es la única accesible a seres finitos. "El saber es muchísimo más débil que la realidad".⁸⁶ La realidad está superando continuamente los conocimientos de decisión. Estos conocimientos son siempre más reducidos que el ámbito que debería conocerse. Lo que se puede arrancara lo desconocido del futuro en los análisis de decisión permanece fragmentario, porque la realidad es inmensa y porque nuestras decisiones crean nuevas realidades y nuevos mundos posibles en el proceso de conocimiento y de la decisión respecto de la realidad.

Partiendo de la crítica del probabilismo de primera hora en la ética, demasiado vinculado

a opiniones probables y autoritativas externas, Juan de Santo Tomás, Bartolomé de Medina, los autores de la escuela de Salamanca,⁸⁷ ante todo, Domingo de Santa Teresa, han desarrollado un probabilismo cualificado y crítico que intenta mediar entre la libertad ética interna de la decisión, la *probabilitas interna*, por un lado, y la necesidad del análisis y evaluación de las supuestas consecuencias externas y el asesoramiento a través de las experiencias de los demás, de la *probabilitas interna*, por un lado, y la necesidad del análisis y evaluación de las supuestas consecuencias externas y el asesoramiento a través de las experiencias de los demás, de la *probabilitas externa*, por otro.

4. El principio de la actuación con doble efecto (con efectos secundarios)

El principio fundamental de decisión y el instrumento analítico del probabilismo crítico es el principio de la decisión con doble efecto. Este principio permite analizar y valorar situaciones de decisión inciertas y supuestos efectos secundarios (negativos). Es un principio de decisión para decisiones mal estructuradas y no unívocas. Dado que la mayoría de las decisiones con relevancia ético-económica incluyen efectos secundarios, es decir, constituyen pro-

blemas de decisión mal estructurados e inciertos, no “traducibles” a situaciones de decisión bien estructurados por medio de cálculos con premisas irreales y científicas, como la certidumbre o la distribución de probabilidades conocidas en secuencias de actuación y acontecimientos del medio ambiente, se puede emplear con éxito en la ética económica el principio de la actuación con efectos secundarios o con efecto doble (actus duplicis effectus)⁸⁸

En oposición al principio de] imperativo categórico es concreto y permite llevar a cabo ponderaciones de bienes. Por ello es superior a principios de universalización, dado que apuntan a la generalización.

El principio es el siguiente: una actuación con efectos secundarios negativos es razonable y permitida si cumple con las cuatro condiciones siguientes:

1) El fin de la actuación debe ser bueno y sincero, es decir, el que actúa no debe proponerse un efecto malo o prohibido. Los efectos secundarios deben situarse *praeter intentionem*.⁸⁹

2) El tipo de actuación y su configuración deben ser buenos en sí y permitidos.

3) Los efectos secundarios negativos tienen que ser realmente efectos *secundarios*, es decir, deben tener el carácter de efectos accidentales que surgen al perseguir otros efectos; no deben servir de medios para el efecto bueno.

4) Debe existir una razón de suficiente peso (*ratio proportionale gravis*) para llevar a cabo la actuación, es decir, el que actúa no puede estar obligado a renunciar a ella porque tiene otras obligaciones.

En esta enumeración de condiciones se resumen las formulaciones del principio de Juan de Santo Tomás,⁹⁰ del que procede la primera versión del principio, y de Gury.⁹¹ Las condiciones nr. 1, 3 y 4 son comunes a los dos autores. La condición nr. 2 fue añadida por Gury para asegurar que el principio no se utilice, en el sentido de una ponderación de bienes universal, para efectos buenos y malos de todas las actuaciones sin más ni más, también aquellas con carácter evidentemente no ético. Gury pretende garantizar la exclusión de actuaciones intrínsecamente malas de la ponderación de bienes.

En las discusiones más recientes sobre ética predomina la tendencia a eliminar el criterio de la exclusión del tipo de actuación intrínsecamente mala y de entender la moralidad de

una actuación como función del enjuiciamiento ponderativo de la totalidad de sus consecuencias previsibles, como función de una ponderación universal de bienes.

Para esta tendencia es válido lo que dijimos antes sobre la dignidad de la persona en relación con la ponderación de bienes: cualquier ponderación global de bienes exige que haya una condición categórica de ponderación, que no participa ella misma del proceso de ponderación. Determinados bienes deben tener carácter incondicionado para que se puedan ponderar respecto de ellos los bienes condicionados.

Para el problema de la ética económica la cuestión, discutida en el seno de la ética general, de si el principio de la actuación con efectos secundarios es compatible con convicciones normativas distintas, no reviste importancia, puesto que aquí no se trata de problemas de fundamentación de la moral en situaciones existenciales como el aborto y la eutanasia, sino de la aplicación del principio en ponderaciones ético-económicas de bienes.

Boyle sostiene que el principio es compatible con todas las teorías normativas que parten del hecho de que hay tipos de actuación que son buenos y otros que son malos. Cualquier ética capaz de establecer una

diferencia de este tipo puede contemplar el principio de la actuación con efectos secundarios.⁹² Ahora bien, esta postura sólo desplaza la problemática acerca de la existencia de actuaciones buenas o malas en sí hacia la problemática acerca de la naturaleza de éstas.

Anscombe opina que el principio no dice lo que uno puede o debe hacer, sino más bien, lo que no debería hacer. El principio no afirmaría que el predominio del bien sobre el mal permite o recomienda una actuación, sino que postularía que los efectos secundarios estuvieran en una relación razonable respecto del bien y permitiría estas actuaciones buenas con efectos secundarios negativos.⁹³

Un principio pensado para casos duros y situaciones límite puede ser muy útil en ámbitos menos problemáticos de la toma de decisiones. Cuando en la ética económica surgen problemas de ponderación de bienes de tipo no estructurado entre los objetivos empresariales y los efectos secundarios negativos de su consecución o entre conflictos de objetivos en la política económica y los efectos secundarios negativos de la realización de un objetivo respecto de otro, no se discuten cuestiones de fundamentación, sino de ponderación.

Para una ponderación de bienes en el ámbito de la política empresarial o económica el principio de la actuación con doble efecto puede ser útil, porque posee, en oposición a las reglas matemáticas de decisión, la ventaja de una mayor robustez. Los datos que entran en él no se calculan categorialmente con el resultado de que la totalidad de la decisión dependa de la certeza de la base de datos y cálculos; la valoración y el análisis se realizan simultáneamente y como una configuración única. El proceso de la estructuración, valoración y solución de la situación decisoria se lleva a cabo simultánea e interdependientemente. La búsqueda de la decisión y la estructuración del problema se realizan mediante la evaluación del que decide y no a través de un cálculo externo, a través de la *probabilis externa*.

El principio reúne robustez con un elevado rigor analítico y la necesidad de una penetración personal de la situación decisoria. Estas cualidades lo hacen aplicable a las decisiones ético-profesionales y estratégicas tanto en el ámbito médico⁹⁴ como en la dirección de la empresa.

El principio se explica como sigue: la necesidad de admitir efectos secundarios negativos tiene que ser proporcionalmente mayor.

1) si el fin principal está por naturaleza más próximo al efecto negativo.

2) si es más seguro que el mal es inevitable y

3) si hay menos posibilidades de evitar el mal una vez alcanzado el efecto principal y el fin.⁹⁵ otras ayudas de decisión, derivables del principio en caso de actuaciones con efectos secundarios, pero también en caso de conflictos respecto de los objetivos son:

1) ¿en qué grado depende la consecuencia mala o el efecto secundario de la actuación?

2) ¿Son mayores los perjuicios al no realizarla actuación buena que los que surgen a través de las consecuencias malas?

El principio y sus explicaciones no libran al implicado de la obligación de valorar y de la *probabilis interna*, pero contribuye a profundizar en la decisión.

Un ejemplo de la política económica puede esclarecer el problema. En el caso de un conflicto de objetivos entre la lucha contra el paro y la disminución de la inflación, tal como lo describe la curva de Philips, el político económico debe plantearse la siguiente pregunta: ¿es tan grande la necesidad de luchar contra el paro con esta medida determinada que se hace inevitable aceptar la inflación a pesar de

que esta medida está vinculada más inmediatamente con la expansión de los fondos monetarios que con otras medidas, por ejemplo, fiscales? ¿Con qué medida de fomento del empleo es más elevada la probabilidad de que se produzca inflación? ¿Con qué medida es más difícil evitar una inflación cuando el paro ya está disminuyendo? De todas las medidas posibles se debe escoger aquella que produce los menores efectos inflacionistas.

VI MORALIDAD Y EFICIENCIA

El principio de la actuación con efectos secundarios y su aplicación a cuestiones de ética económica demuestra que al fin y al cabo no existen discrepancias infranqueables entre la decisión ética y la económica y que lo ético no es un aspecto más entre otros, sino un modo de tener en cuenta las perspectivas de las ciencias y los saberes que pueden contribuir al conocimiento del asunto que se decide, de ordenarlos, valorarlos y hacerlos efectivos en la práctica. En este sentido la ética económica al igual que la ética general aspira a la perfección de la actuación, o de la actuación económica, en la que se tienen en cuenta todos los aspectos de la situación decisoria. Para esta ética la totalidad de los aspectos y de la pon-

deración de bienes en la que la actuación se estructura según el fin, la intención, el efecto, el efecto secundario y las circunstancias, el principio de la actuación con efecto doble constituye un instrumento de análisis y valoración en el que se puede integrar la condición ética marginal de la dignidad humana como límite de la ponderación de bienes.

La ética económica tiene que orientarse según la naturaleza de la economía y no consiste sólo en seguir las reglas de una coincidencia formal con una ley general o en obedecer el resultado del consenso actual y por tanto contingente de un grupo de decisión (Habermas).

Por el carácter de proyecto de la actuación la ética económica como cualquier ética está orientada hacia el futuro y por tanto tiene que tratar de conocer y decidir lo único, lo todavía no probado y existente y lo irreplicable.⁹⁷ Sólo hay una ética que apunta a la perfección de la actuación humana y que tiene que extenderse a todos los ámbitos de la cultura, también al ámbito cultural de la economía. Su fundamento de obligatoriedad y sus ayudas a la decisión resultan de la naturaleza de las cosas: *obligatio oritura natura rei*.⁹⁸

La economía no solamente está regida por leyes económicas, es determinada por

hombres en cuya voluntad y selección obra siempre un conjunto de expectativas económicas, normas sociales, actitudes individuales e ideas éticas de lo bueno. Por ello, en la actuación económica esta totalidad debe tenerse en cuenta y debe incluir la reflexión sobre el carácter ético de la actuación ética.

La ética económica no consiste, sin embargo, en la oposición abstracta y la precocidad de un deber moral frente a argumentos económicos objetivos. La ética económica postula antes bien que se decida con los ojos puestos en la totalidad de la situación y según la naturaleza de las cosas, es decir, según la función de la economía, de garantizar el suministro de bienes y de posibilitar una actuación creativa.

La ética económica y su imperativo ético económico forman los límites de la ética general y de la formulación general de] imperativo ético en el ámbito vital y cultural de la economía. Husserl ha expresado el imperativo ético de la siguiente manera: "Desea inteligentemente lo mejor entre lo alcanzable"⁹⁹ Esto es otra formulación de la unidad de economía y ética: el motivo y la intención de la actuación tienen que ser orientados inteligentemente, teniendo en cuenta los efectos secundarios y las circunstancias, hacia la perfección y bajo las condiciones de lo económicamente posible y

eficiente y tienen que realizar además el óptimo alcanzable. La perfección de la actuación bajo la condición ética del respeto de la dignidad humana y la condición económica de la eficiencia es el objetivo de la ética económica. Como máxima de la actuación económica y como imperativo económico-ético se debe postular: Actúa de tal forma que tu actuación económica cumpla con la doble obligación de la economía de proveer de modo eficaz los bienes a los hombres y de formar un ámbito central de la práctica y auto-realización humanas. **100** Se trata de recordar frente a los planteamientos mecanicistas de la teoría económica que el “economista” es un “actuante” y no un “actuado” por anónimos poderes económicos.

“La atención como fuerza o instinto imaginativo es el principio de la moralidad” escribe Fichte. **101** Esto también es válido para el principio de la recta forma de la economía y de la ética económica. La consideración de los efectos secundarios de la actuación es en último lugar un problema de la atención. La teoría de la decisión ha mostrado que es precisamente la atención y no el tiempo lo que realmente escasea. **102** Si la moralidad es atención, ello significa que la ética escasea más que la economía. La frase de Dennis Robertson de

que la economía hace ver y enseña la “need of economizing on love”, **103** la necesidad de economizar amor o moralidad, no tiene solamente un sentido económico o estético. No es solamente la cosmovisión económica la que exige que no se abuse de la ética y la moralidad.

Es más bien la escasez de atención lo que hace necesario un tratamiento económico de las exigencias éticas y el explotar primero la posibilidad del pensamiento económico. La unión de economía y ética, la ética económica, enseña un trato racional con el capital de la ética en la economía. Muestra el alcance del pensamiento económico y hace valer a la vez lo ético en la economía allí donde no se debe ignorar.

RESUMEN

El problema de los efectos secundarios se revela como un principio puente entre ética y economía en tres aspectos diversos. En primer lugar, nos sirvió en la introducción para esclarecer los motivos del interés reciente por la ética económica: un motivo de este renovado interés es el aumento de interdependencias y efectos secundarios en la civilización científico-técnica.

El problema de los efectos secundarios sirvió después, en el capítulo sobre la ética social de la economía, para discutir el problema de si el mercado es una zona éticamente neutra que no precisa de una ética económica, dado que ya alcanza su eficiencia óptima sin ella. La fórmula del *private vices-public benefits* de Mandeville, es decir, vicios particulares tienen tales efectos secundarios que sin más llevan al bienestar público, no puede aceptarse, porque ciertamente funciona la mano invisible del mercado, pero notan milagrosamente que transforme el mero egoísmo en bien común mediante externalidades y efectos secundarios.

Finalmente, en el capítulo sobre la ética individual, el fenómeno de los efectos secundarios se reveló capaz de concebir la unión de ética y economía en la tarea de una ponderación global de bienes en las decisiones que apuntan a la perfección de la actuación. Conjuntamente la economía y la ética pretenden llevar a cabo una ponderación de bienes que intenta anticipar y considerar todos los aspectos del bien y todos los efectos primarios y secundarios positivos y negativos. La ley de los efectos secundarios positivos intencionados hace ver la función del empresario como aquella tarea que intenta establecer

externalidades positivas entre los miembros de la empresa y a través de una imaginación creativa. El principio de la actuación con efectos secundarios tal como lo desarrolló el derecho natural español de la temprana época moderna se revela apto para estructurar decisiones inciertas y para servir de ayuda en las decisiones.

BIBLIOGRAFIA

ALBACH, H. "Vertrauen in der ökonomischen Theorie", *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 136/1 (1980).

ALBERT, H. *Marktsoziologie und Entscheidungslogik*, Neuwied (Luchterhand) 1967.

ALCHIAN, A.A. *Economic Forces at Work*, Indianapolis (Liberty Press) 1977.

ANSCOMBE, G.E.M. *Intention*, Oxford (Basil Blackwell) 2 1979.

ANSCOMBE, G.E.M. "Action, Intention, and "Double Effect"" *Proceedings of the American Catholic Philosophical Association* (1983).

ARISTOTELES, *Nikomachische Ethik*, O. Gigon, ed. München (dtv) 1972.

ARROW, K. J. "Political and Economic Evaluation of Social Effects and Externalities" in: M. D. INTILIGATOR (ed.): *Frontiers of Quantitative Economics*, Amsterdam (North Holland) 1971.

BACKHAUS, J. "Politische Ökonomie als Theorie der Begründung: Eine Auseinandersetzung mit Friedrich Kambartels Bernerkungen zum normativen Fundament der Ökonomie", *Zeitschrift für allgemeine Wissenschaftstheorie*, 8 (1977), S. 91 - 117.

BARRETT, C. R., PK. PATTANAIK: "On Vague Preferences", in: G. ENDERLE (Hrsg.) *Ethik und Wirtschaftswissenschaft*, Berlin (Duncker & Humblot) 1985, S. 69-84 (=Schriften des Vereins für Socialpolitik, NF. Bd. 147).

BEHRMANN, J. N. *Discourses on Ethic and Business*, Cambridge 1981.

BELL, D. *Die Zukunft der westlichen Welt Kultur und Technologie im Widerstreit*, Frankfurt (Fischer Taschenbuch) 1979. Original: *The Cultural Contradictions of Capitalism*, New York (Basic Books) 1976.

BENNETT, J. "Morality and Consequences", in: *The Tanner Lectures on Human Values*, Salt Lake City (University of Utah Press), Cambridge (Cambridge University Press) 1981, Bd. II, S. 45-116.

BOLLNOW, O. *Existenzphilosophie und Pädagogik*, Stuttgart 1959.

BOULDING, K.E. "Ökonomie als eine Moralwissenschaft, in: W. VOGT (Hrsg.): *Seminar: Politische ökonomie. Zur Kritik der herrschenden Nationalökonomie*, Frankfurt (Suhrkamp) 1973, 2 1977. Original: "Economics as a Moral Science", *American Economic Review*, 59 (1969).

BOYLE, J. M. "Aquinas on Praeter Intentionem", *Thomist*, 42 (1978), S. 649-665.

BOYLE, J. M. "Toward understanding the principle of double effect", *Ethics*, 90 (1980), S. 527-538.

BOYLE, J. M., G. GRISEZ, O. TOLLUSON. *Free Choice: A Self-Referential Argument*, Notre Dame (Notre Dame University Press) 1976.

BRENTANO, L. *Ethik und Volkswirtschaft in der Geschichte*, München (E. Reinhardt) 1902).

BUCHANAN, J. M. (1954a): "Social Choice, Democracy, and Free Markets", *Journal of Political Economy*, 62 (1954), S. 114-123.

BUCHANAN, J. M. (1954b): "Individual Choice, Democracy and Free Markets", *Journal of Political Economy*, 62 (1954), S. 114-123.

BUCHANAN, J. M. "What Should Economists Do?", *Southern Economic Journal*, 30 (1964), s. 213-222.

BUCHANAN, J. M. "Ethical Rules, Expected Values, and Large Numbers", *Ethics*, 76 (1965), S. 1-13.

BUCHANAN, J. M. "Economics and Its Scientific Neighbors", in: S. R. KRUPP (ed.): *The Structure of Economic Science: Essays on Methodology*, Englewood Cliffs (Prentice Hall) N. J. 1966.

BUCHANAN, J. M. *Cost and Choice*, Chicago (University of Chicago Press) 1969.

BUCHANAN, J. M. "Rent Seeking and Profit Seeking", in: J. M. BUCHANAN, R. D. TOLLISON, G. TULLOCK (eds.): *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*, College Station (Texas A & M University Press) 1980, S. 3-15.

CALABRESI, G., PH. BOBBITT: *Tragic Choices*, The Fels Lectures on Public Policy Analysis, New York (Norton) 1978.

CALABRESI, G., PH. BOBBITT: *Tragic choices*, The fels lectures on public policy analysis, New York (Norton) 1978.

CROCE, B. "Über die sogenannten wert-Urteile", *Logos*, 1 (1910/11). [Cursus]

COLLEGII SALMANTICENSIS *Cursus Theologicus*, Tomus VI et VII, Paris, Bruxelles 1877-78.

DAM, C. VAN, L. M. STALLAERT (eds.) *Trends in Business Ethics*, Leiden, Boston 1978.

DÖLLINGER, I. V., FR. H. REUSCH. *Geschichte der Moralstreitigkeiten in der römisch-katholischen Kirche*, Nördlingen (C.H. Beck) 1889.

DOUGLAS, MARY. *Risk Acceptability According to the Social Sciences*, London (Routledge and Kegan Paul) 1987.

DUFF, R. A. "Absolute Principles and Double Effect", *Analysis*, 36 (1976), S. 68-80.

DUMONT, L. *From Mandeville to Marx. The Genesis and Triumph of Economic Ideology*, Chicago (University of Chicago Press) 1977.

ELSTER, J. *Ulysses and the Sirens. Studies in Rationality and Irrationality*, Cambridge (Cambridge University Press) 2 1984.

ENDERLE, G. (Hrsg.) *Ethik und Wirtschaftswissenschaft*, Berlin (Duncker & Humblot) 1985 (=Schriften des Vereins für Socialpolitik NF Bd. 147).

FICHTE, J. G. *Grundlage der gesamten Wissenschaftslehre* (1794), Nachdruck von Fichtes Werken, hrsg. v. 1. H. Fichte, Berlin (de Gruyter) 1971, Bd. 1.

FISCHOFF, B., C. HOHENEMSER. "Handling Hazards", *Environment*, 20,7 (1978), S. 16-20, 32-37.

FORSCHNER, M. "Das Gute und die Güter. Zur Aktualität der stoischen Ethik", in: FONDATION HARDT (Hrsg.): *Aspects de la philosophie hellénistique*, Genève 1986, S. 325-359.

GÄFGEN, G. "Ökonomische Implikationen ethischer Prinzipien", in: *Politik und Markt. Wirtschaftspolitische Probleme der 80er Jahre*, Stuttgart, New York 1980, S. 191-207.

GANSHEN, M. (ed.) *Managing the Socially Responsible Corporation*. The 1972-1973 Paul Garrett Lectures, New York/London (Macmillan) 1974.

GAUTHIER, D. "Economic Rationality and Moral Constraints", *Midwest Studies in Philosophy*, 3 (1978), S. 75-96.

GEORGESCU-ROEGEN, N. *Energy and Economic Myths*, New York 1976.

GHOOS, J. "L'acte á double effet", *Ephemerides Theologicae Lovanenses*, 27 (1951), S. 30-52.

GIBBARD, A. *Utilitarianisms and Coordination*, Cambridge, Mass. (Harvard Univ. Press) 1971.

GREENWOOD, P. H., CH. A. INGENE. "Uncertain Externalities, Liability Rules, and Resource Allocation", *American Economic Review*, 68 (1978), S. 300-310.

GRICE-HUTCHINSON, M. *The School of Salamanca Readings in Spanish Monetary Theory 1544- 1605*, Oxford (Clarendon Press) 1952.

GURY, J. P. *Compendium theologiae moralis*, Regensburg 1874. HARROD, R. F. "Utilitarianism Revised", *Mind*, 45 (1936), S. 137-156.

HEGEL, G. W. F. *Grundlinien der Philosophie des Rechts* (1821), Frankfurt (Suhrkamp) 1970.

HIRSCHMAN, A.O. "Against Parsimony: Three Easy Ways of Complicating Some Categories of Economic Discourse", *Economics and Philosophy*, 1 (1985). HÖFFNER, J. *Statik und Dynamik in der scholastischen Wirtschaftsethik*, Köln (Westdeutscher Verlag) 1955.

INSTITUT FOR GESELLSCHAFTSWISSENSCHAFTEN WALBERBERG (Hrsg.). "Im Gespräch: Wirtschaftsethik - Ausweg aus der Ordnungskrise", *Die Neue Ordnung*, Sondernummer 1986.

JÖHR, W. A. *Der Kompromiß als Problem der Gesellschafts-, Wirtschaftsund Staatsethik*, Ubingen (J. C. B. Mohr) 1958.

JOHANNES A SANCTO THOMA. *Cursus Theologicus*, Madrid 1645-1656.

KANT, I. *Grundlegung zur Metaphysik der Sitten* (1785), Akademie-Ausgabe, Berlin 1910ff., Bd.4.

KAUDER, E. "From Aristotle to the End of the Eighteenth Century", *Economic Journal*, 63 (1953), S. 638-50.

KAUDER, E. *A History of Marginal Utility Theory*, Princeton (Princeton University Press) 1965.

KEYNES, J. M. *A Treatise on Probability*, London (Macmillan) 1921.

KIERKEGAARD, S. *Entweder - Oder* (1843), München (dtv) 3 1980.

KIRSCH, W., W.-M. ESSER, E. GABELE. *Das Management des geplanten Wandels von Organisationen*, Stuttgart (C. E. Poeschel) 1979.

KIRMER, I..M. *Competition and Entrepreneurship*, Chicago/ London (University Press) 1973.

KLOMPS, H. *Tradition und Fortschritt in der Moraltheologie. Die grundsätzliche Bedeutung der Kontroversemischenjansenismus und Probabilismus*, Bonn (Bachem) 1963.

KNAUER, P. "The Hermeneutic Function of the Principle of Double Effect", *Natural Law Forum*, 12 (1967), S. 132-162.

KNIGHT, F. H. "The Limitations of Scientific Method in Economics", in: F.H. KNIGHT: *The Ethics of Competition and Other Essays*, Reprint Freeport, NY (Books for Libraries Press) 1969.

KNIGHT, F. H. "Abstract Economics as Absolute Ethics", *Ethics*, 76 (1966), S. 163-177.

KOCH, W. "Ethik und Ökonomik", *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 117 (1961), S. 577-609.

KOLM, S.-CH. "Must One Be Buddhist to Grow? An Analysis of the Cultural Basis of Japanese Productivity", in: P. KOSLOWSKI (ed.): *Economics and Philosophy*, Tübingen (J. C. B. Mohr) 1985, s. 221-242.

KORFF, W. "Ethische Entscheidungskonflikte: Zum Problem der Güterabwägung", in: *Handbuch derchris-*

tlichen Ethik, Bd. 3, Freiburg (Herder), Gütersloh (Mohn) 1982.

KOSLOWSKI, P. Zum Verhältnis von Polis und Oikos bei Aristoteles. *Politik und Ökonomie bei Aristoteles*, Straubing/München (Donau-Verlag) 1976, 2 1979 (=Münchner Hochschulschriften, Reihe Philosophie und Geisteswissenschaften).

KOSLOWSKI, P. "Haus und Geld. Zur aristotelischen Unterscheidung von Politik, Ökonomie und Chrematistik", *Philosophisches Jahrbuch*, 86 (1979), S. 60-83.

KOSLOWSKI, P. (1982a): *Gesellschaft und Staat. Ein unvermeidlicher Dualismus*, mit einer Einführung von ROBERT SPAEMANN, Stuttgart (Klett-Cotta) 1982.

KOSLOWSKI, P. (1982b) *Ethik des Kapitalismus*. Mit einem Kommentar von JAMES M. BUCHANAN, Tübingen (J. C. B. Mohr) 1982, 3 1986.

KOSLOWSKI, P. (1983a). "Markt- und Demokratieversagen? Grenzen individualistischer gesellschaftlicher Entscheidungssysteme...", *Politische Vierteljahresschrift*, 24 (1983), s. 166-187.

KOSLOWSKI, P. (1983b) "Nebenwirkungen und Grenzen der ärztlichen

Behandlungspflicht..." in: P. KOSLOWSKI, PH. KREUZER, R. LOW (Hrsg.): *Die Verführung durch das Machbare. Ethische Konflikte in der modernen Medizin und Biologie*, Stuttgart (S. Hirzel) 1983, S. 83-100.

KOSLOWSKI, P. (1984a) Art. "Nebenwirkungen", in: J. RITTER/K. GRÜNDER (Hrsg.): *Historisches Wörterbuch der Philosophie*, Bd. 6, Basel/Stuttgart (Schwabe) 1984.

KOSLOWSKI, P. (1984b) *Evolution und Gesellschaft. Eine Auseinandersetzung mit der Soziobiologie*, Tübingen (J. C. B. Mohr) 1984.

KOSLOWSKI, P. (1985a) "Über Notwendigkeit und Möglichkeit einer Wirtschaftsethik", *Scheidewege* 15 (1985/86), S. 294-305.

KOSLOWSKI, P. (1985b) "Die Grenzen der ökonomischen Theorie. Plädoyer für eine gesamte Staatswissenschaft", *Mercur*, Doppelheft Zerstören/Bewahren (Sept/Okt. 1985), S.791-806.

KOSLOWSKI, P. (1985c) "Economy Principle, Maximizing, and the Co-ordination of Individuals in Economics and Philosophy", in: P. KOSLOWSKI (ed.): *Economics and Philosophy*, Tübingen (J. C. B. Mohr) 1985, S. 39-67.

KOSLOWSKI, P. (1985d): "Religion, Ökonomie, Ethik. Eine sozialtheoretische und ontologische Analyse ihres Zusammenhanges", in: P. KOSLOWSKI (Hrsg.): *Die religiöse Dimension der Gesellschaft. Religion und ihre Theorien*, Tübingen (J.C.B. Mohr) 1985, S. 76-96.

KOSLOWSKI, P. (1985e) *Staat und Gesellschaft bei Kant*, Tübingen (J. C. B. Mohr) 1985.

KOSLOWSKI, P. "Sinnvolles Wirtschaften. Die Ökonomie entdeckt die Philosophie wieder", *Frankfurter Allgemeine Zeitung* Nr. 179, 6. August 1986, S. 25.

KOSLOWSKI, P. (1987a) *Die postmoderne Kultur. Gesellschaftlich-kulturelle Konsequenzen der technischen Entwicklung*, München (C.H. Beck) 1987 (=Perspektiven und Orientierungen. Schriften des Bundeskanzleramtes Bd.2).

KOSLOWSKI, P. (1987b) "Market and Democracy as Discourses. Limits to Discursive Social Coordination", in: P KOSLOWSKI (ed.): *Individual Liberty and Democratic Decision-Making. The Ethics, Economics, and Politics of Democracy*, Tübingen (J. C. B. Mohr) 1987, S.

LAFFONT, J. J. "Macroeconomic constraints, economic efficiency and ethics. An intro-

duction to Kantian economics", *Economica*, 42 (1975), S. 430-437.

LEEMEN, H. G. VAN. Art. "Certainty in Seventeenth-Century Thought", in: *Dictionary of the History of Ideas*, ed. by PH. P. WIENER, New York (Scribner's) 1968, Bd. 1, S. 304-311 und 312-325.

LEIBNIZ, G. W. *Die Theodizee* (1710), übersetzt von A. BUCHENAU, Hamburg (Meiner) 1968.

LENIN, W. I. *Staat und Revolution, Werke Bd. 1*, Berlin (Dietz) 1971.

LETWIN, S. R. Art. "Centainty Since the Seventeenth Century", in: *Dictionary of the History of Ideas*, ed. by PH. P. WIENER, New York (Scribner's) 1968, Bd. 1, S. 304-311 und 312-325.

LEVY, S. S. *The Doctrine of the Double Effect*, Ph. D. Thesis in Philosophy, University of Michigan 1982, Ann Arbor (University Micro Films) 1982.

LINDENBERG, S. "Utility and morality", *Kyklos*, 36 (1983), S. 450-468.

LUCE, R. D., H. RAIFFA. *Games and Decisions*, New York (J. Wiley) 1957.

LUCKMANN, TH. "Über die Funktion der Religion", in: P. KOSLOWSKI (H rsg.): *Die reli-*

giöse Dimension der Gesellschaft . Religion und ihre Theorien, Tübingen (J. C. B. Mohr) 1985, S. 26-4 1.

LUHMANN, N. "Neue Politische Ökonomie", *Soziologische Revue*, 8 (1985), S. 115-120.

MACKIE, J. L. *Ethik*, Stuttgart (Reclam) 1981.

MAIWALD, W. *Ethik und Wirtschaft. Ein Beitrag zur Erkenntniskritik der Nationalökonomie unter Zugrundelegung des Problems der Gerechtigkeit*, Diss. rer. pol. Tübingen 1922.

MANDEVILLE, B. DE. *The Fable of the Bees* (1705-29), F. B. Kaye, ed., Oxford (Oxford University Press) 1924.

MANGAN, J. T. "A Historical Analysis of the Principle of Double Effect", *Theological Studies*, 10 (1949), S. 41-61.

MATTHEWS, R. C. O. "Morality, Competition, and Efficiency", *The Manchester School of Economics and Social Studies* (1981), S. 289-309.

MARKOU AUTONINOU AUTOKRATOROS *Ta eis heauton Kaiser*

MARC AUREL *Wege zu sich selbst* (172ff.), hrsg. v. W. Theiler, Zürich (Artemis) 21974.

MCCORNICK, R. "Das Prinzip der Doppelwirkung einer Hancilung", *Concilium*, 12 (1976), S. 662-670.

McKENZIE, R. B. "The Economic Dimension of Ethical Behavior", *Ethics*, 87 (1977), S. 208-221.

McNAMARA, L. J. *Direct and indirect: A Study in the Principle of Double Effect*, PhD-Thesis, Faculty of Theology, University of Oxford 1980.

MENKES, J. "Risk or Angst", *Risk Analysis*, 1 (1981), S. 237-340.

MESSNER, J. *Sozialökonomik und Sozialethik. Studie zur Grundlegung einer systematischen Wirtschaftsethik*, Paderbom 1927.

MISHAN, E. "The Postwar Literature on Externalities. An Interpretative Essay", *Journal of Economic Literature*, 9 (1971), S. 1-29.

MOLINA, L. DE. *De justitia et jure*, (l 593), Moguntiae 1602.

MOORE, G. E. *Principia Ethica*, Cambridge (Cambridge University Press) 1903. Deutsch: *Principia Ethica*, Stuttgart (Reclam) 1970.

MÜLLER, M. *Ethik und Recht in der Lehre von der Verantwortlichkeit*, Regensburg 1932.

NELL-BREUNING, O.v. "Das Äquivalenzprinzip", *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, 133 (1930), S. 33-47.

NELL-BREUNING, O.v. "Die Lehrevom gerechten Preis", in: *Miscellanea Vermeersch (Analecta Gregoriana 9. 10)*, Rom 1935, 2 Bde.

NELL-BREUNING, O.v. *Art Virtschaftsethik*", in: *Staatslexikon*, Freiburg (Herder) '1963, S. 773-780

NELL-BREUNING, O.v. Kapitalismus -kritisch betrachtet, Feiburg (Herder) 1974.

NELSON, BENJAMIN ""Probabilisten", 'Anti-Probabilisten" und die Suche nach GewiBheit im 16. und 17. lahrhundert", in: B. NELSON: *Der Ursprung der Moderne*, Frankfurt (Suhrkarp) 21984, S. 165-171.

NEWMAN J. H. *Entwurf einer Zustimmung1ehre*, Mainz (Mathias-Grünewald) 1961. Original: *Essayn in Aid of a Grammar of Assent (1870)*.

NOONAN, J. T. JR. *The Scholastic Analysis of Usury*, Cambridge Mass. (Harvard University Press) 1957.

OELMÜLLER, W. (Hrsg.) *Materialien zur Normendiskussion*, 3 Bde-Paderborn (Schóningh) 1978ff.

PARFIT, D. "Prudence, Morality and the Prisoner's Dilemrna", *Proceedings of the British Academy*, Oxford (Oxford University Press) 1981.

PASCAL, B. *Lettres provinciales*, lettre 7. *Oeuvres*, hg. L. Brunschvicg/P. Boutroux, Paris 1908, Nachdruck 1965, Bd. 5.

PESCH, H. *Ethik und Volkswirtschaftslehre*, Freiburg (Herder) 1918.

PETRUS LOMBARDUS. *Libri Quattuor Sententiarum (1158)*.

POLANY1, K. *Primitive, Archaic, and Modern Economies*, Boston (Beacon Press) 1971.

POLANYI, K. *The Great Transformation. Politische und ökonomische Ursprünge von Gesellschaften und Wirtschaftssystemen (1944)*, Frankfurt (SUHRKAMP) 1978.

PONDY, L. R., R. M. BOJE. "Bringing Mind Back In", in: *Paradigm Development as a Frontier Problem in Organization Theory*, unveröffentlichtes Manuskript des Department of Business Administration, University of Illinois, Urbana 1976.

PSEUDO-DIONYSIUS AREOPAGITA. *De divinis nominibus (nach 485)*.

RADBRUCH, G. *Die Lehre von der adäquaten Verursachung*, 1902.

RADBRUCH, G. *Der Handlungsbegriff in seiner Bedeutung für das Strafrechtssystem (1904)*, Darmstadt (Wiss. Buchges.) 1967.

RECKTENWALD, H.C. *Das Selbstinteresse - Zentrales Axiom der ökonomischen Wissenschaft*, Wiesbaden (F Steiner) 1986 (=Akademie der Wissenschaften und Literatur Mainz, Abhandlungen der Geistesund Sozialwiss. Klasse Nr. 2).

RESCHER, N. "Economics vs. Moral Philosophy", *Theory and Decision*, 10 (1979), S. 169-179

RICH, A. *Wirtschaftsethik Grundlagen in theologischer Perspektive*, Gütersloh (Gütersloher Verlagshaus Mohn) 2 1985.

RIESENHUBER, K. Art. "Gut", *Historisches Wörterbuch der Philosophie*, Basel (Schwabe) 1974, Bd. 3.

RIKLIN, A. *Wissenschaft und Ethik*, St. Gallen 1982 (=Aulavorträge 17).

ROBERTSON, D. H. What Does the Economist Economise?", in D. H. ROBERTSON: *Economic Commentaries*, London (Staples) 1956.

RÖPKE, W. J., HONERMANN, E., MÜLLER. *Wirtschaftsethik heute. Drei Reden anjeden, der produziert, kauft und verkauft*, Hamburg (Furche) 1956.

ROMBERG, P. Art "Ethik", *Historisches Wörterbuch der Philosophie*, Basel (Schwabe) 1972, Bd. 2, Sp. 759-805.

ROOVER, R. DE. "The Scholastics, Usury and Foreign Exchange", *Business History Review*, 41 (1967), S. 257-71.

ROTH, A. *Edmund Husserls ethische Untersuchungen*, Den Haag 1960.

SAINTE-FOI, CH. "Du Probabilisme", *Le Correspondant*, 2 (Paris 1843), S. 145-159.

SARTRE, J. P. "Ist der Existentialismus ein Humanismus? (1946)", in: J. P. SARTRE: *Drei Essays*, Frankfurt 1980, S. 11-20

SCHELER, J. P. *Der Formalismus in der Ethik und die materiale Wertethik (1913-16)*, Bem (Francke) 51966.

SCHELLING, T. C. *Choice and Consequence*, 1984.

SCHLEIERMACHER, F. *Grundlinien einer Kritik der bisherigen Sittenlehre*, Berlin (Realschulbuchhandlung) 1803.

SCHÖNKE, A., H. SCHRÖDER.
Strafgesetzbuch *Kommentar*, München (C. H.Beck) 221982.

SCITOVSKY, T. "Pricemakers" Plenty: A Neglected Benefit of Capitalism", *Kyklos*, 38 (1985), S. 517-536

SEEL, G. "Struktur und Geltung des wirtschaftlichen Handelns", in: K. BÄRTHLEIN/G. WOLANDT (Hrsg.): *Lehrstücke der praktischen Philosophie und Ästhetik*, Basel/Stuttgart (Schwabe) 1977, S. 113-189.

SEELHAMMER, N. Art. "Doppelwirkung einer Handlung", *Lexikon für Theologie und Kirche*, Freiburg (Herder) 1959, Nachdr. 1986, Bd. 3, Sp. 516-17.

SEN, Amartya: "Isolation, Assurance, and the Social Rate of Discount", *Quarterly Journal of Economics*, 81 (1967), s. 112-124.

SEN, A. *Ökonomische Ungleichheit*, Frankfurt/New York (Campus) 1975.

SEN, A. "Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory", *Philosophy and Public Affairs*, 6 (1976).

SEN, A., B. WILLIAMS. *Utilitarianism and beyond*, Cambridge (Cambridge University Press) 3 1984.

SHACKLE, G. L. S. *Decision Order and Time in Human Affairs*, Cambridge (Cambridge University Press) 1969, 11961.

SHACKLE, G. L. S. *Epistemics and Economics. A Critique of Economic Doctrines*, Cambridge (Cambridge University Press) 1972.

SHACKLE, G. L. S. "Time and Choice. Keynes Lecture in Economics 1976", in: *Proceedings of the British Academy*, 72 (1976).

SHACKLE, G. L. S. *Imagination and the Nature of Choice*, Edinburgh (Edinburgh University Press) 1979.

SIDGWICK, H. *The Scope and Method of Economic Science*, 1885.

SIMON, H. A. "Rationality as Process and as Product of Thought. Richard T. Ely Lecture 1977", *American Economic Review*, Papers & Proceedings 68 (1978), S. 1-15.

SOMBART, W. *Der moderne Kapitalismus* (1902), Leipzig (Duncker & Humblot) 2 1917.

SOMBART, W. *Der Bourgeois*, 1913.

SPAEMANN, R. "Nebenwirkungen als moralisches Problem", in: R. SPAEMANN: *Kritik der politischen Utopie*, Stuttgart (Klett) 1977.

SPAEMANN, R. "Die Herausforderung", in: *Mut zur Erziehung*, Stuttgart (Klett) 1978.

SPAEMANN, R. "Über die Unmöglichkeit einer universateleologischen Ethik", *Philosophisches Jahrbuch*, 88 (1981), S. 70-89.

SPECHT, R. "Zur Kontroverse von Suarez und Vasquez über den Grund der Verbindlichkeit des Naturrechts", *Archiv für Rechts-und Sozialphilosophie*, 45 (1959) S. 235ff.

SPECHT, R. Innovation und Folgelast. Beispiele aus der neueren Philosophie- und Wissenschaftsgeschichte, Stuttgart (Frommann) 1972,

SPRANGER, E. "Die Wirtschaft unter kulturphilosophischem Aspekt" (1954), in: E.

SPRANGER: Kulturphilosophie und Kulturkritik, hrsg. v. H. Wenke, Tübingen (Niemeyer) 1969 (=Gesammelte Schriften V).

SPRANGER, E. Das Gesetz der ungewollten Nebenwirkungen in der Erziehung, Heidelberg (Quelle & Meyer) 1960.

STEGMÜLLER, F. "Zur Literaturgeschichte der Salmanticenser Theologen", *Theologische Revue*, 30 (1930), S. 55-59.

STEGMÜLLER, W. *Probleme und Resultate der Wissenschaftstheorie und Analytischen Philosophie. Personelle und statistische Wahrscheinlichkeit. i. Halbband: Personelle*

Wahrscheinlichkeit und rationale Entscheidung, Berlin (Springer) 1973.

STIGLER, G. J. "Economics or Ethics?", in: *The Tanner Lectures on Human Values*, Salt Lake City (University of Utah Press), Cambridge (Cambridge University Press) 1981, Bd. 11, S. 143-192.

SUFRUI, S. *Management of Business Ethics*, Port Washington/ N.Y., London 1980. SUPPES, P. *Probabilistic Metaphysics*, Uppsala 1974.

SURANYI-UNGER, TH. "Scope and Problems of Economic Philosophy", *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 16 (1960), S. 385-401.

SURANYI-UNGER, TH. *Wirtschaftsphilosophie des 20. Jahrhunderts*, Stuttgart (G. Fischer) 1967.

TAUTSCHER, A. *Wirtschaftsethik*, München 1957.

THIELICKE, H. *Theologische Ethik*, Tübingen (J. C. B. Mohr) 1965.

THOMAS VON AQUIN. *Summa theologica* (1267-73).

TRUX, W., W. KIRSCH. "Strategisches Management oder die Möglichkeit einer "wissenschaftlichen" Unternehmensführung", *Der Betriebswirt*, 39 (1979).

TULLOCK, G. "An Application of Economics in Biology", in: *Toward Liberty. Essays in Honor of Ludwig von Mises on the Occasion of his 90th Birthday*, Menlo Park (Institute for Humane Studies) 1971, Vol. II, S. 375-391.

UTZ, A. F. (Hrsg.). *Kann der Christ Marxist sein? Muß der Kapitalist sein?*, Bonn 1982.

WEBER, M. "Die Wirtschaftsethik der Weltreligionen", in: M. WEBER. *Gesammelte Aufsätze zur Religionssoziologie (1920)*, Tübingen (J. C. B. Mohr) 1986.

WEBER, Wilhelm. *Wirtschaftsethik am Vorabend des Liberalismus. Höhepunkt und Abschluß der scholastischen Wirtschaftsbetrachtung durch Ludwig Molina*, Münster 1959 (=Schriften des Institutes für christliche Sozialwissenschaft der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, Bd. 7).

WEINBERGER, O. *Grundriß der allgemeinen Wirtschaftsphilosophie*, Berlin 1958.

WEIZSÄCKER, C. F. v. "Die Einheit von Wahrnehmen und Bewegen", in: C. F. v.

WEESÄCKER: *Der Garten des Menschlichen. Beiträge zur geschichtlichen Anthropologie (1977)*, Frankfurt (S. Fischer) 1980, S. 153-166.

WIESE, L. v. *Ethik in der Schauweise der Wissenschaften von der Gesellschaft*, Bm 1947.

WILLIAMSON, O. E. "Firms and Markets", in: S. WEINTRAUB (ed.): *Modern Economic Thought, Philadelphia* (University of Pennsylvania Press) 1977.

WILLIAMSON, O. E. "The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes", *Journal of Economic Literature*, 19 (1981), S. 1537-1570.

WOLF, JULIUS. *Nationalökonomie als exakte Wissenschaft*, 1908.

WONSCH, G. *Evangelische Wirtschaftsethik*, Tübingen (J. C. B. Mohr) 1927.

WUNDT, W. *System der Philosophie*, Leipzig 1889.

1. Véase SPAEMANN (1977) y KOSLOWSKI (1984) Acerca de la bibliografía económica sobre externalidades véase MISHAN (1971) y KOSLOWSKI (1983a).

2. Véase GEORGESCU-ROEGER (1976).

3. Véase WEIZACKER (1977) p. 164

4. PONDA, BOIE (1976) Véase también KIRSCH/ESER/GABELE (1979) p 231 ss

6. Véase BUCHANAN (1965).

7. Véase KOSLOWSKI (1985a).

8. BELL (1979).

9. Véase SPRANGER (1954),

10. Véase KOSLOWSKI (1987a)

11. Véase KOSLOWSKI (1976) y (1979).

12. Véase ROMBERG (1972) p. 766ss.

13. Véase KOSLOWSKI (1985b).

14. Véase BUCHANAN (1954a y b).

15. KOSLOWSKI (1983) y (1987b).

16. Véase BUCHANAN (1980).

17. Véase MANDEVILLE (1705), tomo 1, p. 367: "It is in Morality as it is in Nature, there is nothing so perfectly Good in Creatures that it cannot be hurtful to anyone of the society, no anything so entirely Evil, but it may prove

beneficial to some part or other of the Creation" Véase también KOSLOWSKI (1982a), p. 174-185 y RIKLIN (1982).

18. MOORE (1903), p. 150 ss. y KEYNES (1921), p. 309 ss. Según MOORE todas las actuaciones orientadas hacia cierta amplitud precisan de la presunción fundamental de que los resultados benéficos a corto plazo se traducen también en consecuencias benéficas a largo plazo.

19. Véase KOSLOWSKI (1985c).

20. Véase ALBACH (1980).

21. Acerca de la ética como correctivo de fracasos comerciales véase ARROW (1971).

22. Véase acerca de lo que sigue también KOSLOWSKI (1985d).

23. BUCHANAN (1967) p. 8

24. SEN (1967) p. 112.

25. La notación formal se apoya en SEN (1975), p. 107-110.

26. SEN (1975) pp. 109-110.

27. HEGEL (1821) 135 ss.

28. HERDER (1799), p. 289.

29. Véase acerca de este peligro de la self-filling prophecy en la actuación colectiva-OLSON (1965), pp. 105-110. va

30. El concepto de las transcendencias pequeñas, medianas y grandes procede de LUCKMANN. Véase LUCKMANN (1985), p. 28 s. "La diferencia entre experiencias referidas al yo y las que lo trascienden la establece cualquiera sin mayor reflexión; se encuentra en la base del saber acerca de la transcendencia del mundo, Se fundamenta en la estructura universal de la experiencia. Cualquier experiencia actual posee un núcleo actualizado y un horizonte de aspectos no experimentados actualmente: el núcleo de la experiencia remite automáticamente a aspectos todavía no experimentados o ya no experimentables. De esta circunstancia procede una "co-experiencia" elemental de la transcendencia. Esta distinción entre lo referido al yo y lo que trasciende en la experiencia y esta "co-experiencia" de la transcendencia constituyen el material de experiencia, del cual cada uno forma la conciencia de los límites del mundo de la vida cotidiano.

Aquí ya somos capaces de formular una tipología de la "transcendencia" basada en la estructura general de la experiencia humana:

1) Cuando lo no experimentado indicado en la

experiencia actual es experimentable por principio de la misma forma que lo actualmente experimentado hablaremos de transcendencias "pequeñas". 2) Cuando lo actual se experimenta por principio sólo de forma mediata y nunca inmediatamente, pero sin embargo, como perteneciente al mismo mundo cotidiano, hablaremos de transcendencias "medianas". 3) Si algo se concibe sólo en cuanto referencia a una realidad distinta, no cotidiana y no experimentable como tal, hablaremos de transcendencias "grandes".

31. Véase MAX WEBER (1920), t. I, p. 238: "A los determinantes de la ética económica pertenece también como una -insisto: como una- la determinación religiosa de la forma de vivir". Véase también SOMBART (1913), p. 303 s, y (1917), t. 3. p. 36 ss. y PESCH (1918), p. 84 ss.

32. Véase TRUX/KIRSCH (1979), p. 233.

33. Véase WILLIAMSON (1977) y (1981).

34. SCHMERMACHER (1803).

35. Así en BAUMOL (1975), p. 46 s. Véase a este respecto KOSLOWSKI (1982b), p. 51 ss.

36. HÓFFNER (1955), PESCIA (1918), WEBER (1959).

37. Según BRENTANO (1902), p. 18 la emancipación y diferenciación de la economía de

las normas sociales empezó con la evolución de la economía exterior. Partiendo del derecho natural del comercio exterior la economía se habría subordinado la vida entera.

38. SCITOWSKY (1985).

39. SCITOWSKY(1985)p,526:‘Price makers do, indeed, earn monopoly or oligopoly profits but they often provide services in exchange; and it remains to be decided in each particular case whether the exchange is fair or exploitative’.

40. Véase WOLF (1908), p. 143.

41. Véase PESCH (1916), p. 50 ss.

42. KIERKEGAARD (1943), p, 720 ss.

43. POLANYI (1971) y (1978), DUMONT (1977).

44. Trabajos relevantes desde el punto de vista de la ética económica de CAYETANO son: Χομμενταρ ζυρ Συμμα τηεολογιχα de Tomás de Aquino (1507-1522), Δε χαμβιουσ (Acerca de comercios de letras, Συμμυλα δε πεχχατισ (1523). Véase sobre Cayetano: JOACHIM GIERS: Γερεχητιγκειτ υνδ Λιεβε. Διε Γρυνδπφειλερ γεσελλσχηαφτλιχηερ Ορδνυγγ ιν δερ Σοζιαλετικ δεσ Καρδιναισ Χαφεταν, Dusseldorf (Mosella) 1941,

45. Τραχτατυσ δε χοντραχτιβουσ μερχατορυμ, Paris, aprox. 1495 (Biblioteca estatal Bávara, Sign. Inc. s.a. 1341 I Véase el artículo “Probabilisme” en Διχτιονναιρε δε Τηϋολογιε Χατηολιθυε, Paris 1936, t. XIII I col. 446.

46. Ibid, Art. 2.

47. Χομμ. ινσ. τη. q. 118a. I Véase acerca de la doctrina de los precios escolástica y de la edad premoderna KAUDER (1953), NOONAN (1957), DE ROOYER (1967), KAUDER (1965).

48. SOMBART (1913), p. 315 ss.

49. Véase acerca de la relación entre economía y ética en Kant a Adam Smith KOSLOWSKI (1985e).

50. OELMÜLLER (1978).

51. LENIN (1971), t. 1, p. 436.

52. SIDGWICK (1885), p, 36.

53. Véase WUNDT (1889) t. I, p. 337.

54. SPRANGER (1960) p. 101 véase también BOLLNOW (1959). p. 105 ss.

55. Véase SPRANGER, ibid. p. 94 s.

56. Véase SHACKLE (1979), p. 2 ss.

57. SCHELER (1913). Véase también KORFF (1982), p. 79.

58. ARISTOTELES, *Ἠθικά Νικομάχου*. I 1098 a 10: "Si suponemos que la obra particular del hombre es una vida determinada y si definimos ésta como la actividad del alma y las actuaciones racionales, y si definimos la actividad del hombre preclaro como precisamente esta actividad en una medida destacada y si finalmente se convierte en destacado aquello que se perfecciona en el sentido de su perfección óptima y su capacidad de rendimiento particular, si todo esto es así, entonces lo bueno para el hombre es la actividad del alma a causa de su capacitación específica, y si existen varias de estas capacitaciones, es a causa de la mejor y más perfecta y ello a lo largo de toda la vida".

59. Véase BUCHANAN (1966), p. 168. Esta postura tiene en Buchanan también algo de experimento intelectual.

60. MOORE (1903).

61. véase KOSLOWSKI (1982b).

62. KANT (1785), p. 433 s.

63. TOMAS Σ. τη. (1262-73) 1-11, q. 18, a4 ad. 3, con referencia a PS-DIONISIUS, *Δε διω. νομ* (después de 485) c. 4. Así también PETRUS LOMBARDUS, *Λιβρι Ις Σεντ.* (1158), II d. 36. Véase también (Cursus) Tract. XI, Disp. IV, Dub. 1 (Comm. εν Σ.Τηομαεσ. τη. I-II q, 18,a. 3.):

"Porque todas las sustancias se perfeccionan en el orden físico a través de aquellos accidentes, así también se perfecciona cualquier acto moral en su orden a través de ciertas circunstancias y recibe de ellas el complemento de su moralidad, o bondad o maldad". LEIBNIZ define igualmente lo bueno como la perfección de una cosa o un acto posible en cada caso. KANT (1785), p. 407, objeta sin razón contra el concepto de la perfección que sería un concepto vacío, incluso si no existen reglas generales y aplicables categóricamente de la perfección, ello no significa forzosa-mente que el concepto de la perfección sea vacío, Es un concepto límite con función orientadora.

64. KOSLOWSKI (1986).

65. MARC AUREL (172), Lib, IV, c. 51, p. 97. *Οικονομία* significa en Marc Aurel igual mente efecto secundario (ibid. IV, c. 19, p. 81) y consideración del efecto secundario (ibid. IV, c. 19, P 81) y consideración del efecto secundario y de la intención secundaria. (XI, c, 18, p. 267).

66. LEIBNIZ (1710) § 206,

67. KOLM (1985), p 225.

68. SPRANGER (1960), Véase también SPA-EMANN (1978), que considera -superando a Spranger- que la contemplación expresa de los

efectos secundarios que forman la personalidad del educando es la tarea de la educación. Sin embargo, se debe formular junto con Spranger la pregunta de si la formación es capaz de cumplir esta exigencia, de si los efectos secundarios de la educación no permanecen siempre tales.

69. Véase SCHONKUSCHRÖDER (1982), p. 199-204 acerca de § 15 del Código Penal y RADBRUCH (1904).

70. Véase TULLOCK (1971), p. 391. Véase también KOSLOWSKI (1984b), p. 49 ss.

71. Véase acerca del papel de la imaginación en la actuación empresarial KIRZNER (1973).

72. SARTRE (1946), p. 11-20.

73. Véase SHACKLE (1976), p. 18ff y (1972), p. 47: "If we are candid, knowledge of the future is a contradiction in terms".

74. ALCHIAN (1977) p. 17.

75. El problema corresponde a la teoría desarrollada por R.G. LIPSEY y K. LANCASTER sobre el "second best" para condiciones de la competencia *μπερφεχτα* en el mercado. Si en un sector de la economía no se dan las condiciones óptimas puede ser más eficiente realizar adaptaciones también en los demás sec-

tores, adaptaciones que constituyen soluciones "de secunda" en comparación con las condiciones ideales de la competencia completa, Acerca de la presentación matemática del problema véase ROWLEY/PEACOCK (1975) ch. 2.

76. Véase KOSLOWSKI (1982a), p. 230 ss.

77. Véase SPAEMANN (1981).

78. Así STEGMOLLER (1973) p. 325.

79. Véase acerca de la metafísica de la teoría de la decisión SUPPES (1974).

80. Véase acerca del probabilismo en la ética SAINTE-FOI (1843) DÖLLINGER (1889), KROMPS (1963), KOSLOWSKI (1982b).

81. NEWMAN (1870).

82. PASCAL (1908).

83. KEYNES (1921), p. 312 ss Ch. 26: "The Application of Probability to Conduct".

84. Acerca del "paradox of choice" véase SHACKLE (1979), p. 19.

85. Véase VAN LEEEMEN (1968), LETWIN (1968) y THIELICKE (1965), p. 88.

86. ESQUILO, Προμετεο ενχαδεναδο, V. 514.

87. Acerca de la Escuela de Salamanca véase desde el punto de vista ético STEGIVOLLER

(1930) y (1931), MANGAN (1949) y GHOOS (1951), desde el ángulo económico GRICE-HUTCHINSON (1952).

88. Acerca del problema de la actuación con doble efecto véase KNAUER (1967), MCKORNICK (1976), DUFF (1976), BOYLE, GRISEZ, TOLEUSON (1976), SPAEMANN (1977), BOYLE (1980), MACKIE (1981), p. 205-216, SCOTT (1982), ANSCOMBE (1983) acerca de la valoración de consecuencias SPECHT (1972)

89. Véase acerca de *πραετερ ιντεντιονεμ* BOYLE (1978) y MULLER (1932).

90. IOHANNES A SANTO THOMA (1945) tom. VI. disp, XI, a. 6, cap. 39 y 42.

91. GURY (1874), tr. 1, cap, II, n. 9.

92. Así BOYLE (1980), p 537.

93. ANSCOMBE (1983).

94. Para un análisis de la problemática de los efectos secundarios de la actuación médica y la determinación de los límites de la obligación de tratamiento médicc, Con la ayuda

del principio de la actuación con efectos secundarios véase KOSLOWSKI (1983b).

95. (Cursus) (1647), tom, 7, tract XIII, disp.10, dub. 6, n, 214-247 (ad s. th. 11-11. q. 64a 7)(=Tractatus δε βονιτατε ετ μαλιτια αχτυυμ ηυμανορυμ) escrito por DOMINGO DE SANTATERESA (Muerto 1660), Véase también MANGAN (1949).

96. SELLHAMMER (1959), p, 516 ss.

97. Véase acerca del carácter de la irreversibilidad de la actuación económica KOSLOWSKI (1985c).

98. MOLINA (1593), tom I, disp. 4, n.3.

99. EDMUND HUSSERL *Μανυσκριπτ* F 1, 21, 20, citado según ROTH (1960).

100. Véase también NELL-BREUNING (1963) p. 775.

101. FICHTE (1774), p. 295.

102. SIMON (1978), p. 13.

103. ROBERTSON (1956).