

PONENCIA 15º Congreso de EBEN - BRUSELAS 29 agosto 2002

DATOS DEL AUTOR:

PEDRO FRANCÉS GÓMEZ
Universidad Complutense de Madrid
pfrances@filos.ucm.es
telf: 91 - 394 52 61
fax: 91 - 394 25 52

DIRECCIÓN: Despacho 219 - Depto. Ética y Sociología
FILOSOFÍA A
Ciudad Universitaria
28040 Madrid

Titulo de la ponencia:

"Una versión pragmática de la ética empresarial"

Una versión pragmática de la ética empresarial

RESUMEN

La hipótesis defendida en esta comunicación es que la ética empresarial está en un momento constituyente, y que el modo empírico de constituirse tiene poco que ver con las reconstrucciones académicas de la misma.

Mientras que la “ética empresarial académica” se presenta como una “Teoría moral aplicada”, el comportamiento que llegará a ser normativo surge en la realización misma, por parte de los agentes económicos, de prácticas que poseen una lógica y unos fines propios.

En mi opinión, la ética empresarial (si llega a constituirse como deontología), será un precipitado de normas prácticas empíricamente producidas, que llegan a estabilizarse por su efecto sobre las prácticas mismas; y no el fruto de la aplicación de principios morales universales.

1. Ética empresarial frente a deontología.

Sólo muy recientemente ha comenzado a hablarse de “ética empresarial” como una rama específica de la ética aplicada. Mientras otros profesionales tenían códigos y juramentos, colegios y altas escuelas, los artesanos y mercaderes tenían “técnicas” que pasaban de padres a hijos, “usos” que variaban de una plaza a otra, y la experiencia y el instinto como única escuela. Mientras el ejercicio de determinadas profesiones supone una virtud personal, y reviste al profesional de gran prestigio, muchas actividades comerciales se consideraron históricamente despreciables e incluso inmorales (como prestar dinero a interés), impropias de buenos ciudadanos. Parece que la vida moral, que tan relacionada se supone con las actividades del profesional (del médico, del sacerdote, del abogado), queda muy lejos de los fines del mercader o el artesano.

El capitalismo industrial profundiza la escisión entre el profesional y el emprendedor. La producción y el comercio pasan a ser el objeto de las compañías mercantiles cuya forma más habitual es la sociedad por acciones. En ellas, la propiedad, el trabajo y la gestión están separados. La propiedad corresponde a los accionistas; la gestión a directivos especializados, agentes de los accionistas; el trabajo a personas libres, contratadas a cambio de un sueldo. Ninguno de los tres grupos tiene la menor obligación de amar el objeto del negocio, ni está ligado por nacimiento al mismo. Los trabajadores se relacionan contractualmente con la compañía, y el desarrollo industrial procura hacerlos cada vez menos especializados y sustituibles. Los accionistas simplemente quieren obtener el mayor rendimiento, y cuanto más grande es la compañía, más formal y abstracto es el nexo que la une a sus accionistas, y más difusa la idea de un “propietario del negocio”. Los gestores han de satisfacer la expectativa de rendimientos de los accionistas, so pena de ser destituidos; y su interés por seguir en el cargo se deriva de que suelen obtener altas remuneraciones, prestigio y prebendas. Esta estructura de la sociedad por acciones –un tanto caricaturesca y, desde luego, ya superada– dio lugar a la tajante distinción entre los profesionales y los agentes económicos.

Recordemos brevemente los aspectos en que se cifra tradicionalmente esa distinción. Los profesionales reciben una educación especializada para prestar un servicio (normalmente institucionalizado, como la medicina, la judicatura, la fe pública, etc.) a la sociedad; su función suele estar revestida de especial dignidad o prestigio; están ligados por el deber profesional; su profesión suele ser su medio de vida y se dedican a ella de forma estable; se agrupan en colegios profesionales que tienen un control monopolístico sobre el acceso a la profesión, reglas de ejercicio, códigos de conducta, etc.; el acceso a la profesión exige un largo proceso de capacitación, el cual se acredita mediante una licencia o título facultativo.

Las organizaciones, o los empresarios individuales, o incluso los gestores profesionales de las empresas, no reúnen ninguna de esas características típicas de las profesiones. Las empresas no prestan necesariamente un servicio público, ni su tarea está revestida de dignidad especial. Los directivos no están principalmente interesados en servir a la sociedad, sino a su organización: a sus accionistas, a sus trabajadores, a sus clientes. Las empresas no tienen dedicación especializada ni exclusiva. Nada les impide dedicarse a actividades diversas. Tampoco se exige una cualificación especial, ni una autorización pública (salvo la capacidad jurídica general) como nos recuerdan los casos famosos de exitosos jóvenes emprendedores. Los empresarios y comerciantes se suelen asociar, pero tales asociaciones no son colegios en sentido estricto: no ejercen control sobre el acceso al negocio, no son exclusivos, ni tienen las potestades (reguladoras y sancionadoras, por ejemplo) que sí poseen los colegios profesionales. Por último, mientras se supone que la profesión se ejerce por vocación, el motivo del empresario es la obtención de beneficio. No tiene sentido mantenerse en el mercado si una empresa acumula pérdidas. Mientras que, en principio, el profesional se consagra a su ejercicio de por vida (lo que demuestra desde su etapa de formación, cuando dedica largos años al estudio y entrenamiento), se supone que el empresario se mantiene en el negocio sólo mientras hay una expectativa de beneficios.

A esta distinción hay que hacer varias observaciones. La primera es que, si bien hemos relacionado el paradigma del empresario con el nacimiento de la compañía capitalista por acciones, es evidente que ese paradigma se ha extendido a individuos y a organizaciones diversas. Nuestro sistema económico determina una serie de actividades –más o menos amplia según los países y los avatares políticos– que quedan liberadas al juego del mercado. Todo aquél que se dedique a esas actividades, se supone ligado sólo por obligaciones legales generales y se espera que se comporte como un “agente económico”. En este sentido, se puede considerar empresario –es decir, no-profesional– no sólo a las personas que forman las sociedades por acciones o se relacionan contractualmente con ellas, sino también a las personas individuales, a quienes dirigen empresas familiares, a los gestores de toda clase de organizaciones, etc. E incluso los trabajadores y los consumidores, en un contexto de mercado, responden al tipo del agente económico por lo que respecta a su actitud hacia el trabajo que realizan, la relación con las empresas o personas que les proporcionan bienes y servicios, etc.

Una segunda observación, de particular importancia para nuestro tema, es la confusión que el siglo XX ha introducido en esa distinción clásica entre profesionales y empresarios. La gestión de empresas, y buena parte de la vida mercantil se ha “profesionalizado”. Los mercados más importantes –como los mercados secundarios de valores, los mercados de materias primas básicas, los de metales preciosos– y las transacciones más relevantes –relacionadas con grandes empréstitos, compra-ventas de empresas, gestión o consultoría de negocios, relaciones comerciales internacionales, etc.– están reservadas con exclusividad a especialistas que, al igual que los profesionales, atraviesan largos periodos de formación, reciben licencias especiales, y se

consagran a un ejercicio rodeado de gran prestigio público que comienza a considerarse una función social primordial, con sus responsabilidades específicas. Por otro lado, los servicios profesionales tienden a organizarse en forma de empresas, enfocadas al beneficio. Así los grandes bufetes de abogados o los grandes hospitales privados, se conciben como empresas, donde la línea que separa el servicio profesional y el afán de lucro se difumina. Esto provoca, a su vez, que muchos jóvenes se dediquen a una actividad profesional, no por vocación, sino como un medio de “rentabilizar su capital humano”, es decir, aprovechar al máximo sus capacidades y recursos personales. Lo cual representa una mercantilización de las actividades profesionales.

Quizá este doble transvase –la profesionalización de la actividad empresarial y la mercantilización de las profesiones– ayuda a explicar el surgimiento de una ética empresarial como ética aplicada específica¹. Pero también nos enfrenta, sin duda, a las contradicciones de la misma. La ética empresarial se presenta como una ética aplicada que no es una mera deontología profesional, pues su campo de aplicación no se reduce a una profesión concreta. Pero si evita esa reducción, su estatuto resulta ambiguo. Se puede concebir como una ética general aplicada a las decisiones de gestión; como una ética política referida a ciudadanos corporativos; como una extensión de las normas internas de las organizaciones con una orientación al largo plazo y a la responsabilidad social; como una reacción defensiva de las organizaciones ante las presiones sociales; como un intento de moralizar el corrupto mundo de los negocios; etc.. No hay que olvidar que la ética empresarial es joven como disciplina académica, y todavía carece de canon o cánones aceptados.

Por lo que nos interesa ahora, las diversas orientaciones de una ética empresarial significan sólo modelos docentes o teóricos. Lo destacable es que el lenguaje de la ética y la responsabilidad social se ha introducido en el lenguaje de la gestión, y se integra en las organizaciones de diversos modos. Un núcleo normativo más o menos específico y constante se va conformando, como en su día lo hicieron las deontologías de más rancio abolengo. Es ese núcleo el que debemos analizar para obtener una imagen de la ética empresarial como ética aplicada específica.

2. Ética empresarial como ética aplicada.

Antes que nada, precisemos qué queremos decir al escribir “ética aplicada”. Cuando se habla de normas ya se supone que son aplicadas. No hay un Derecho y un “derecho aplicado”. Las normas no aplicables se denominan normas sólo impropriamente, como cuando hablamos del “Derecho Romano” o de la “ley de gravitación de Newton”. No es que estas sean normas teóricas, que no se aplican a la realidad. Simplemente no son normas en sentido estricto. Nadie se rige hoy en día por el Derecho romano (luego no es norma para nadie, luego no es norma válida en absoluto); y sabemos que en la naturaleza no es la ley de la gravedad la que rige, sino –creemos– la relatividad general (luego la “ley” de Newton, no era tal, sino sólo una aproximación; o era una “ley falsa”). ¿Por qué entonces hablamos de “ética” a secas y de “ética aplicada”? ¿No deberíamos suprimir ese participio redundante?

Se pueden dar muchas explicaciones. Las más simples serían puramente terminológicas: empleamos las palabras para distinguir conceptos, y en las ciencias morales hay muchos objetos, y por tanto conceptos, distintos. Una cosa es la moralidad, otra la ética, y otra las diversas éticas aplicadas, entre las cuales están las deontologías

¹ En particular cuando se habla de una “ética de la dirección”. Cfr. DOMINGO (1994).

profesionales y la ética empresarial. Otra explicación es que las normas éticas, por ser de aplicación universal, se “especializan” por así decir, en ámbitos muy diferentes: el nombre “ética aplicada”, quizá algo impropio, es el que tradicionalmente se asigna a esas especializaciones. Así como hay un derecho penal, un derecho mercantil y un derecho procesal, pero el Derecho es sólo uno, hay bioética, ética ecológica o ética política, aunque la Ética sea sólo una.

Siendo ciertas estas explicaciones, merece la pena ofrecer, a título de hipótesis, otra algo más sustantiva. La que vamos a proponer nos ilumina, además, sobre lo que nos interesa en este momento: las peculiaridades, si existen, de una ética empresarial.

Hay básicamente dos modos de concebir los conjuntos de normas y valores que configuran las llamadas “éticas aplicadas”. Podemos denominarlos “modelo deductivo de la ética” y “modelo inductivo de la ética”.

Según el modelo deductivo, existen principios morales universales obligatorios, o bien valores morales objetivos, o al menos intersubjetivos, o al menos muy ampliamente aceptados. Un principio de justicia, o el valor moral “justicia” pueden cumplir este papel. Tales principios o valores universales se consideran auto-evidentes, o racionalmente justificables. En cualquier caso su validez normativa es el fundamento de toda obligación moral y de toda ética concreta. Según este modelo, el papel de una ética aplicada es *deducir* las obligaciones específicas de cierto grupo de personas (los médicos, los abogados, los periodistas, los empresarios, etc.) a partir de los deberes morales universales. Hay que decir que este modelo es muy querido por los profesores universitarios, y subyace a gran parte de los cursos de ética (aplicada) que imparten.

3. Sobre un modelo inductivo para la ética aplicada.

El que hemos llamado modelo inductivo está menos desarrollado, precisamente porque los especialistas en ética son menos proclives al mismo. Esto nos obliga a una construcción más tentativa y un poco sobre la marcha; pero vayamos adelante. Según esta concepción, lo que existe en el mundo son personas que actúan. Si hubiese seres que actúan (por ejemplo animales o plantas), pero no personas, entonces no habría ni ética ni derecho en el universo. El hecho de que no hubiera personas no impediría que hubiese orden en el mundo (es decir, leyes naturales), pero las normas morales en general (normas sociales, jurídicas, éticas, etc.), o “leyes de la libertad” no son concebibles, ni tienen sentido, al margen de la acción intencional de seres auto-conscientes y reflexivos, capaces de representarse estados de cosas futuros. Aún más, es harto dudoso que las leyes de la libertad tuvieran sentido al margen de la vida en sociedad y al margen de la capacidad de representarse sensaciones ajenas y anticipar las propias, todo lo cual está íntimamente conectada con la capacidad de comunicación.

Cuando las personas actúan, su acción responde a normas que no son simples leyes naturales, aunque tienen que ver con las mismas. Su acción responde a intenciones, que a su vez surgen de la posibilidad de adquirir un conocimiento probable de los acontecimientos futuros, y combinarlo con los deseos (tanto inmediatos como anticipados). Hasta aquí la acción de la gente no se diferencia mucho de la acción de la mayoría de animales con cerebro. No se diferencia esencialmente de la acción de la rata que pulsa una palanca porque ha aprendido que así obtiene comida, o la de un delfín que salta a la orden de su cuidador porque ya conoce el significado de ciertas señales. Estas acciones responden a una norma sencilla: “si deseas algo y sabes que cierta acción

tolerable (no demasiado peligrosa ni dañina) puede proporcionártelo en un futuro más o menos cercano, realiza esa acción”.

Esta norma tiene sin duda una base instintiva, pero en absoluto condiciona a los animales como lo hace el impulso de parpadear o el de retirarse del fuego; no genera acciones automáticas. Los animales, una vez que aprenden, pueden realizar o no la acción; y pueden, sobre todo, elegir el momento de realizarla, en función de su deseo. Aunque la disposición a seguir esta norma elemental sea instintiva, la propia norma es un avance evolutivo hacia la libertad.

Además de tener intenciones, las personas tienen a veces propósitos y fines. Las intenciones y las acciones suelen estar justificadas en función de propósitos y fines encadenados y organizados jerárquicamente. Este rasgo de nuestra acción sí la diferencia de la acciones de otros animales, e implica normas que ya no son tan elementales como la enunciada en el párrafo anterior. La posibilidad de actuar con un propósito nos convierte en seres reflexivos y calculadores. Reflexionamos sobre nuestros fines más generales, y calculamos las mejores estrategias para alcanzarlos. Cuando decidimos actuar, somos capaces de hacerlo *contra nuestros deseos* para lograr nuestros propósitos. En este sentido, la acción humana es, hasta donde sabemos, más sofisticada que la de cualquier otro animal. Las normas de la acción dirigida a fines se denominan reglas de la racionalidad, o de la decisión. No las podemos enunciar como la norma de la acción intencional simple, porque sería demasiado prolijo. Pueden verse en cualquier manual que trate la teoría de la decisión racional². Lo que hemos de resaltar es que las normas de la decisión racional, si bien no pueden llamarse morales, sí son ya claramente normas para agentes libres. Son normas que se imponen a los agentes en cuanto seres racionales, pero de un modo tan libre que los agentes pueden desobedecerlas por completo, y lo hacen con frecuencia. Si la norma de la acción intencional era un avance hacia la libertad, la libertad se cumple en el ámbito de la acción dirigida a fines. No sólo pueden los agentes elegir sus fines (hasta elegir su propio mal a sabiendas), sino que pueden actuar contra sus propios fines conscientes (anteponiendo, por ejemplo, la satisfacción de un deseo a la consecución de un fin).

Las normas de la acción dirigida a fines pueden ser muy potentes, y tener un contenido que algunos llamarían moral. Por ejemplo, si me propongo vivir muchos años disfrutando de la amistad, no debo ofender a mis amigos y vecinos. Si me propongo ganarme la vida fabricando útiles de cocina, debo aprender a hacerlo bien (y así fabricar útiles resistentes, ergonómicos, bellos, duraderos, etc.), debo comunicar este propósito a otros (para que no se dedique todo el mundo a lo mismo, en cuyo caso ninguno nos podríamos ganar bien la vida), etc. Tener fines y propósitos llena la vida de los agentes de normas que deben seguir, de limitaciones, de imperativos prudenciales. Por eso la llena también de oportunidades para equivocarse y para violar las normas: para lamentarse por “haber actuado mal”, por “haber hecho lo que no debía”, etc. De hecho, las normas de la acción dirigida a fines se nos hacen evidentes cuando las violamos, pues entonces lo que ocurre es que no alcanzamos nuestro propósito, o no lo hacemos plenamente. En este caso la expresión “llevar en el pecado la penitencia” es bastante adecuada y cierta.

La capacidad de acción intencional y dirigida a fines, junto a la capacidad de comunicación, abre nuevas posibilidades. Entre seres racionales con fines conscientes, es posible la coordinación y la cooperación para el cumplimiento de fines colectivos o el logro de bienes que no están al alcance de un solo agente, y que se denominan “comunes”. Tal acción conjunta y coordinada da lugar a lo que llamamos *prácticas*. Las

² Por ejemplo, en GUTIÉRREZ (2000).

prácticas se componen de acciones realizadas por personas individuales, pero no se reducen a la suma de las mismas. De igual manera que una sinfonía no se reduce a la suma de los sonidos de los distintos instrumentos, o una jugada de gol en un partido de fútbol no se reducirse a los distintos movimientos técnicos de cada jugador. Los gestos del percusionista o del director carecen de sentido por sí solos; pero lo adquieren cuando toda la orquesta ejecuta una pieza. Los movimientos de cada jugador de fútbol parecerían ejercicios espasmódicos si no fueran parte de un juego de equipo y estuvieran enmarcados en el esfuerzo deportivo por ganar al contrincante marcando goles. La música sinfónica y el fútbol son prácticas. Son prácticas sociales muy complejas y totalmente superfluas. Pero hay otras más elementales y que en su día fueron, o todavía hoy son, imprescindibles para la vida humana: la caza, la educación, la política, la medicina, la arquitectura, la agricultura y el comercio son algunas de esas prácticas.

El objetivo de las prácticas es llegar a producir un bien. Ese bien forma parte de los fines de la mayoría; algo a lo que casi nadie renunciaría reflexivamente. En algunos casos, adquiere la consideración de bien sólo si todos lo poseen³. Ejemplos de estos bienes son la salud, la educación, la paz social, el acceso suficiente a alimentos y cobijo.

Al igual que la acción dirigida a fines tiene sus normas, la acción enmarcada en prácticas también tiene sus normas. Las acciones que se desarrollan en el marco de una práctica han de ser compatibles con el bien que la práctica persigue. En caso contrario, negarían el sentido de la práctica e incluso podrían ponerla en peligro, privando a todos del bien de que se trate. Por ejemplo, el comercio es una práctica encaminada a producir, como bien, el intercambio mutuamente beneficioso (y la mejor satisfacción de las necesidades de los que comercian). Si un comerciante engaña a sus clientes sobre la calidad de los productos, tal vez tenga un éxito estratégico en esa ocasión –logra burlar a los compradores y enriquecerse a su costa–, pero su actitud es incompatible con la práctica del comercio. Su acción no puede considerarse en modo alguno una “transacción comercial exitosa”. No fue una transacción comercial en absoluto; no es el tipo de acción que forma la práctica del comercio. La razón es que los clientes defraudados no confiarán ya en él, no esperarán intercambios beneficiosos con él. Su actividad no ha contribuido, por tanto, al bien que la práctica del comercio perseguía. La acción no respondió al propósito de la práctica, y eso nos revela que, dentro de esa práctica, las acciones *deben* tener ciertas características (obsérvese que esto es un enunciado normativo, pero hipotético). En este caso, “los intercambios han de ser de buena fe y sin engaño *para ser considerados comerciales*”. Esta norma no se aplica, en principio, *fuera* de la práctica del comercio. No necesita estar basada en una norma moral superior, o ajena a la práctica. Sin embargo, dentro de la práctica es necesaria; es, de hecho, *constitutiva* de la misma. La práctica se compone de acciones así, y no de otro tipo.

Las prácticas, por tanto, imponen normas a las acciones. No por capricho, sino porque la definición de las prácticas en relación con su bien propio, o interno, incluye ciertas acciones y no otras⁴. Las acciones enmarcadas en prácticas pueden violar esas

³ Por ejemplo, la “salud pública” es un bien que consiste en la salubridad de todo el medio social. La salubridad de unos pocos vecinos no supone “un poco de salud pública”, significa más bien que la salud pública es muy mala, que no se ha alcanzado en absoluto. El objeto “salud pública” es un bien que implica que todos están habitualmente a salvo de determinadas epidemias y enfermedades. Lo mismo puede decirse de la seguridad, la paz, la libertad, etc.

⁴ Quizá conviene añadir un nuevo ejemplo: pensemos en la práctica del fútbol. La acción que consiste en meter gol con la mano no es, en sí misma ni mejor ni peor que hacerlo con el pie, pero está prohibida en el fútbol. Lo que se persigue al jugar al fútbol es un tipo de diversión que proviene, en parte, de que para meter goles impulsando la pelota sin ayudarse de las manos hay que tener más habilidad. El hecho de

normas. *Pero a diferencia de lo que ocurriría en las acciones dirigidas a fines, en este caso las violaciones no llevan en el pecado ninguna penitencia*: los incumplidores pueden incluso beneficiarse, como el comerciante que defrauda. Pues bien, esta peculiar característica de la normatividad de las prácticas es de crucial importancia para la ética, según el modelo inductivo de la ética aplicada que estamos intentando construir.

El hecho de que sea posible realizar acciones prohibidas (en el marco de una práctica) e interpretarlas como acciones exitosas desde otro punto de vista (desde la perspectiva del interés o los deseos personales, por ejemplo), no convierte a esas acciones en correctas. De esas acciones inadecuadas se puede decir que “están prohibidas” en la práctica en cuestión: las prácticas no pueden incluirlas como parte suya simplemente porque nunca habrían llegado a constituirse con acciones de ese tipo. En términos evolutivos se puede decir que sólo cuando las prácticas *consisten* en una proporción crítica de cierto tipo de acciones, son estables, porque producen un bien social. Ese tipo de acciones a su vez sólo está garantizado cuando la gente, conocedora del valor de las prácticas, vigila para que quienes se integran en ellas sólo realicen el tipo de acciones apropiadas, y nunca las prohibidas. Así, los médicos son educados para no aprovechar su condición en beneficio propio, los abogados para ser sinceros y no aceptar clientes con intereses opuestos, los comerciantes para cumplir los contratos de buena fe.

La vida social comprende un conjunto numerosísimo de prácticas, cada una de las cuales prohíbe una serie de acciones y establece reglas para todas ellas. Todos nacemos y vivimos inmersos en estas prácticas. Algunas son opcionales (como el fútbol o la música), pero muchas otras no lo son (como el lenguaje, la educación, la política). Debido a la importancia de nuestras prácticas para alcanzar bienes comunes e individuales, la educación de los jóvenes miembros de la sociedad se enfoca a la participación en las mismas. Esa educación consiste esencialmente en el aprendizaje de los límites a la acción que cada práctica establece. Por ejemplo, en el fútbol, el balón no se puede impulsar con la mano; en clase, hay que obedecer al maestro; en el coche, hay que respetar el código e la circulación; jugando no hay que pegar a los otros niños, etc. Resulta, por tanto, que cada práctica consiste en lo que podemos llamar un conjunto de “reglas de juego” específicas.

Cumplir con las reglas de cada práctica, que es lo que se espera de los participantes, tiene el inconveniente de que no garantiza que los agentes logren sus fines. Por ejemplo, cumplir con los límites de velocidad puede impedirnos acortar la duración de los trayectos. Esto significa que cuando los agentes examinan por qué han de cumplir esas normas se encuentran con que la respuesta no puede ser individual ni tener una estructura consecuencialista. Desde el punto de vista individual, cumplir con las reglas que forman una práctica es a veces totalmente perjudicial, en el corto y en el largo plazo; no satisface ni los deseos ni los fines del agente; no tiene ninguna consecuencia benéfica visible.

“jugar al fútbol” ya supone que no vamos a meter goles con la mano, que nos vamos a limitar a jugar cumpliendo el reglamento. La práctica limita nuestras acciones posibles (y a veces es difícil evitar la tentación de sacar provecho marcando goles con la mano), pero en general esas limitaciones se aceptan porque eso es justamente lo que hace del deporte una actividad divertida y placentera. Si un jugador viola reiteradamente las normas, será excluido de la práctica. Si todos lo hacen, la práctica finaliza o se transforma, como cuando cierto modo de jugar al fútbol se transforma en *rugby*.

Por supuesto, este lenguaje, y la idea de bienes internos a las prácticas y de normas que tienen sentido sólo en el marco de prácticas, está inspirado libremente en la obra de McINTYRE (1987), cap. 14, pp. 240 y ss.. Para un análisis pormenorizado del concepto de tradición en McIntyre, ver De la TORRE DÍAZ (2001).

Lo que sucede aquí es que la justificación de las acciones sólo tiene sentido en el marco de las prácticas, mientras que los agentes pretenden equivocadamente justificarlas en función de fines ajenos a las prácticas, y a veces creen que ese es el único tipo de justificación racional que las acciones pueden tener. Esto da lugar, entre las personas comprometidas con las prácticas, a un tipo de sentimiento muy característico de nuestra especie: la certeza de que una acción es correcta aunque no se sabe muy bien por qué, ya que no se ve qué consecuencias buenas puede tener. Eso ocurre porque la acción es, en efecto, correcta en el marco de una práctica, pero el bien interno a esa práctica puede no tener ninguna relación causal con la acción de que se trate⁵.

Surge así, en el seno de las prácticas, la idea de obligación independiente de las consecuencias, o deber incondicionado⁶. Este es el núcleo formal de la obligación moral. Pero ese núcleo no es más que una generalización a partir de acciones concretas que definen prácticas concretas; es, por así decir, un concepto inductivo.

También inductivamente van apareciendo contenidos más generales para ese tipo de obligaciones independientes de las consecuencias de la acción. Por ejemplo, la exclusión del engaño aparece como norma en muchas prácticas: en el comercio, en las relaciones familiares, en la política, en la educación, en la amistad, etc. Entonces cabe inducir que el engaño es generalmente perjudicial a las prácticas humanas. Las acciones que imposibilitan cualquier práctica, como el homicidio caprichoso de otro participante, tienden a formar un conjunto de acciones “simplemente prohibidas”, lo que quiere decir que no están justificadas en práctica humana alguna conocida. Esas acciones “simplemente prohibidas” forman el núcleo material de la ética.

El núcleo formal y material de la ética contiene principios y valores que llamamos universales. En realidad son conceptos inductivos. Proceden, por inducción, de los contenidos normativos concretos de las prácticas. Las éticas aplicadas son lógicamente anteriores a esos principios, pues ellas se hallan más cerca de las prácticas: son la expresión de las condiciones normativas de participación en prácticas concretas.

⁵ Imaginemos una ilustración un tanto fantástica (y monstruosa): un psicoanalista está enamorado de una paciente, a la que sólo ve en su consulta, y ella de él, y ambos lo saben (de paso, ambos son solteros). El psicoanalista sabe, además, que ella se curaría (de la neurosis que padece) si él la abrazara y le declarara su amor ahora mismo. Sin embargo *no debe* hacer eso. Sería bueno para todos, y ella se curaría, que es lo que persigue la práctica terapéutica en que ambos participan. Pero sería contrario a la deontología profesional. Al abstenerse de hacer lo que desea y *sabe* que sería bueno para la paciente, el psicoanalista sólo puede actuar por respeto a su deber profesional, como si ese deber fuese un dogma inquebrantable.

⁶ Esto es sólo una idea pues, como dijimos antes, las obligaciones dentro de las prácticas son hipotéticas: son válidas sólo *si* queremos participar en la práctica, o *en tanto* participamos de hecho en la misma.

Referencias

- ACCIÓN SOCIAL EMPRESARIAL (ASE): *Códigos de conducta empresarial*, Madrid, Acción Social Empresarial, 1993
- ADAMS, J.S., TASHCHIAN, A. y STONE, T.H.: "Codes of Ethics as Signals for Ethical Behavior", *Journal of Business Ethics*, vol. 29 (3), pp. 199-211, 2001.
- AGUILAR, F.J.: *Managing Corporate Ethics*, Oxford U.P., 1994.
- ARGANDOÑA, A.: *La ética de la empresa*, Madrid, Instituto de Estudios Económicos, 1994.
- ARGANDOÑA, A. et al.: *Ética y empresa: una visión multidisciplinar*, Madrid, Argantaria-Visor, 1997.
- BADARACCO, J.L.: *Defining Moments. When Managers Must Choose between Right and Right*, Cambridge (Mass.), Harvard Business School Press, 1997.
- BECKER, G.: *The Economic Approach to human Behavior*, Chicago, The University of Chicago Press, 1976..
- BECKER, G.: "Nobel Lecture: The Economic Way of Looking at Behavior", en *Journal of Political Economy*, 101, n. 3, pp. 385-409, 1993.
- BUCHANAN, J.M.: *Ethics and Economic Progress*, Norman, University of Oklahoma Press, 1994.
- BUCHANAN, J.M. Y VANBERG, V.J.: "The Market as a Creative Process", *Economics and Philosophy*, vol. 7 (1991), pags. 167-186.
- CASSON, M.: *The Economics of Business Culture. Game Theory, Transaction Costs and Economic Performance*, Oxford, Clarendon Press, 1991.
- CEPES (Centro de Estudios Persona, Empresa y Sociedad): *Observatorio de los fondos de inversión éticos, ecológicos y solidarios en España*, Barcelona, ESADE, junio 2001.
- COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES: *El gobierno de las sociedades cotizadas*, Madrid, 1998.
- CORTINA, A.: "Ética del consumo", *Claves de razón práctica*, 97 (nov. 1999), pp. 36-42, 1999.
- DAWKINS, R.: *El gen egoísta*, Barcelona, Salvat, 1997.
- DAWKINS, R., *el río del Edén*, Madrid, Debate, 2000.
- De la TORRE DÍAZ, F.J.: *El modelo de diálogo intercultural de A. McIntyre*, Madrid, Dykinson, 2001.
- DOMINGO, A.: "Ética de la dirección", en Cortina, A., *Ética de la empresa*, Madrid, Trotta, 1994, pp. 95-122.
- FARINA, F., HAHN, F. y VANUCCI, S. (eds.): *Ethics, Rationality and Economic Behaviour*, Oxford, Clarendon, 1996.
- FRANCÉS, P.: "Derecho y las reglas del mercado", *DOXA*, 22, pp. 413-431, 1999.
- FRANCÉS, P.: "Ética del consumidor", *RS Cuadernos de realidades sociales*, num. 57-58, enero 2001, pags. 149-166.
- FRANK, R.H., Gilovich, T. y Regan, D.T.: "Does Studying Economics Inhibit Cooperation?", *Journal of Economic Perspectives*, 7(2), 1993, pags. 159-171.
- FRANK, R.H., GILOVICH, T. y REGAN, D.T.: "Do Economists Make Bad Citizens?", *Journal of Economic Perspectives*, 10(1), 1996, pags. 187-192.

- FREEMAN, R.E. (ed.): *Business Ethics. The State of the Art*, Oxford, Oxford University Press, 1991.
- FRIEDMAN, M.: "The Methodology of Positive Economics", en Hausman (1994): pag. 180-213. (Originalmente en Friedman, M.: *Essays in Positive Economics*, Chicago, University of Chicago Press, 1953.)
- GUTIÉRREZ, G.: *Ética y decisión racional*, Madrid, Síntesis, 2000.
- HAUSMAN, D.M. (ed.): *The Philosophy of Economics*. Cambridge University Press, 1994.
- HAUSMAN, D.M. y McPherson, M.S.: *Economic Analysis and Moral Philosophy*, Cambridge University Press, 1996.
- HAYEK, F.: *Derecho, legislación y libertad, vol I, Normas y orden*, Madrid, Unión Editorial, 1978.
- HAYEK, F.: *Nuevos estudios en filosofía, política, economía e historia de las ideas*, Buenos Aires, Eudeba, 1981.
- HICKS, J.R.: "Education in Economics", *Manchester Statistical Society* (1941) , 1-20.
- HICKS, J.R.: *Wealth and Welfare*, Oxford, Blackwell, 1981.
- LOZANO, J.M.: *Ética y empresa*, Madrid, Trotta, 1999.
- LUNATI, M.T.: *Ethical Issues in Economics: From Altruism to Cooperation to Equity*, Londres, McMillan, 1997.
- McINTYRE, A.: *Tras la virtud*, Barcelona, Crítica, 1987.
- Paul, E.F., Miller, F.D. Jr. y Paul, J. (eds.): *Ethics and Economics*, Oxford, Blackwell, 1985.
- POUNDSTONE, W.: *el dilema del prisionero. John von Neumann, la teoría de juegos y la bomba*, Madrid, Alianza, 1995.
- SEN, A.: "The Moral Standing of the Market", en Paul, Miller y Paul (1985) pp. 1-19.
- SEN, A.: *Sobre ética y economía*, Madrid, Alianza, 1989.
- SEN, A.: *Bienestar, justicia y mercado* (intr.. de Damián Salcedo), Barcelona, Paidós-ICE, 1997.
- SHAPLEY, L.S. y SHUBIK, M.: "On Market Games", *Journal of Economic Theory*, 1 (1969), pags. 9-25.
- SMITH, A.: *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, ed. De E. Cannan, Nueva York, Modern Library, 1937 [1776].