

Revista
CULTURA ECONÓMICA

MAYO 2008 • AÑO XXVI • N° 71

Contenido

Editorial

Personalismo y economía

Personalism and Economics

6

El proyecto de una economía personalista

Luk Bouckaert

8

Luk Bouckaert, profesor de la Universidad Católica de Lovaina, presenta en este artículo las características de lo que él denomina una economía personalista. Si bien existe una serie de autores que han adherido al personalismo, también se dan intentos de numerosos economistas quienes, aún no adoptando explícitamente esta denominación, podrían ser adscriptos a esta corriente. La misma parte, fundamentalmente, de una visión del hombre como persona sobre la base de cuatro supuestos fundamentales: el reconocimiento de necesidades básicas, el compromiso ético, la confianza mutua como base del mercado y la democracia económica como piedra de toque para la ética en los negocios.

Palabras clave: preferencias subjetivas – necesidades básicas – compromiso ético – confianza mutua – democracia económica

Luk Bouckaert, a Professor at the Catholic University of Louvain, presents in this article the characteristics of what he calls a personalist economy. While there are a number of authors who have supported personalism, there are also attempts of many economists who not explicitly adopting this name, could be related to this school of thought. This philosophical tradition is essentially based on a vision of the human being as a person, depending on four key assumptions: the recognition of basic needs, the ethical commitment, mutual trust as the basis for the market economy and economic democracy as the touchstone of business ethics.

Key words: subjective preferences – basic needs – ethical commitment – trust – economic democracy

El problema de la inconmensurabilidad en el enfoque capacidades de Sen

Ricardo F. Crespo

20

La ciencia económica es una ciencia práctica, ordenada hacia ciertos fines. En este artículo, el profesor Ricardo Crespo, siguiendo a Amartya Sen, considera el tipo de racionalidad que la Economía utiliza en la adecuación de los medios a los fines y en la definición de los fines mismos. En este aspecto de la disciplina, la racionalidad técnica o instrumental se opone a la racionalidad práctica. La problemática subyacente sería, entonces, la inconmensurabilidad de los fines, es decir, la ausencia de una medida que provea un criterio adecuado en la elección.

Palabras clave: inconmensurabilidad – racionalidad técnica – racionalidad práctica – comparación

Economics is a practical science, oriented towards certain ends. In this article, Professor Ricardo Crespo, following Amartya Sen, considers and analyses the rationality that this science uses in the adequacy of means to ends and in the definition of the ends themselves. In this aspect of the discipline, technical or instrumental rationality is opposed to practical rationality. The underlying problem would be then, the incommensurability of the ends, namely, the absence of a measurement instrument that provides an appropriate criterion in the election.

Key words: incommensurability – technical rationality – practical rationality – comparison

La paradoja de la buena reputación

Peter Verhezen

29

Este artículo se propone reinterpretar “La Paradoja de la Ética de la Administración” como la formula el filósofo-economista de Lovaina Luk Bouckaert (2006), quien analiza cómo hacer que la ética de negocios sea operativa y cómo hacer que los negocios sean genuinamente éticos. La pregunta es, hasta qué punto el comportamiento ético que constituye una buena reputación puede ser “utilizado” por los gerentes corporativos para aumentar el valor de la corporación. En consonancia con la paradoja de Bouckaert, Peter Verhezen sostiene que instrumentalizar la reputación posiblemente atente contra sus objetivos de alcanzar beneficios útiles.

Palabras clave: reputación – integridad – maximización de ganancia – egoísmo ilustrado

This article is an attempt to reinterpret “The Ethics of the Management Paradox” as it is formulated by the Leuven philosopher-economist Luk Bouckaert (2006) who analyses how to make business ethics operational and how to make business genuinely ethical. The question becomes to what extent ethical behavior constituting a good reputation can be “used” by corporate managers to enhance corporate value. In line with Bouckaert’s paradox, Peter Verhezen argues that instrumentalizing reputation would possibly undermine its objectives to achieve useful benefits.

Key words: reputation – integrity – maximization of profit – enlightened self-interest

El poder de la convicción
Pablo Grigoriu

42

En este artículo, Pablo Grigoriu, candidato a doctor en Economía de nuestra Universidad, realiza una crítica de algunos puntos esenciales del modelo neoclásico en economía. Oponiendo el “*homo economicus*” de la racionalidad neoclásica al “ser humano” del personalismo, el autor considera el lugar de los valores morales y la dimensión objetiva del hombre en los esquemas econométricos tradicionales. Luego de una ruptura epistemológica entre la Economía y la cultura en el pensamiento económico, los economistas han hecho hincapié únicamente en la dimensión subjetiva del hombre que sólo se orienta hacia la utilidad. Sin embargo, hay factores como la convicción moral que tienen un papel ponderable en las decisiones económicas, y que no son adaptables a una racionalidad instrumental convencional.

Palabras clave: limitaciones formales – limitaciones informales – mecanismo de incentivos – moral

In this article, Pablo Grigoriu, PhD candidate in Economics at our University, criticizes some key points of the neoclassical model in economics. Opposing the “*homo economicus*” of the neoclassical rationality to the “human being” of personalism, the author considers the place of moral values and the objective dimension of man in the traditional econometric schemes. After an epistemological rupture between Economics and culture in economic thought, economists have focused solely on the subjective dimension of the person, considering only the utility. However, there are factors such as the moral conviction that have an important role in economic decisions and are not adaptable to a conventional instrumental rationality.

Key words: formal limitations – informal limitations – incentive mechanism – morality

Desafíos humanos de la sociedad global: un diálogo con Santiago Kovadloff
Carlos Hoevel – Violeta Micheloni

49

Ofrecemos a nuestros lectores la entrevista realizada por Carlos Hoevel, director de la revista, al reconocido intelectual argentino Santiago Kovadloff. El diálogo, que tuvo lugar a mediados del año pasado, se centró en los problemas que enmarcan la situación global actual. El agotamiento de la naturaleza, la transformación del ciudadano en consumidor, el problema del dominio de lo imponderable, la crisis en la relación con el otro y con la alteridad en general, son, entre otros, las dificultades y los desafíos que este pensador ve en el futuro inmediato de la humanidad.

Palabras clave: transformación de la subjetividad – naturaleza extenuada – dominio – democracia – responsabilidad

We offer our readers the interview conducted by Carlos Hoewel, director of the journal, to the acknowledged Argentine intellectual Santiago Kovadloff. The dialogue took place last year and is focused on the issues that frame the current global situation. The exhaustion of nature, the transformation of citizens into costumers, the problem of the domain of the unknown, the crisis in the relationship with the other, are, among others, the difficulties and challenges that Kovadloff sees in the immediate future of humanity.

Key words: transformation of subjectivity – exhausted nature – domain – democracy – responsibility

Pensar la actualidad: una responsabilidad ética de la filosofía

Juan Carlos Scannone

54

Pensar la actualidad histórica implica, para el autor, un trabajo constante de interpretación y discernimiento. Enmarcada en la hermenéutica de Ricoeur, tal interpretación se encontrará cercana a la hermenéutica textual, al considerar que la realidad puede ser interpretada como un texto dotado de sentido. Tal método explicativo dará lugar al surgimiento de interpretaciones de varia índole, propiciando el diálogo interdisciplinar e intercultural.

Palabras clave: hermenéutica – discernimiento – ética – situación histórica – pensamiento filosófico

Thinking about the current historical situation implies, for the author, a continuous historical interpretation and discernment. Within Ricoeur's hermeneutics, such a reading could be related to textual hermeneutics assuming that reality can be interpreted as a text embedded of meaning. This explanatory method will lead to the production of various interpretations, encouraging an interdisciplinary and intercultural dialogue.

Key words: hermeneutics – discernment – ethics – historical situation – philosophical thought

Dietrich von Hildebrand, filósofo personalista cristiano

Abelardo Pithod

58

Abelardo Pithod, usual colaborador de nuestra publicación, nos acerca una semblanza de la biografía y obra del filósofo personalista Dietrich von Hildebrand (1889-1977), discípulo de los fenomenólogos Husserl, Reinach y Scheler. En 1914 se convirtió al catolicismo, siendo su ideal permanente de vida una búsqueda profunda de la transformación de la humanidad para Cristo. La naturaleza y el valor del amor humano y religioso son dos de sus principales temas que resultan de una enorme actualidad ante los problemas contemporáneos.

Palabras clave: filosofía fenomenológica – psicología – valores – autores cristianos

Abelardo Pithod, usual collaborator of our journal, presents a portrait of the work and biography of the personalist philosopher Dietrich von Hildebrand (1889-1977), disciple of the phenomenological philosophers Husserl, Reinach and Scheler. In 1914 he converted to Catholicism, being his permanent ideal of life a deep searching for mankind's transformation in Christ. The nature and value of human and religious love are two of his work's most meaningful themes.

Key words: phenomenological philosophy – psychology – values – Christian authors

40 años de Populorum Progressio: una lectura política
Julio M. Ojea Quintana

68

Como su título lo indica, el artículo del profesor Julio M. Ojea Quintana es un análisis de la dimensión política de la encíclica *Populorum Progressio*. Luego de algunas aclaraciones en relación al contexto histórico de la escritura del documento papal, el autor analiza la perspectiva desde la que son abordados los temas políticos incluidos en la Encíclica. De entre éstos, el artículo se refiere específicamente al bien común, al rol de la política y la autoridad en relación al principio de subsidiariedad, y a la violencia revolucionaria.

Palabras clave: Populorum Progressio – contexto – génesis – bien común – democracia

As its title indicates, the article by Professor Julio M. Ojea Quintana is an analysis of the political dimension of the encyclical *Populorum Progressio*. After some clarification regarding the historical context of the writing of the Papal document, the author examines the perspective from which the political issues included in the encyclical are considered. Among these, the article refers specifically to the common good, the role of politics and authority in relation to the principle of subsidiarity, and revolutionary violence.

Key words: Populorum Progressio – context – genesis – common good – democracy

Reseñas de libros
Books' Reviews

78

On Bullshit. Sobre la manipulación de la verdad y Sobre la verdad de Harry G. Frankfurt
Ricardo Crespo

78

La responsabilidad de la empresa. Business Ethics y Doctrina social de la Iglesia en diálogo de Gianni Manzone
Ana Martiarena

79

Personalismo y economía

En los últimos años la economía mundial viene experimentando un cambio radical en su configuración, no solamente por la incorporación masiva de nuevos países, como los del ex bloque comunista, India y China e incluso algunas naciones de África, a la economía de mercado, sino también por la rápida transformación cualitativa de los procesos de producción, consumo e intercambio. Durante la llamada etapa de la economía industrial, los procesos de producción eran generalmente el resultado de un tipo de organización y planificación en escala, a partir de esquemas más o menos rígidos preestablecidos de antemano y centrados en un producto relativamente durable y masivo que se colocaba principalmente en los mercados internos de cada país. En la economía global posindustrial gran parte de la producción se ha flexibilizado, debe adaptarse a mercados permanentemente cambiantes y se desarrolla en estrecho contacto con las necesidades y deseos de los consumidores –muchas veces exigentes y volubles– que exigen ser buscados con enorme esfuerzo en nichos de mercado ubicados en cualquier parte del mundo. Junto con el modo de trabajar, consumir e intercambiar, esta transformación ha provocado también una enorme transformación social, política y cultural. La nueva economía está cambiando –a menudo con un costo humano y social excesivamente alto pero también con algunos resultados positivos– el modo de vivir y relacionarse de las personas en el ámbito del trabajo, la familia, la escuela, la vida social, la política y la cultura.

Como en los inicios de la revolución industrial los pensadores de todas las escuelas se preguntan nuevamente cuál será la orientación y el saldo finales de estos cambios. Desde el liberalismo iluminista, se vuelve a creer que la actual globalización obedece a leyes inexorables pero benignas de una mano invisible o astucia de la razón que, más allá de lo que deseen o dispongan los individuos, dará un resultado necesariamente positivo. La única condición para el éxito final, según estos intérpretes, es no interrumpir los cambios económicos con intervenciones contraproducentes desde el ámbito de la política, la moral o la religión. Por otro lado, desde el campo de la antiglobalización se escuchan voces en favor de un nuevo keynesianismo o incluso socialismo, orientadas a reencauzar un

proceso que consideran fundamentalmente negativo, ya sea hacia el viejo sueño de la autarquía económica nacionalista y populista, ya sea hacia un neo-socialismo globalizado.

Frente a ésta, en nuestra opinión, falsa alternativa –que lamentablemente la Argentina ha sufrido y sigue sufriendo actualmente en carne propia– *Cultura Económica* quiere presentar en este número un modo de pensar que, superando la dicotomía entre una visión *automatizada* y una visión *politizada* de la economía de mercado, intente encontrar el camino hacia una concepción *personalista* de la misma. En efecto, en nuestra opinión, el destino positivo o trágico de la actual economía global no depende exclusivamente de los mecanismos de mercado ni de las regulaciones de la política, sino de que dichos mecanismos y regulaciones sean asumidos y ejercidos por personas conscientes de su condición de tales, con capacidad crítica para entender y hacerse cargo de las implicancias de sus acciones, sensibles a la condición de personas de los demás y éticamente respetuosas de un orden de valores que las trasciende.

Esto no implica por cierto, caer en otro posible exceso como sería el de intentar moralizar o espiritualizar falsamente la economía. Por el contrario, incluso desde el punto de vista simplemente descriptivo, la dimensión moral y espiritual de la persona es un factor clave para entender correctamente los comportamientos económicos. De hecho, gran parte de los economistas contemporáneos consideran que los complejos problemas del trabajo, el consumo y las formas de producción posindustriales, exigen y exigirán una comprensión cada vez más aguda y detallada de la influencia de factores morales y espirituales como la felicidad, la motivación en base a valores intrínsecos, el compromiso moral, la confianza, o la calidad de las relaciones entre las personas. De este modo, hablar de un personalismo económico no implica solamente considerar la dimensión personal de la economía como un *desideratum* moral, sino como un dato de la realidad del que cualquiera que busque entender o influir sería y eficazmente sobre lo que está ocurriendo debe necesariamente partir.

C.H.

El proyecto de una economía personalista*

LUK BOUCKAERT

Revista Cultura Económica
Año XXVI • N° 71 • Mayo 2008: 8-19

No es posible hablar en realidad de una escuela de economistas personalistas. Además, existe una amplia distinción entre la filosofía económica de los personalistas y el contexto matemático de la ciencia económica. Desde la década de 1930, filósofos como Alexandre Marc, Jacques Maritain, Emmanuel Mounier y muchos otros han estado buscando, sobre la base de una visión personalista del hombre, un 'tercer camino' entre el capitalismo individualista y el socialismo estatista,¹ pero raramente hubo interés del lado de los economistas científicos. Afortunadamente hubo notables excepciones. François Perroux, Kenneth Boulding, Ernst Schumacher, Serge Christophe Kolm y Amartya Sen son economistas que, de diversas formas, han intentado acortar la brecha entre la visión personalista del hombre y la racionalidad económica. Al realizar una crítica inmanente de algunas de las suposiciones económicas estándar, abrieron un camino hacia una economía normativa claramente diferente de una economía puramente positiva así como de la economía del bienestar de Pareto. Se pueden asignar diversos nombres a estos intentos: economía humanista (Mark A. Lutz), socio-economía (Amitai Etzioni), economía moral (Sen y otros). En este artículo interpretaré estos intentos como iniciativas en la dirección de una economía personalista. También situaré la investigación actual en 'economía y ética', la cual se está convirtiendo en parte de la corriente dominante del pensamiento económico, y que ha recibido reconocimiento oficial con el reciente otorgamiento del premio Nobel a Sen, dentro de esta tendencia hacia una economía más personalista.

La atención a los sentimientos morales, a los derechos humanos, a los motivos altruistas, a la justicia y la solidaridad, a las organizaciones sin fines de lucro, etc., contribuye a situar el problema económico en un área donde la economía, la política y la ética ya no funcionan como tres dominios distintos, sino donde su interacción es central.

Sin embargo, ¿se incluye esta economía interactiva en una forma de pensar personalista? ¿No es más atractiva una teoría de sistema generalizada? La teoría de sistema posee un enfoque diferente de la economía personalista. La teoría de sistema considera los axiomas de equilibrio del sistema y de crecimiento sustentable como el último horizonte, mientras que un personalista los ve simplemente como condiciones importantes para una buena sociedad y una buena economía. Sin importar qué tan refinada sea, la teoría de sistema ve a la persona desde un punto de vista externo, mientras que el personalista se refiere a la experiencia interna de la libertad humana y del sentido como aspectos que trascienden y regulan la funcionalidad del sistema.

Se podría objetar que los economistas neoclásicos no utilizan la teoría de sistema como su punto de partida. En su visión, el equilibrio del sistema es el resultado del comportamiento de maximización de beneficios de los individuos. Estos individuos determinan subjetivamente cuáles son sus preferencias y luego actúan en consecuencia. ¿No es suficiente esta apertura a un actor libre, que maximiza los beneficios —donde existe lugar para preferencias materiales e inmateriales, egoístas y altruistas— para hablar de una economía personalista?² Si esto

fuera cierto, entonces el discurso del personalismo sería más o menos superfluo.

Tomando la expresión 'economía personalista' para referirme a una economía normativa que no simplemente reconstruye el problema de la distribución eficiente de los beneficios como un problema individual o social, sino, en primera instancia, como un problema de dignidad humana y justicia social. Reducir el problema de la elección humana a un problema de beneficios subjetivos es, en sí mismo, una posición normativa con amplias consecuencias. Tan pronto como uno se da cuenta de esto, no existe razón para excluir otras suposiciones normativas, tales como las personalistas.

Como la economía personalista no es una escuela, no existe un conjunto sistemático de suposiciones estándar reconocidas. Sus formulaciones son mayormente vagas e intuitivas. Para impulsar un enfoque más sistemático, se formularán aquí cuatro supuestos exploratorios. Para que sean representativos de un enfoque personalista de la economía deberán cumplir al menos dos condiciones fundamentales. Deben ser expresiones de una visión que defiende a la persona humana contra todas las formas no razonables de instrumentalización en la vida económica. En otras palabras, los supuestos deben pasar la prueba del imperativo categórico kantiano. En segundo lugar, deben tener suficiente anclaje socio-histórico. Deben ser históricamente relevantes. Esto concuerda con la concepción de Maritain del personalismo como "idéal historique concret" (1936). La relevancia histórica significa que los supuestos son la expresión de una dinámica histórica reconocible y efectiva.

Los siguientes cuatro supuestos son, en mi opinión, representativos de un proyecto de economía personalista históricamente relevante. Pueden encontrarse en diversos lugares en las obras de filósofos y economistas personalistas:

1. Las necesidades básicas de un ser humano no necesitan coincidir con sus preferencias subjetivas. Responder a estas necesidades básicas debe ser la primera norma de bienestar en una economía que apunta al desarrollo de cada persona, incluyendo a toda la persona.

2. El compromiso ético es una fuente importante de comportamiento económico in-

novador y creativo. Como resultado, el *homo economicus* debe ser modelado no sólo como un ser calculador, sino también como un ser reflexivo que busca significados.

3. El mercado es un sistema social compuesto por relaciones de libre intercambio. Para ser sustentable, este libre intercambio no debe descansar sólo en la ventaja mutua sino también en la confianza mutua.

4. Una compañía es una comunidad de personas que invierten cooperativamente en el logro de un proyecto significativo y rentable. Una ética de negocios personalista se esfuerza por lograr formas reales de democracia y participación económicas.

Esta lista no pretende ser exhaustiva, sino representativa de una economía personalista. Las necesidades básicas, el compromiso, la confianza mutua y la democracia económica se presentan aquí como conceptos que poseen tanto un contenido ético (no-instrumental) como económico (instrumental). Sin este doble significado, no pueden pasar la prueba doble del imperativo categórico y de la relevancia histórica. En la conclusión volveré a la pregunta de si este doble carácter no es contradictorio. Examinemos primero los cuatro supuestos.

1. Necesidades básicas y preferencias subjetivas

Según Perroux, una de las condiciones mínimas que se puede esperar de una actividad económica eficiente es que cubra el costo humano. Cuando J. Lebreton trabajó como capellán entre los pescadores bretones, descubrió muy rápidamente que la industrialización de las pesqueras llevaba no sólo a amenazar la forma de vida del pescador de pequeña escala, sino también a la destrucción de la cultura y la solidaridad existentes en la comunidad. Las ventajas económicas resultantes de una 'economía de escala' casi no tomaban en cuenta los costos en términos de pérdida de valores comunitarios, empleos locales, estabilidad familiar, satisfacción laboral, etc. Luego de visitar varios países del tercer mundo para las Naciones Unidas en la década de 1950, Schumacher llegó a la conclusión de que las operaciones industriales de gran escala en el tercer mundo a menudo son contraproducentes

ya que al transferir los 'costos externos' a la comunidad, no cubren ellos mismos los costos ecológicos y humanos. Actualmente las personas son muy conscientes de los costos ecológicos, y se realizan modestos esfuerzos para interiorizarlos. Pero en una economía humanitaria no sólo los costos ambientales son significativos, sino también los costos morales que resultan de cambios rápidos tales como la desestabilización de las familias, la pérdida del respeto por uno mismo debido al desempleo, el empobrecimiento de las relaciones humanas, etc. Daly y Cobb (1990) resumen esta visión global de los costos en el título de su nuevo libro, *For the Common Good: Redirecting the Economy towards Community, the Environment and a Sustainable Future*.

Para calcular el costo humano en una forma no arbitraria, debe haber al menos una apelación implícita a una teoría de las necesidades humanas. Esta apelación puede tomar muchas formas. Los economistas neoclásicos interpretan todas las necesidades, deseos y valores como variantes de las 'preferencias subjetivas'. Como señala Schokkaert (1991), es un error asumir que la economía neoclásica no considera los valores no-duros, las necesidades altruistas, los objetivos ecológicos o incluso los valores esenciales. El *homo economicus* no es necesariamente egoísta. Puede igualmente ser un altruista o un ecologista que intenta lograr sus preferencias específicas. El único requisito es que actúe racionalmente, es decir que ordene sus preferencias en forma consistente y que las logre de la mejor forma posible.

¿Puede reducirse la crítica ética a la economía neoclásica a un malentendido? Quizás en parte. Sin embargo, el *homo economicus* 'expandido' no es lo mismo que el *homo moralis*. Uno de los puntos cruciales y discutibles en la concepción neoclásica sigue siendo la reducción *a priori* de las necesidades a preferencias (Lutz, 1988; Vandeveld, 1990). O, en otras palabras, la unión de la satisfacción de necesidades humanas con la maximización subjetiva de beneficios. Esto es menos inocente de lo que parecería en primera instancia. Por ejemplo, uno puede estar tan mal alimentado intelectualmente que puede incluso no tener ningún deseo de superar su propia ignorancia o analfa-

betismo. ¿Debemos concluir a partir de esta falta de preferencia que no se puede hablar de una necesidad básica de educación? El fenómeno opuesto también existe. Algunas personas nunca tienen suficiente y cultivan deseos y antojos irrazonables. Nadie estaría tentado de interpretar estas preferencias excesivas como la expresión de necesidades básicas. Nadie afirmaría, en los casos de distribución, que las preferencias excesivas de quien nunca tiene suficiente deberían tener prioridad sobre las preferencias inexistentes del fatalista patético. Es difícil aceptar las preferencias reales como punto de partida para una distribución justa de los recursos.

Una economía humana distingue las necesidades básicas de las 'preferencias subjetivas'. Las preferencias son construcciones individuales y sociales que expresan, intensifican y transforman las necesidades básicas, y en ciertos casos las suprimen y obstruyen. Las necesidades básicas, por el contrario, son precondiciones necesarias para el funcionamiento humano en una comunidad histórica y culturalmente determinada. Desde un punto de vista político, uno puede traducir estas necesidades básicas en derechos que se pueden reclamar sobre la base de la dignidad humana. Como señala A. Sen (1985) los derechos pueden considerarse como objetivos de la actividad económica. Esta economía de derechos humanos difiere de la economía neoclásica del bienestar en que considera que el criterio de eficiencia de Pareto es una norma de bienestar necesaria pero insuficiente.

La objeción clásica al enfoque de las necesidades básicas es que no existe consenso acerca del contenido de las mismas. Lo que una persona experimenta como una necesidad básica, según este argumento, depende precisamente de sus preferencias individuales. Existe un elemento de verdad en esto. No se pueden separar las necesidades básicas de las aspiraciones subjetivas de un individuo, pero esto no significa que las necesidades deban reducirse a dichas aspiraciones. Sen (1985) ha intentado, con su concepto de 'capacidades', encontrar un camino medio entre la utilidad subjetiva y la necesidad objetiva. Las 'capacidades' expresan la capacidad de una persona de responder a sus necesidades básicas. Lo que es más importante aquí no es la satisfacción real de

las necesidades ni los medios disponibles, sino la posibilidad concreta –tanto subjetiva como objetiva– de vivir libre y autónomamente. Poner en práctica el concepto de Sen sigue siendo una tarea difícil pero no imposible (Schokkaert y Van Ootegem, 1990). Era también una ambición de J. Lebrét, en su obra *Dynamique concrète*, encontrar una técnica de entrevista que hiciera visibles y conscientes las necesidades básicas de una población concreta. Del mismo modo, los indicadores sociales utilizados por el Banco Mundial y las Naciones Unidas para describir la expectativa de vida, la educación, la salud, la dieta, etc., pueden ser útiles como estándares generales para necesidades básicas.

La distinción entre necesidades básicas y preferencias subjetivas tuvo un rol central en el proyecto de una economía personalista apoyado por el *Ordre Nouveau* en la década de 1930. *Ordre Nouveau* era una publicación y foro para personalistas, fundado por Alexandre Marc y apoyado por R. Aron, A. Dandieu, Denis de Rougemont, Daniel Rops y otros. Si bien la publicación sobrevivió unos cinco años (1933: 38), el personalismo federalista de A. Marc continuó desarrollándose dentro del CIFE (Centre International de Formation Européenne, Niza, Francia). La idea de Marc era organizar la economía en dos sectores claramente distinguidos. Por un lado, el sector ‘imperativo’ que, como sector organizado públicamente, debería asegurarse que se cubrieran las necesidades sociales básicas. Cada ciudadano debería realizar ‘servicio comunitario’ y contribuir así con la economía básica, recibiendo a cambio un ingreso mínimo garantizado. Por otra parte, habría un sector libre en el cual la producción ocurriría sobre la base de asociaciones libres y que apuntaría a responder a las preferencias subjetivas de las personas. En el sector libre, el ciudadano podría desarrollar su creatividad. Esta división institucional entre un sector obligatorio y uno libre de la economía se correspondía con la división entre trabajo como labor y trabajo como autoexpresión creativa. Aunque esta propuesta nunca se concretó en su forma pura, una cantidad de ideas, tales como el servicio comunitario y el ingreso básico garantizado, han seguido provocando inspiración (Mireille Marc-Lipiansky, 1997; C. Roy, 1993).

Pero existe más. No sólo de pan vive el hombre. También lucha por la verdad, la belleza y el bien. Para todos los personalistas, son estos deseos por valores ‘trascendentales’ lo que más distingue a los humanos de otros seres biológicos y los hacen auténticas personas. El desarrollo integral de la persona humana presupone un ordenamiento balanceado de necesidades materiales, sociales y metafísicas. Esto no implica que dicho ordenamiento balanceado sea cognoscible o definible *a priori*.

En la mayoría de los casos, podemos descubrir este ordenamiento *a posteriori* sobre la base de efectos externos negativos que nos fuerzan a reestructurar nuestras preferencias. Quien ignore la solidaridad humana descubrirá necesariamente que el costo humano de esto sube muy rápidamente. De esta forma, una persona o comunidad pueden encontrar un nuevo equilibrio a través de un doloroso proceso de aprendizaje. La experiencia de un equilibrio entre necesidades variadas apunta en dirección a una teoría de la satisfacción de las necesidades humanas más compleja que la teoría neoclásica de optimización de las preferencias subjetivas.

Un ejemplo de esto es el intento realizado por Lutz (1988) para brindar esta alternativa sobre la base de la psicología humanista de Maslow. Según Maslow, existe una jerarquía entre las diferentes necesidades, con las necesidades materiales en la base de la escala (alimento, vestido y albergue). En tanto no se cubran estas necesidades, el comportamiento está determinado por el instinto de supervivencia. En palabras de Maslow, “las personas viven sólo por el pan, cuando no lo hay”. El segundo paso es la necesidad de seguridad y certeza. Cuando estas necesidades han sido suficientemente cubiertas, existe lugar para las necesidades sociales superiores como el respeto, la devoción y la amistad. Los sentimientos altruistas pueden tener más peso aquí. El nivel más alto se alcanza cuando uno es capaz de descubrir los valores intrínsecos de las cosas y las personas, entonces se buscan valores tales como la belleza, la verdad y el bien por sí mismos y no ya por consideraciones utilitarias. La pregunta crucial es si este desarrollo en realidad se produce tan automática y directamente como Maslow parece creer.

Lo que es interesante, sin embargo, es que Maslow ubica la satisfacción de las necesidades en una perspectiva evolutiva. Además, se respeta la dualidad entre necesidades superiores (la lucha por valores intrínsecos) y necesidades inferiores (la lucha por valores instrumentales). Este “ser dual” o “l’homme pluridimensionnel” (Kolm, 1986), no puede ser incluido en la lógica unidimensional del *homo economicus*.

En el modelo de Maslow, el peligro del dualismo nunca está muy lejos: es una separación entre necesidades superiores e inferiores en la cual la lógica económica sólo es aplicable a las inferiores. Esto es un poco inocente, ya que la satisfacción de las necesidades superiores siempre está relacionada con la distribución de recursos limitados tales como tiempo, energía y presupuesto. Y lo que es más fundamental, dado que las necesidades superiores operan como meta-principios en el ordenamiento de nuestras preferencias y relaciones inferiores, el modelo de Maslow brinda poca comprensión acerca de esta dialéctica más interna entre necesidades superiores e inferiores. Los ascetas darán mucha más prioridad a las necesidades superiores, los materialistas a las inferiores. Uno puede reducir este conflicto a la diferencia en la selección de preferencias. Tanto los ascetas extremos como los materialistas extremos actúan en forma perfectamente racional, dada su escala de preferencias, aunque éstas pueden llevar eventualmente a una completa autodestrucción. En un modelo personalista, existe una norma de razonabilidad que permite que esta autodestrucción ‘racional’ sea considerada como irracional, debido a que está en conflicto con la concepción histórico-reflexiva del equilibrio humano y del desarrollo humano.

La economía del bienestar y la economía personalista no necesariamente se excluyen mutuamente, (ni tampoco necesariamente se incluyen mutuamente). Al señalar la distinción entre necesidades básicas y preferencias, el límite entre ambas se vuelve más visible. La finalidad de la economía del bienestar es el máximo logro de las preferencias. El objetivo de la economía personalista yace en el desarrollo completo de la persona humana. En forma más concreta, esto significa crear las condiciones necesarias,

tanto materiales como inmateriales, que conduzcan a una vida humana equilibrada. La determinación de estas condiciones es, para un personalista, objeto del diálogo y la reflexión comunales. Por supuesto, los bienes materiales y sociales son la primera precondition, pero no son suficientes. Los bienes trascendentales son también necesidades humanas básicas. Incluso más que con las necesidades materiales, las preferencias subjetivas de bienes trascendentales pueden moldearse o distorsionarse, activarse o reprimirse.

En este nivel deben reconciliarse dos preocupaciones opuestas. Por una parte, la libre elección y un ordenamiento personal de las preferencias son esenciales para responder a nuestras necesidades trascendentales. Por la otra, el deseo de valores trascendentales sólo puede desarrollarse si existe un entorno cultural y educacional rico. No es un accidente que los personalistas presten tanta atención a la educación, a la capacitación y a una vida rica en sociedad. Este entorno, en el que pueden florecer virtudes como la amistad, la responsabilidad, el sentido de justicia y la sensibilidad artística y religiosa, requiere de una disciplina social que deriva su legitimidad de una visión de la naturaleza humana que hace justicia a la estructura compleja y dialéctica de las necesidades humanas.

2. Sentido y compromiso

Es suficientemente sabido que las extrapolaciones y predicciones realizadas por los economistas a menudo se ven contradichas por los hechos. Uno puede intentar hacer frente a esta desventaja introduciendo más variables en los modelos de optimización. Esto puede ser un remedio de algún tipo, pero la forma en que las personas, a veces en forma inesperada e impredecible, alteran su ordenamiento de preferencias, sigue siendo un enigma. La experiencia muestra que la frustración, la desilusión, los sentimientos de desesperación, la profunda tristeza, etc., acumulados, pueden hacer surgir una aguda crisis moral o espiritual. Lo que es más, a menudo son los efectos inesperados e impredecibles de nuestro comportamiento racional los que nos arrojan en la

confusión. Una situación de crisis puede instalarse en un individuo, en un grupo social, en una institución o en toda una cultura. Una situación de crisis siembra duda, incertidumbre, falta de motivación y pone en movimiento un proceso de reflexión. Esta reflexión no es tanto acerca de la utilización óptima de los medios, sino más bien acerca del significado de nuestras preferencias. ¿Qué ha salido mal? ¿Cuál es el origen de nuestro descontento interno? ¿A dónde intentamos llegar? ¿Qué tipo de proyecto motivará una vez más a nuestra comunidad?

Este proceso de reflexión acerca del significado, que se impone a sí mismo en las crisis pequeñas y grandes, es de naturaleza diferente del pensamiento calculador. Dicha fase reflexiva involucra la formación de nuestra identidad: ¿quién quiero realmente ser como persona? O: ¿qué tipo de compañía queremos ser? Cuando la pregunta por el significado está orientada hacia el futuro, apela a la imaginación moral: ¿cuál es una visión significativa del futuro? En una época de cambio rápido y permanente en la cual los efectos utilitarios son más y más difíciles de predecir, la pregunta por la propia identidad y la visión de futuro se vuelven cada vez más importantes. Restringir la racionalidad del comportamiento económico al cálculo de eficiencia es, en dicho contexto, un empobrecimiento, porque deja de lado la experiencia de la pérdida de significado y de la creación de significado. Al reducir el problema del significado a uno de distribución eficiente, existe también el riesgo de que el descontento interno crezca. Lo que se necesita es imaginación moral para formar una nueva y plausible visión de futuro (y, por tanto, un ordenamiento de preferencias radicalmente diferente). Sólo entonces puede la incertidumbre moral convertirse en identidad y fortaleza morales.

Es interesante vincular este problema del significado con la teoría (dinámica) de las necesidades básicas. Es precisamente en el proceso de la creación de significado donde el conflicto entre valores inmateriales y materiales se vuelve más claramente visible. Una crisis en el ordenamiento de preferencias existente priva al sujeto calculador de su control sobre la situación. Para restablecer su identidad y perspectivas futuras, el sujeto debe ser capaz de volverse hacia un sistema

de valores subyacente, posiblemente reprimido. Esta conexión más profunda con los valores no es una mera elección racional en el sentido de un análisis racional de costo y beneficio. Es una elección en el sentido de una conversión y compromiso internos.

Se ilustra esta distinción entre compromiso y elección racional con el siguiente ejemplo: “Si saber acerca de la tortura a otros lo enferma a uno, es un caso de compasión; si uno no se siente personalmente perjudicado, pero piensa que está mal y está dispuesto a hacer algo para detenerla, es un caso de compromiso” (1977: 92). El comportamiento basado en la ‘compasión’ está dirigido hacia la satisfacción de las propias preferencias “ya que uno mismo se siente complacido con el placer de otros y sufre por el dolor de otros”, mientras que el comportamiento basado en el ‘compromiso’ no se refiere necesariamente a las propias preferencias. Dentro del marco de la elección racional, la acción es considerada en forma instrumental, en función de la realización de la propia preferencia altruista. En el caso del compromiso, la motivación ya no es instrumental. Quien desinteresadamente dedica la propia vida a la justicia, apunta a algo diferente de la satisfacción de una preferencia altruista. Él o ella lo hacen por la justicia misma, no (al menos no primariamente) como un medio para un fin extrínseco tales como la felicidad personal o el prestigio. Un verdadero artista no utiliza el arte como un medio para satisfacer sus propias preferencias artísticas. Más bien lo inverso es lo que generalmente sucede: las preferencias artísticas son el resultado de una fascinación más original con lo que se manifiesta en el arte. El compromiso surge a través de un apego no instrumental con algo que se presenta como intrínsecamente significativo. Este apego original introduce un nuevo ordenamiento y relevancia en nuestras preferencias. Un artista ordena sus preferencias en forma diferente que un no-artista. Un místico estará apegado o desapegado a diferentes preferencias que una persona que no posee sentimientos religiosos. Varios economistas han centrado su atención en estos meta-procesos, mencionando al respecto la distinción entre preferencias y meta-preferencias (Vandeveldt, 1990). Las meta-preferencias sugieren, sin

embargo, que es sólo una cuestión de preferencias de orden superior; mientras que el 'compromiso' pone en claro que existe una diferencia esencial entre la estructura instrumental de una preferencia y la estructura no-instrumental de un compromiso. Otra forma de expresarlo es decir que el compromiso apunta a señalar una identidad, una forma de ser; mientras que la satisfacción de las preferencias apunta a producir una ventaja.

Regresemos al *homo economicus*. Cuando el significado se integra como un componente del pensamiento económico y la acción, el *homo economicus* adquiere un perfil personalista.³ Se reconoce entonces al actor económico en su actividad económica como un buscador reflexivo de significado. Este modelo personalista tiene una doble ventaja. Ofrece una mayor comprensión acerca del proceso a través del cual cambian las preferencias, y en particular acerca del fenómeno de la crisis espiritual como un catalizador del cambio. Pero existe también una ventaja a nivel normativo. La reducción del *homo economicus* a un calcular que busca optimizar lleva a una situación en la cual los sentimientos morales fácilmente se instrumentalizan, y pierden así su fuerza normativa original y quedan reducidos a medios en un esquema de optimización. Esto no sólo está en conflicto con nuestras intuiciones morales, sino que también resulta ser auto-destructivo para una acción económica eficiente. La confianza puramente calculadora no es confianza en absoluto, sino que sólo crea sospechas y oportunismo. La confianza altruista requiere un tipo de compromiso tanto del lado de quien confía como del lado de quien recibe la confianza. En un contexto donde se cultivan en forma continua el pensamiento y la acción instrumentales, el acceso a una experiencia de valor intrínseco se vuelve más difícil y disminuye la voluntad de dar prioridad a algo más. En un mundo así, la confianza espontánea se ve amenazada.

3. Confianza mutua y la economía de mercado

La crisis económica de la década de 1930 alteró el escenario socio-económico. Las fallencias del gobierno unidas a una economía

de convenios colectivos que descendía en una espiral inflacionaria han contribuido, desde la década de 1980, a un mayor reconocimiento del mercado como un principio ordenador social. En realidad, existe una desregulación en algunas áreas, en otras una regulación cambiante, y en nuevas áreas tales como la ecología, una mayor regulación. Esta búsqueda de un nuevo equilibrio entre el gobierno y el mercado es primariamente una cuestión pragmática.

Más interesante que el tema del equilibrio entre el mercado y el gobierno son los significados cambiantes en el discurso acerca del mercado. El enfoque económico convencional considera el mercado como el punto de encuentro de un grupo anónimo de consumidores y proveedores, donde el mecanismo de precios (asumiendo una competencia pura) conduce a la más eficiente producción y distribución de bienes y servicios. El eje de esta concepción es el análisis walrasiano de equilibrio. Los libertarios y los teóricos del contrato social, sin embargo, enfatizan un aspecto completamente diferente del mercado. Citando al ganador del premio Nobel, James Buchanan, "los mercados son básicamente instituciones políticas, y sirven para permitir a las personas interactuar voluntariamente unas con otras sin una supervisión detallada del estado. Los mercados no deberían nunca haber sido evaluados primaria e instrumentalmente por su capacidad como instituciones para maximizar el placer sobre el dolor, o incluso para maximizar cualquier otra cosa que sea comparable entre personas" (1985: 20).

Un conjunto de individuos que buscan utilidades no constituye aún un mercado. La visión política del mercado enfatiza que un mercado sólo puede funcionar cuando los derechos de propiedad, la libre competencia y el respeto a los contratos están legalmente regulados y protegidos. El mercado es un espacio contractual. Los análisis de equilibrio de la teoría del juego reemplazan el pensamiento mecanicista. Pero es precisamente la teoría del juego la que ha descubierto que en situaciones de incertidumbre, el comportamiento competitivo del mercado no siempre conduce a resultados óptimos. Un mercado eficiente requiere de cooperación y confianza mutuas. En

las palabras del reconocido economista del bienestar K. Arrow: “una de las características de un sistema económico que funciona bien es que las relaciones de confianza entre las partes deben ser lo suficientemente fuertes como para que uno no pueda engañar al otro, incluso si eso puede constituir un ‘comportamiento económicamente racional’” (Citado en Gui, 1987).

Cuando la desconfianza se vuelve demasiado grande, no puede existir ninguna base para un contrato durable, en el sentido político o económico. La libre competencia presupone un consenso compartido con respecto a las reglas del juego, así como suficiente confianza en que el otro no se propone engañar. Cuanto menos transparente es la situación y cuanto mayor es la desconfianza mutua, más difícil será realizar transacciones económicamente eficientes. Para ganar confianza, entonces, las instituciones económicas se preocuparán por su reputación social. Ellas exigen integridad personal de sus miembros e intentan vincular moralmente a las personas con la institución a través de regalos y otros símbolos de estima. Antes o después de una transacción económica importante, a menudo se produce una comida o alguna otra ceremonia que refuerza la calidad de la relación. En *The Gift Economy*, Cheal (1988) señala que la función primaria de los regalos es promover las relaciones sociales y reforzar la confianza mutua.

La expansión del mercado a muchos ámbitos de la vida que estaban previamente protegidos de la influencia del intercambio no carece de consecuencias morales.⁴ Un resultado es que un ordenamiento sobre la base de valores compartidos que se daban por sentados está siendo reemplazado, más y más, por posibilidades individuales de elección. El mercado individualiza y privatiza valores y elecciones. Luego de un cierto punto, esto puede llevar a una individualización de tal alcance que todo el significado compartido y el sentido de comunidad colapsan. Por supuesto, esto se puede ver desde el lado opuesto: el mercado simplemente completa la relativización ya presente del sistema de significados. En verdad, es demasiado fácil utilizar el mercado como el único chivo expiatorio para una pérdida de significados compartidos. El punto, sin

embargo, es que esta pérdida de significado compartido también recae sobre el mercado mismo y socava su necesaria base de confianza.

En *The Social Limits to Growth*, Hirsch (1978) muestra cómo ciertos bienes pueden cambiar de calidad y sentido cuando pasan de la esfera pública, informal, a la esfera del mercado. Brinda el ejemplo del sexo, que posee otras cualidades emocionales y morales dentro del contexto comercial de la prostitución que dentro del contexto del amor mutuo y las relaciones matrimoniales. La tesis de Hirsch es que el contexto en el cual se producen los bienes codetermina su calidad. Las verduras que uno mismo cultiva poseen un significado diferente que las mismas verduras en el mercado. Cuando las personas observan que el bien o servicio que compran fue producido en un contexto de explotación humana o agotamiento ecológico, para muchos, este bien o servicio adquiere entonces algo poco atractivo y moralmente objetable. El producto, que es en realidad un conjunto de diversas cualidades, altera entonces su significado. Según Lutz, “la calidad de muchos bienes puede mejorarse en gran medida si los mismos se brindan sobre la base del amor mutuo, la confianza y la obligación. Este conocimiento –que supone capacidades humanas superiores– no está dentro del reino analítico de la ciencia basada en el hombre económico. Y en tanto el comportamiento moral y las cualidades morales son de una buena naturaleza pública y no son producibles por un sistema basado en mercados competitivos, existen beneficios de eficiencia económica en limitar el alcance de la “marketización” y la “privatización” (Lutz, 1988:108).

No puede determinarse *a priori* cuánto mercado puede soportar una sociedad, pero depende en gran medida del capital de confianza mutua presente en la sociedad. Este capital social debe ser protegido de una explotación desmesurada. El mercado no implica, por definición, un rechazo a los ‘valores superiores’ que hacen posible la vida social, moral y espiritual. Uno puede adquirir productos éticos y socialmente responsables en el mercado. Uno puede distribuir libros e ideas valiosos en el mercado. Además, el libre juego de la oferta y la demanda puede evitar que una única instancia

adquiera un monopolio sobre los valores superiores. El mercado garantiza la libertad. Sin embargo, es igualmente verdad que el mercado instrumentaliza e individualiza todos los valores en función de preferencias individuales y subjetivas. Cuando todos determinan sus propios valores, la falta de cohesión moral puede abrir el camino a un comportamiento oportunista de gran alcance, que es una amenaza para el buen funcionamiento del mercado. Así vemos en la actualidad el pedido por una mayor autoregulación moral en el mercado e interés en el 'capital social', un término económico para la confianza mutua. La creencia en un equilibrio mecánico del mercado es cosa del pasado lejano, el momento ha llegado para una teoría moral del mercado (Sen, 1985).

4. Ética comercial y democracia económica

El éxito de cualquier negocio depende, sin dudas, de una combinación eficiente de factores de producción. La eficiencia incluye tanto la tecnología de la producción, la productividad del trabajo como la capacidad de reaccionar rápida y flexiblemente a los desarrollos en el mercado. La ganancia es el objetivo de los negocios y el índice de su éxito. Sin embargo esta descripción convencional de la actividad comercial fracasa, en mi opinión, en al menos dos aspectos. En primer lugar, presupone que los intereses de todas las partes involucradas coinciden con la motivación general de ganancias, mientras que en la práctica éste no es siempre el caso. Otros objetivos, tales como compartir las ganancias, el crecimiento, la calidad o el desarrollo humano pueden y son considerados efectivamente contra el objetivo de ganancias. En segundo lugar, esta descripción convencional no hace ninguna distinción, en principio, entre compañías morales y no-morales, por ejemplo, entre compañías farmacéuticas y traficantes de drogas. La única distinción relevante es entre compañías eficientes y no eficientes. En dicho contexto, la acción moral sólo se justifica cuando es reducible a costos, y, por tanto, eficiente.

Una definición de negocios orientada más socialmente los considera como un

contrato social, realizado sobre la base de la ventaja mutua, entre todas las partes involucradas: accionistas, gerencia, trabajadores, clientes, gobierno y la comunidad. El contrato social define una compañía en términos de los derechos y deberes mutuos de los diversos grupos, y el objetivo será un compromiso entre los distintos intereses. La legislación corporativa, la legislación laboral, los acuerdos colectivos, los códigos éticos de conducta, regulaciones internas y todo tipo de comités y negociaciones brindan contenido al contrato social. Si se percibe que el contrato es injusto surgirán conflictos que pueden amenazar la existencia misma de la compañía. No sólo es importante la eficiente asignación de los factores de producción, sino también el reconocimiento contractual de los derechos de todas las partes involucradas. Es por esto que ha habido un giro de la teoría de las compañías de "tenedores de acciones" a "partes interesadas" (Clarkson, 1998). Este último modelo apunta a reemplazar el papel central de los accionistas en una corporación por estatutos que reconozcan claramente los reclamos de todas las partes involucradas. El libro de Bloch-Lainé, *Pour une réforme de l'entreprise*, muy leído en la década de 1960, era ya una expresión clara de esta concepción de una compañía.

La idea de una compañía como un contrato social regula, sin duda, la búsqueda de eficiencia y pone a los intereses de la compañía en línea con los intereses de todas las partes involucradas. Una regulación contractual semejante, sin embargo, no necesariamente ofrece a las personas una motivación interna para el compromiso y la iniciativa. El objetivo de todos aquellos involucrados sigue siendo primariamente la mejora de su propia posición dentro de la compañía. La gerencia participativa intenta reemplazar esta relación individualista por una identificación más amplia con la compañía como un proyecto comunal. Por eso el énfasis en una filosofía corporativa específica, en símbolos comunales, liderazgo moral, formas de comunicación informales, transparencia organizativa, descentralización de la toma de decisiones, reconocimiento social (no sólo financiero) de logros y de iniciativa. Para un personalista, ésta es ciertamente una evolución positiva (Boswell, 1990).

La concepción de la compañía como una

comunidad no sólo es interesante por razones humanas, sino también para lograr objetivos económicos. La participación y la solidaridad humanas aumentan la motivación y la capacidad de adaptarse rápidamente a un entorno cambiante. Una vez más, esto significa que existe una cierta ambigüedad vinculada con “la vague éthique” (Projet, 1990). La ética de negocios y la cultura corporativa pueden reducirse a una técnica de motivación para los recursos humanos, o bien puede verse la ética de negocios como una oportunidad para redefinir la naturaleza y objetivos de la compañía. En el contexto de una economía personalista, es obviamente la segunda opción la que se prefiere. La compañía pertenece a todos aquellos que invierten cooperativamente en ella, y corren riesgos en su beneficio. Estos riesgos no están sólo limitados a los riesgos financieros de los propietarios de capital, sino que también incluyen el ingreso y los riesgos de empleo del personal, los riesgos de inversión pública que hacen que la compañía sea posible, los riesgos de confianza del consumidor, etc.

La cualidad más característica de una concepción personalista de la compañía es la democracia económica. Ésta posee diferentes grados, que varían desde la supervisión, el derecho a votación, la participación en las ganancias y la coparticipación, hasta un autogobierno. La democracia económica apunta a la participación estructural y existencial de todas las partes involucradas en la determinación y el logro de los objetivos de la compañía. En principio, la democracia económica es más amplia que la democracia de los trabajadores, y apunta a una participación equilibrada de todas las partes interesadas. Tanto Maritain (1936: 201) como Mounier (1961) criticaron a la corporación anónima que hace que la acumulación de capital sea el objetivo de la compañía. Muchos personalistas proponen formas cooperativas de propiedad. En realidad, los derechos de propiedad pueden dividirse en varios derechos diferentes, tales como los derechos de votación (nombramiento de gerentes), el derecho a participar de las ganancias y el derecho a ganancias de capital, de forma tal que pueden imaginarse varias posibilidades de cooperación.

La idea central que los personalistas

siempre colocan en primer lugar es que la persona humana y el trabajo no pueden volverse instrumentos en manos del capital. Las personas son más que ‘recursos’. Son agentes de decisión que comparten la responsabilidad por lo que hacen. La misma idea está plasmada en el principio, formulado por Juan Pablo II (*Laborem Exercens*), de la prioridad del trabajo sobre el capital, que no se refiere sólo al trabajo de un trabajador, sino también al de la gerencia y los empresarios. La crítica habitual es que la democracia económica a menudo no es eficiente en la práctica. Los experimentos en Yugoslavia con el autogobierno de los trabajadores son el ejemplo clásico. Sin embargo, existen contra ejemplos.

Puede verse una aplicación original y exitosa de la concepción personalista en la compañía Mondragón en el país vasco (Lutz, 1988; Ellerman, 1984). Comenzó como un experimento personalista bajo el impulso del padre Arizmendi en 1955, y ha crecido hasta convertirse en un negocio industrial. El capital es contratado o aumentado a través del autofinanciamiento, un consejo supervisor, que es elegido por la asamblea general de la cooperativa, nombra a la gerencia para un período de cuatro años. La participación en las ganancias y la ganancia de capital están relacionados con la “cuenta de capital interno individualizada” de los miembros. La diferencia fundamental entre Mondragón y una compañía capitalista no es el mercado, sino la relación entre el trabajo y el capital. En un caso, el trabajo presta el capital sobre la base de un contrato financiero, en el otro, el capital compra el trabajo sobre la base de un contrato de empleo.

Desde la década de 1980, el enfoque comunal de los negocios no está tan relacionado con discusiones legales y filosóficas acerca de los estatutos de una compañía sino, sobre todo, con la administración del personal. Y, sin embargo, es mi opinión que es una ilusión pensar que la preocupación por la cultura de la compañía puede sobrevivir en ausencia de la reflexión acerca del estado moral y legal de la compañía. La cultura de la compañía requiere lealtad y el reconocimiento moral de la persona, mientras que la especulación de mercado lleva a que las personas y las compañías sean tratadas

como mercaderías o como variables en una función de ganancias. Desde el punto de vista de la democracia económica, la idea de la compañía como mercadería se ve excluida en principio. En verdad, la democracia significa que el gobernado nombra y supervisa al gobernador. Las fusiones sólo son posibles entonces sobre la base de un proceso de toma de decisiones democráticamente controlado.

5. Conclusión: economía y ética

He seleccionado cuatro supuestos que parecen ser representativos de una economía personalista: el reconocimiento de necesidades básicas, la necesidad de compromiso, la confianza mutua como una base del mercado y la democracia económica como una piedra de toque para la ética de negocios. Estos supuestos pueden leerse de dos maneras. Pueden leerse como imperativos éticos que emergen de la intuición moral de que la persona tiene un valor mayor que cualquier forma de acción instrumental. Allí yace su importancia ética intrínseca. Por otra parte, también poseen una importancia instrumental. Cada uno de estos supuestos puede considerarse como una medida de rendimiento económico y como un instrumento para el funcionamiento apropiado de las instituciones económicas. Esta lectura económica instrumental se vería así:

1. La satisfacción de las necesidades básicas puede conducir a una asignación más eficiente de los recursos humanos.
2. El significado y el compromiso promueven un ordenamiento consistente de preferencias.
3. La confianza mutua estimula la operación del mercado.
4. La democracia económica motiva a las personas y las hace más responsables en función de los objetivos de la compañía.

En la interpretación económica, las normas éticas adquieren el estatus de recursos económicos. He señalado repetidamente la ambigüedad que surge como resultado de esto. El significado económico puede suprimir el significado ético de forma tal que se produzca la instrumentalización de la ética. Inversamente, la ética puede aspirar a dominar como una obsesión, impulsando

hacia una moralización de la economía. Lo que es de mayor interés son las soluciones de compromiso en las cuales pueda reconocerse y tratarse en forma fructífera la dualidad de la economía y la ética. Los momentos éticos de experiencia económica deben ser constantemente liberados por medio de un análisis reflexivo, lo que puede abrir paso a nuevas y más humanas preferencias. El análisis económico, orientado a la satisfacción de nuestras preferencias 'humanas', debe analizar las implicancias de nuestras elecciones en términos de costos y de valor agregado. Esto requiere evaluar las diversas preferencias, de comparación y de pensamiento en consecuencias e instrumental. De esta forma puede surgir una relación entre economía y ética que sea provechosa para ambas. La desatención de cualquiera de los extremos lleva a una pérdida, ya sea a una pérdida ética de significado o a una pérdida económica de eficiencia. Se necesitan imaginación, creatividad e iniciativa moral para mantener el equilibrio entre ambos. Y es precisamente este equilibrio lo que constituye el eje de la economía personalista cuyo objetivo es el desarrollo de la persona humana.

Referencias bibliográficas

- Bloch-Lainé (1963), *Pour une réforme de l'entreprise*, Le Seuil, París.
- Bouckaert, L. (1973), "Francois Perroux en de verruiming van het economisch denken" en *Tijdschrift voor Economie* 28(1973)1, págs. 9-37.
- Bouckaert, L. (red.) (1990), *Terugkeer van de ethiek*, Acco, Lovaina.
- Boswell, J. (1990), *Community and the Economy: The Theory of Public Co-operation*, Routledge, Londres.
- Buchanan, J. M. (1985), "Political Economy and Social Philosophy" en Koslowsky, P. (1985).
- Cheal, D. (1988), *The Gift Economy*, Routledge, Londres.
- Clarkson, M. B. E. (red.) (1998), *The Corporation and Its Stakeholders*, University of Toronto Press, Toronto.
- Daly, H. y Cobb, B. (1990), *For the Common Good: Redirecting the Economy toward Community, the Environment and a Sustainable*

- Future*, Beacon Press, Boston.
- Ellerman, D. P. (1984), "Entrepreneurship in the Mondragon Cooperatives" en *Review of Social Economy* 42 (1984) 4, págs. 272-293.
- Gui, B. (1987), "Éléments pour une définition d'économie communautaire" en *Notes et Documents* 12(1987), págs. 32-42.
- Hirsch, F. (1978), *The Social Limits to Growth*, Routledge, Cambridge.
- Kolm, S. C. (1986), *L'homme pluridimensionnel. Pour une économie de l'esprit*, Albin Michel, París.
- Koslowski, P. (ed.) (1985), *Economics and Philosophy*, J.C.B. Mohr, Tubingen.
- Lebret, L. J. (1961), *Dynamique concrète du développement*, Ed. Ouvrieres, París.
- Lutz, M. A. y Lux, K. (1988), *Humanistic Economics: The New Challenge*, Bootstrap Press, Nueva York.
- Marc-Lipiansky, M. (1997), *Crises et Crise*, Presses d'Europe, Niza.
- Maritain, J. (1936), *Humanisme integral*, Le Cerf, Paris.
- Roy, C. (1993), *Alexandre Marc et la Jeune Europe 1904-1934: L'Ordre Nouveau aux origines du personnalisme*. Ph.D.Thesis, McGill University Press, Montreal.
- Sen, A. (1977), "Rational Fools: A Critique of the Behavioural Foundations of Economic Theory" en *Philosophy and Public Affairs*, 7(1977), págs. 314-344.
- Sen, A. (1985), *Resources, Values and Development*, Blackwell, Oxford.
- Sen, A. (1985), "The Moral Standing of the Market" en *Social Philosophy and Policy* 2(1985), págs. 1-19.
- Schokkaert, E. y Van Ootegem, L. (1990), "Sen's Concept of the Living Standard applied to the Belgian Unemployed" en *Recherches Economiques de Louvain* 56(1990)3-4, págs. 429-450.
- Schokkaert, E. (1991), "Economie en ethiek: een onderzoeksprogramma" en *Tijdschrift voor Economie en Management* 36(1991)1, págs. 7-16.
- Vandeveldt, T. (1990), "Preferenties, meta-preferenties en interesses. De rol van de preferentievorming in de welvaartseconomie" en Bouckaert, L. (1990).

Traducción: Viviana Falabella y Estela Fernández

* Este artículo fue publicado originalmente en inglés en la revista *Ethical Perspectives*, N° 6/1, Abril de 1999, pp. 20-32.

¹ La tercera vía ha sido un tema constante en el pensamiento social católico desde el final del siglo XIX, y ha resultado filosóficamente en el solidarismo de Heinrich Pesch. El personalismo ha tomado este tema y lo ha adaptado a su propia posición.

² A menudo se hace referencia al egocentrismo o materialismo del *homo economicus*, según lo cual él actúa sólo por el propio interés y sólo apunta a satisfacer sus necesidades materiales. En la práctica, quizás, esto es con frecuencia así. Pero para un economista entrenado, esta crítica es poco convincente, ya que todas las necesidades pueden, como preferencias, ser subsumidas bajo la función de utilidad, y pueden, por lo tanto, ser igualmente intereses materiales o inmateriales, egocéntricos o altruistas. El actor económico mismo determina y ordena sus preferencias. La única condición impuesta por el modelo del *homo economicus* es que la persona racional utilice sus medios (tiempo, presupuesto, emociones, entornos, etc.) en forma óptima para alcanzar sus preferencias.

³ No podemos examinar aquí las consecuencias metodológicas de esta dualización del *homo economicus*. Sin embargo, pareciera que un análisis del significado y del compromiso sería imposible sin introducir un método hermenéutico que describa la experiencia humana subjetiva sobre la base de una perspectiva interna. Si se modela al *homo economicus* como una combinación de formas de pensar reflexivas y calculadoras, entonces acortar la diferencia entre los modelos de optimización matemáticos y la hermenéutica fenomenológica se convierte en un desafío interesante.

⁴ Los servicios comerciales reemplazan las tareas domésticas (la cocina, el cuidado de los niños, el cuidado de los ancianos, la limpieza, etc.). Las compañías venden servicios como la seguridad (guardias de seguridad privada, sistemas de alarmas, seguros), comunicación (mensajeros, relaciones públicas), conocimiento (consultoras, servicios de capacitación e investigación), influencia social (lobby, publicidad, medios), arte (patrocinio, mercado de arte), recreación (turismo) y sexo (pornografía, prostitución). Además, existe un fortalecimiento de la lógica del mercado en el sector sin fines de lucro.

El problema de la inconmensurabilidad en el enfoque capacidades de Sen*

RICARDO F. CRESPO

Revista Cultura Económica
Año XXVI • N° 71 • Mayo 2008: 20-28

I. La economía y los fines

La cuestión del tratamiento científico de la acción humana ha supuesto siempre una tensión. Mientras que, como afirma Aristóteles en muchos pasajes, la acción humana es esencialmente singular, la ciencia necesita universalizar. Quizás esta tensión se ha trasladado a las discusiones acerca del carácter o tipo de cientificidad de la ciencia práctica aristotélica. En cualquier caso, más allá de estas discusiones, está claro que la ciencia práctica, cuanto más práctica, menos científica y cuanto más científica, menos práctica.

El carácter singular de la acción humana viene dado por la consideración de su finalidad. El carácter voluntario, libre y adaptado a las circunstancias concretas de la acción humana le imprime su singularidad (*Ética Nicomaquea* –EN– III, 1, 1110b ss.). Por eso, para el lógico norteamericano Willard Van Quine (1960: 216-22), si hubiera una ciencia humana que buscara la precisión propia de leyes auténticas, debería prescindir de cualquier referencia a intenciones, propósitos y razones para la acción.

La economía ha pretendido precisamente esto: la exactitud de auténticas leyes. Por ello, tal como quedó canónicamente establecido por Lionel Robbins en 1932, ha tomado los fines como dados y se ha ocupado sólo de la adecuación o asignación de los medios a los fines. Éste ha sido el punto de partida de la teoría económica neoclásica. Ésta es la manera de convertir un asunto práctico en uno técnico, susceptible de una solución exacta y eficiente. La tendencia a

querer controlar técnicamente la acción humana y a hacerla completamente predecible es muy vieja. Se considera desde el Protágoras de Platón (Nussbaum, 2001).

Hay un modo, cuyo espíritu podría ser aristotélico, pero que no estaba desarrollado en tiempo de Aristóteles, de obtener generalizaciones no universales acerca de la acción humana. Es a través del concepto de probabilidad y los instrumentos de la estadística. Los hábitos humanos, que tienen una relación causal bi-direccional con la educación, la cultura, las normas sociales y las instituciones, dan lugar a tendencias. La naturaleza física también presenta tendencias (climáticas, ciclos productivos, etc.). El científico social puede trabajar legítimamente con ambas tendencias. Pero, como dice el filósofo alemán Wolfgang Wieland, “tales regularidades [estadísticas] valen siempre para totalidades, y excluyen una aplicación inmediata a los elementos individuales que constituyen esas totalidades” (1996: 133). Estas regularidades no alcanzan a dar lugar a teorías universales estrictas, aplicables sin más a los casos particulares.¹ El científico social no puede olvidar esta limitación. El individuo del estadístico es indiferenciado, no identificado. El individuo real se enfrenta a la contingencia. Por eso, ese científico ha de tener en cuenta que su tarea acaba en la faz explicativa; no puede prescribir. Esta última es tarea del individuo o del político.

Esta restricción estaba clara para John Maynard Keynes, quien afirmaba en su *Treatise on Probability* que “la probabilidad comienza y acaba en probabilidad” (1973: 356). “Esto es debido al hecho de que una

inducción estadística no es realmente sobre ningún caso particular, sino sobre una serie sobre la que generaliza” (1973: 450).

¿Qué nos dice todo lo anterior? Que aunque es legítimo hacer estadística no hay que olvidarse de que la estadística es sólo estadística, es decir, historia de hechos externos y no teoría universal. Y en el campo económico, donde precisamente el énfasis está puesto en la creatividad y la innovación, lo que se busca es quebrar la estadística. Lo contingente es real y bien interesante, porque es lo que “hace la diferencia”. Esta contingencia proviene fundamentalmente de los fines de las acciones individuales. No excluyo que mediante la estadística se pueda captar alguna relación causal que va más allá de la pura descripción histórica. Pero esa relación causal en el ámbito de lo humano no es apodíctica sino fluctuante. Por tanto, la teoría económica (y cualquier teoría social o de la acción humana, ya sea teoría de la elección racional, o estratégica, o teoría de juegos) será siempre inexacta, pero no por eso inútil.² Me encanta la claridad y equilibrio de Keynes en esta materia: “Aunque la naturaleza tiene sus hábitos, debido a la recurrencia de las causas, son generales, no invariables. Sin embargo, el cálculo empírico, aunque inexacto, puede ser adecuado para los asuntos prácticos” (1973: 402).

Para evitar estas inexactitudes los economistas toman los fines como datos comenzando a trabajar con un mapa de preferencias consistentes que consideran como un dato. Dado ese mapa se pueden representar las elecciones como la maximización de una noción homogénea común que denominan utilidad o valor (Robbins 1984: 15, 30).

Pero algunos economistas se dan cuenta de que este procedimiento no expresa lo que pasa en la realidad. Max Weber señala en *Economía y sociedad* que “el aspecto más esencial de la *acción económica para fines prácticos* es la elección prudente de los fines. La acción económica está orientada primariamente al problema de la elección del fin (...) y la tecnología a la elección de los medios apropiados” (Weber [1922] 1978: 66ss. La cursiva es mía). Weber era economista (comienza su conferencia acerca de la ciencia como vocación diciendo “nosotros, los economistas”) y sociólogo. Otro sociólogo,

Talcott Parsons (1934), hace notar que los fines de Robbins no son verdaderos fines, porque sólo se conocen *a posteriori*; son un resultado, no un fin. El viejo economista de Chicago, Frank Knight, se da cuenta de que si los fines son dados, no son fines y de que los fines se redefinen en el curso de la misma acción (1956: 128-9). James Buchanan (otro economista profundo, premio Nobel en 1986: cfr. 1987) desarrolla el mismo argumento. Amartya Sen (premio Nobel en 1998), al proponerse como objetivo económico-social alcanzar para todos los agentes un conjunto de capacidades que han de ejercitarse libremente, también se está ocupando de los fines. Otros se han planteado como asuntos de la economía la felicidad, al darse cuenta de que el crecimiento económico no hace igualmente felices a todos (más aun, las estadísticas muestran algunas correlaciones negativas). Recientemente, también, han aparecido economistas que quieren tratar cuestiones como el altruismo y la reciprocidad, que también implican la consideración de los fines.

En el ámbito filosófico, por ejemplo, David Wiggins y Elizabeth Anderson, sostienen que los fines y los medios interactúan.³ Para Anderson (2005: 8), “actuar en base a juicios así truncados [sin considerar los fines] sería una locura”. Esto no significa tampoco, pues sería otra locura, que la deliberación sobre los fines nunca acabe. Llevaría a una parálisis. Tampoco significa que no se pueda hacer un corte analítico de la acción por fines teóricos. Pero no hay que olvidar que se trata de una teoría que no puede pasar de la generalización.

II. Racionalidad técnica, racionalidad práctica, conmensurabilidad y comparabilidad

Es de celebrar que los economistas comiencen a ocuparse de los fines. Pero la celebración puede trocarse en lamento si los economistas no tienen en cuenta que la racionalidad propia de la adecuación de medios a fines, que ellos usan habitualmente (una racionalidad técnica o instrumental), tiene una estructura o lógica distinta de la racionalidad de la elección de los fines (ra-

cionalidad práctica). Dice Aristóteles al comienzo del libro VI de la *Ética Nicomaquea*: “La disposición racional apropiada para la acción [*hexis logou praktiké*] es cosa distinta de la disposición racional para la producción [*poitikês*]” (*Ética Nicomaquea* VI, 1140a 2-5). Escribe Santo Tomás de Aquino: “la razón procede de un modo en el ámbito de lo técnico y de otro en el ámbito de lo moral” (*Summa Theologiae* I IIae., q. 21, a. 2 ad 2). Aunque racionalidad técnica y práctica son dimensiones o usos de la misma razón y acción, sus “estructuras” difieren. Podría suceder que los economistas apliquen la racionalidad instrumental a la elección de fines, tratándolos como si fueran medios sustituibles y maximizables (como hacen algunos autores de las teorías de la felicidad, tratando de calcular una “función de felicidad”).

Sen critica esta estrategia, que es la propia del consecuencialismo. Advierte en muchos de sus escritos que frente a la realidad de la heterogeneidad de los fines no cabe acudir a estos instrumentos. Junto a Bernard Williams dice, en contra del utilitarismo, que “los derechos de las diversas personas o de diversas clases no se mezclan en un total homogéneo resultando una moralidad ‘monista’ basada en la maximización de esa magnitud” (1982: 19). Ha sostenido recientemente (1999: 76-7): “La perspectiva de las *capabilities* es inevitablemente pluralista [...]. Insistir en que debería existir sólo una magnitud homogénea implica reducir drásticamente las posibilidades de nuestro razonamiento evaluativo [...]. La heterogeneidad de los factores que influyen sobre las ventajas individuales es un asunto de evaluación permanente [...]”.

Dada esta heterogeneidad, queda planteado el problema de la incommensurabilidad, es decir, el suscitado por la carencia de una medida común que provea un criterio para decidir acerca de los fines. Martha Nussbaum también sostiene la incommensurabilidad. Habla de la “heterogeneidad” y de “noncommensurability” (e.g., en Nussbaum, 2003: 34).

Sin embargo, el mismo Sen no consigue aportar una solución a este problema. Se limita a decir que debemos abandonar la meta de la optimización. Para Sen la opti-

mización es la maximización dada una escala de preferencias completas. Debemos conformarnos con maximizaciones parciales, entre conjuntos no completos de preferencias, dice, razonando aún cuantitativamente (1997: 746-763).

No obstante, se puede observar una tensión en este sentido en Sen. Dice recientemente: “Debemos reconocer que el comportamiento maximizador es a lo más una condición necesaria de la racionalidad y que difícilmente sea una condición suficiente. La razón no sólo persigue un conjunto dado de objetivos y valores, sino que también examina los mismos objetivos y valores. El comportamiento maximizador a veces puede resultar patentemente estúpido y deficiente en valoración racional dependiendo de qué sea maximizado. La racionalidad no puede ser sólo un requerimiento instrumental para el alcance de un cierto conjunto no examinado de objetivos y valores” (2002: 39).

Sabina Alkire (2002: 85-6), economista de su corriente (el enfoque capacidades) expresa muy bien el problema: “El enfoque capacidades concibe a la reducción de la pobreza como una tarea multidimensional. Es decir, reconoce que más de un bien humano (la diversión, el conocimiento, la salud, la participación en el trabajo) tiene un valor intrínseco en la sociedad, y que el conjunto de los fines valorados y sus pesos relativos varían según los individuos y las culturas. Pero si los fines humanos son de diverso tipo y no pueden ser representados adecuadamente por una medida común como el ingreso o la utilidad, se nos crea un problema. Se hace imposible elegir “racionalmente” entre diversas opciones que persiguen conjuntos diferentes de fines, si uno entiende por racional lo que entiende la teoría de la elección racional: la identificación y elección de la opción máximamente eficiente o productiva”.⁴

Por eso es relevante entender las diferentes racionalidades. El esquema o estructura más sencillo es el de la racionalidad técnica: dado el fin o los fines, esta racionalidad trata de determinar cuáles son los medios apropiados para alcanzarlo/s. La dimensión técnica considera, planea y obtiene un resultado. Para la racionalidad técnica

los medios y los fines vienen dados, no son elegidos y la pregunta es cuáles son los medios para alcanzar los fines. La racionalidad técnica puede no contentarse con averiguar cuáles son los medios sino también tratar de sacarles el mayor provecho posible. El mayor aprovechamiento de los medios disponibles conduciría a la consecución de la mayor satisfacción de fines posible. Es la operación que en economía se denomina maximización. Supone la determinación de un baremo común a maximizar. “La razón, dice Santo Tomás, en las cosas artificiales se ordena a un fin particular” (*Summa Theologiae* I, IIae., q. 21, a. 2 ad 2).

La dimensión práctica no maximiza, sino que armoniza, coordina, alinea y ordena fines de segundo orden –e. d., fines deseados en sí mismos y también en orden al alcance del último fin: el honor, la belleza, la salud–. ¿Cómo los ordena? Por su contribución a ese último fin, o felicidad. ¿En qué radica la felicidad del hombre? Primeramente, Aristóteles señala la vida virtuosa. Más adelante, sostiene: “la contemplación y la meditación que tienen su fin en sí mismas y se ejercitan por sí mismas” (*Política* 1325b 16-20). Para Aristóteles éste es el acto más perfecto, en el que radica la felicidad.⁵ Pero ambos ideales –vida activa y contemplativa– son compatibles según la interpretación de muchos autores aristotélicos. La clave es que no hay otro fin más allá. “El fin último de la vida práctica –señala A. Vigo (1997: 42)– debe ser representado como un fin deseado sólo por sí mismo y no como medio para otra cosa, mientras que todo lo demás ha de ser deseado también por causa de o con vistas a ese fin”. Este último fin se constituye en el criterio de alineación del resto de los fines. Este conjunto conforma la constelación de los fines prácticos.

Ahora bien, esos fines alineados según su contribución a la felicidad no se pueden comparar u ordenar cuantitativamente. No son intercambiables y reducibles a una unidad maximizable. Sólo podríamos aspirar a optimizarlos (a alcanzar la combinación mejor, no la mayor). Para algunos autores se presenta entonces el problema de cómo sopesarlos, cómo juzgar cuánto de cada uno se ha de elegir para alcanzar el fin último. Pienso que este problema proviene de la

predominante interpretación “inclusivista” de la felicidad en Aristóteles que comienza con Ackrill (1980: 19, 21, 22). Esta posición sostiene que la felicidad se compone de un conjunto de “fines constitutivos” o de segundo orden. En cambio, Kraut (1989: *passim*) sostiene una visión de la felicidad como un fin dominante al que se subordinan los fines de segundo orden.⁶ La felicidad es la propia del hombre bueno (*spoudaios*), que ve la verdad en todas las cosas (*EN* III, 4, 1113a 24) y tiene dos dimensiones, la vida virtuosa y la vida teórica. Ya explicaré porqué pienso que la confusión entre inconmensurabilidad e incomparabilidad y la creencia en la vigencia de ambas está relacionada con una interpretación inclusivista de la felicidad en Aristóteles.

Comparar es establecer similitudes y diferencias entre cosas atendiendo a diversos criterios. Se puede comparar cuantitativamente (más extenso, más rápido, etc.), o mediante otra categoría que se les predique. La comparación cuantitativa es la conmensuración. Dentro de la segunda posibilidad, podemos distinguir una comparación cuanti-cualitativa (más coloreado, caluroso, etc.) y otra por prioridad establecida por un “meta-criterio” (más o menos substancial, bueno o feliz); la segunda, es la comparación por grado de intensidad de la cualidad; y la tercera, es la comparación por prioridad o posición. Analicemos cada una de éstas.

1. La conmensuración

Para Aristóteles, la conmensuración supone una medida común que comparten las cosas conmensuradas. Dice en la *Metafísica* (X, 1, 1053a 25-8): “la medida es siempre del mismo género (*syngenes*)... la de peso un peso, la de unidades, una unidad”. Por eso, “el número, en efecto, es conmensurable, y de lo no conmensurable (*me symmetros*) no se dice un número (*arithmos*)” (V, 15, 1021a 5-6). Una característica de la conmensuración para Aristóteles es que cuando conmensuramos no tenemos en cuenta las diferencias ontológicas, sino que consideramos las cosas conmensuradas como indiferenciadas, como átomos: “las cosas iguales (*isa*) y totalmente indiferenciadas (*adiafora*) las

consideramos idénticas (*ypolambanomen*) en el reino de los números (*arithmois*)” (XIII, 7, 1082b 7-9). Obviamente, son indiferenciadas en cuanto contadas, no en sí mismas. Una consecuencia de esto es que de las cosas contadas en cuanto contadas, es decir, de los individuos o *atomois* no podemos predicar lo anterior ni lo posterior (III, 3, 999a 12-3). Aristóteles está afirmando que cuando establecemos una comparación cuantitativa o conmensuración, excluimos la consideración de las diferencias cualitativas o sustanciales.⁷ Sin embargo, él mismo considera otra posibilidad.

2. La comparación por intensidad del grado de la cualidad

El mismo Aristóteles considera la posibilidad de medir la cualidad. En las *Categorías* (VIII, 11b 26) dice que las cualidades admiten grados, como una cosa es más blanca que otra. Es decir, se pueden asignar números a una escala cualitativa. Aristóteles pone también un ejemplo económico: gracias a la moneda podemos conmensurar cosas distintas según la necesidad que tenemos de ellas (*EN* V, 5, 1133a 20ss.). Sin embargo, Aristóteles reconoce que esto supone una tensión: “Sin duda, en realidad es imposible que cosas que difieran tanto lleguen a ser conmensurables, pero esto puede lograrse suficientemente para la necesidad” (*EN* V, 5, 1133b 19-23). Por otra parte, como también dice en las *Categorías* (VI 5b 11 y 8 10b 13), la escala tiene sus límites ya que mientras que la cantidad no admite contrarios, la cualidad lo hace. Se trata de una comparación por intensidad de la cualidad. Esta medición supone una convención bien limitada: pretende expresar una cualidad a través de otro accidente.

Esto resulta claro para Keynes: “Cuando describimos el color de un objeto como más azul que otro, o decimos que tiene más verde, no queremos significar que el color del objeto posea más o menos cantidades de azul o verde; significamos que el color tiene una cierta posición en un orden de colores y que está más cerca de un color estándar que el otro” (1973: 38-9). Afirma también: “La cualidad objetiva medida puede no poseer estrictamente una “cuantitividad” numéri-

ca, aunque tenga las propiedades necesarias como para medirla a través de su correlación con números. Los valores asumidos pueden ordenarse [...]. Pero no se sigue de esto que la afirmación de que un valor es el *doble* de otro signifique algo [...]. Por tanto, un intervalo igual entre números que representan *ratios* no corresponde necesariamente a intervalos iguales entre las cualidades medidas; porque estas diferencias numéricas dependen de la convención que hayamos adoptado” (1973: 50).

Un auto puede ir al doble de la velocidad de otro (conmensuración), incluso podríamos decir que hoy hace el doble de calor que ayer (comparación por intensidad de cualidad), pero es más difícil decir que un cuadro es el doble de bello que otro. De hecho podemos afirmarlo, incluso basando nuestra afirmación en una evaluación de diversos aspectos de los cuadros en cuestión a los que les asignamos un puntaje, otorgándole así cierta pretensión de objetividad (como sucede a veces en la evaluación de los proyectos de investigación o en un concurso académico). Pero no será más que una aproximación inexacta y discutible. Este es un procedimiento constante en la economía, que suele olvidar estas limitaciones.

3. La comparación por prioridad o posición

Volvemos a Aristóteles en las *Categorías*. Nos dice que un hombre no es más hombre que otro, como lo blanco es más blanco que otro blanco y algo bello más bello que otro. La substancia no admite un mayor o menor (V, 3b, 33 - 4a, 9). Sin embargo, un cierto hombre es más substancia que la especie hombre y el género animal, y de dichas substancias secundarias, la especie es más substancia que el género, pues está más cerca de la substancia primaria (V, 2b 7-8). Es decir, esta comparación no es por intensidad de grado.

Pienso que es este tipo de comparación el que nos puede ayudar a salir del problema de la incomparabilidad de los fines de segundo orden. Aristóteles señala en los *Tópicos* que cuando se busca un bien a causa de otro, una vez obtenido el otro, el primero no añade nada (III 2 117a 16-21).⁸ El ejem-

plo que pone es el de la salud y su recuperación. La recuperación no añade nada a la salud porque se busca a causa de ésta. Donde hay prioridad no hay conmesurabilidad ni comparabilidad por intensidad.

Aristóteles dice, contra Platón, que “las nociones de honor, prudencia y placer son otras y diferentes precisamente en tanto que bienes; por consiguiente, no es el bien algo común según una sola idea” (*EN* I, 6, 1096b 22-5; cfr. también *Política* III, 12, 1283a 1ss). Ésta es una buena cita para los incommensurabilistas. Lo que no advierten es que lo que Aristóteles está rechazando no es la posibilidad de comparar los fines (como sí hacen los incommensurabilistas) sino de sólo conmensurarlos. La falta de un elemento común, en efecto, impide la conmensuración o la comparación por intensidad cualitativa, pero no la comparación por prioridad. Frente a la realidad patente que conseguimos comparar, Chang (1997) insiste en buscar un *covering value* innominado que haría posible la comparación. Pero el problema no está en la falta de nombre del *covering value* sino en la falta de necesidad de éste para comparar. ¿Cómo comparamos? Ordenando jerárquicamente de acuerdo a algún criterio que permite marcar las diferencias (“ranquear”), no mediante una medida común. Hay un tipo de substancia que es la primera y es más que la segunda. Podríamos decir que ambas son substancias pero que la distinción entre Sócrates y el género animal, o entre el honor y la vida contemplativa, por una parte, es de otro orden que la distinción entre un azul y otro azul más intenso o entre un día más caluroso y otro, por otra parte. El honor, la prudencia y el placer son bienes, pero bienes diferentes. La palabra bien, en este caso, se usa analógica no unívocamente.⁹ No se trata de una estimación cuantitativa ni cualitativa que se basa en algo en común, sino de una comparación práctica posibilitada por una ordenación jerárquica de prioridad de *bienes distintos*. Flannery (2001: 99) le llama un “ranking de segundo orden”: se relacionan los *logoi* a través de otro *logos*; es decir, se recurre a la analogía.¹⁰

Estos fines de segundo orden se pueden comparar por su contribución al último fin, esa actividad del alma denominada felicidad: este es el *logos* que permite ordenar jerárquicamente los *logoi*. Es interesante notar que para Aristóteles, tanto la *praxis*, como la actividad contemplativa y Dios son *energeiai*. ¿Podemos decir que el ser *energeiai* es algo en común? En algún sentido lo es, pero no como una comida está más caliente que otra. “Estar en acto –*energeia*–, señala el Estagirita, no se dice de todas las cosas en el mismo sentido sino analógicamente –*analogon*–” (*Metaph* IX, 6, 1048b 6-7).¹¹

La captación de la jerarquía de los fines de segundo orden es una tarea de la razón práctica tanto para diseñar un borrador de nuestro plan de vida, como para cada decisión concreta vinculada a nuestra vida práctica.¹²

Por eso pienso que los inclusivistas no se explican la capacidad práctica de comparar: al no considerar a la felicidad como una actividad diversa a los fines de segundo orden, no cuentan con el criterio de comparación, el *logos*. Se encuentran frente a un conjunto de fines sin una medida en común y no saben qué hacer. La sorpresa de David Wiggins, por ejemplo, es paradigmática: “[los agentes individuales] pueden deliberar [...] acerca de los fines, de los constitutivos de los fines y de los medios para los fines. De alguna manera, a pesar de la intratabilidad e incertidumbre de la materia de elección, los agentes pueden arribar a juicios acerca de qué vale la pena o qué puede o no puede ser hecho por un fin. Y, de algún modo, como resultado de todo esto, arriban a normas de razonabilidad compartidas, en parte no explícitas” (Wiggins 2002: 373-4).

Quizá la concepción de la probabilidad de Keynes da cabida a esta tercera clase de comparabilidad. Contempla la posibilidad de que haya un tipo de probabilidades que “no pertenecen a un conjunto común de magnitudes mensurables en términos de una unidad común” (1973: 33). En estos casos, “el grado de probabilidad no está compuesto de material homogéneo, y, aparentemente, no es divisible en partes del mismo carácter” (1973: 32).

III. De vuelta a la economía y a Sen

¿Qué consecuencias tiene todo lo anterior para la economía? Ya opiné que es legítimo un estudio teórico de lo práctico en la medida en que acepte las limitaciones de la inexactitud de la materia y que no pretenda ser guía para acciones concretas. Pero, ¿cómo hacer para que un economista se quede sólo en la academia? Como dice Robbins (1965: 7), “pocos son los que se hacen economistas por mera curiosidad; considerada como conocimiento puro, nuestra ciencia, aunque tenga sus momentos fáusticos, tiene menos atracción que muchas otras”. La mayoría, al menos, hace consultoría, y con gran éxito. Se hacen chistes sobre los consultores pero por algo les pagan tanto. Un economista que da recomendaciones tiene que pensar en los fines, no sólo por una cuestión moral, sino de realismo.

Ahora bien, si la economía, como ciencia, sólo se quedara al nivel de los medios, no se presentaría el problema de la comparación por prioridad y podría funcionar muy bien con todo su excelente aparato técnico. Esto es más fácil que suceda en ámbitos específicos, donde el fin esté claro y prefijado y entonces se aplique muy fructíferamente un análisis costo-beneficio (Finnis 1997: 218-9). La maximización es el mejor medio para asignar medios a fines dados. Anderson señala que ésta tiene un rol local en el marco señalado por el razonamiento práctico (1993: 45). También lo nota Wiggins (2002: 386). Que la maximización sea el mejor sistema de asignación de medios a fines dados resulta muy sugerente. El maximizador no puede ofrecer un criterio *maximizador* para fundamentar su método, porque la maximización no está en una escala común con otros métodos de elección. Simplemente compara y elige el que considera *mejor*. Por ello la maximización puede tomarse como un caso particular de la comparación.

Hay ejemplos fantásticos de este buen trabajo de la economía en campos como la salud, la educación, el transporte, las regulaciones y privatizaciones y la integración, supuesto que se han definido las limitaciones de orden práctico-político.

Es decir, o bien la economía se limita a lo técnico en áreas específicas, o bien, si quiere influir sobre la acción avanzando sobre el campo de los fines, debe interactuar con la racionalidad práctica, lo que supone in-

troducir la inexactitud. Algo así debía sospechar Robbins, cuando, ya maduro, recomendó: “Debemos estar preparados para estudiar no sólo los principios económicos y economía aplicada... Debemos estudiar filosofía política, administración pública, derecho. Debemos estudiar historia, que nos da reglas para la acción y dilata nuestra visión de las posibilidades. Diría también que debemos estudiar los grandes clásicos de la literatura (1956: 17)”.

Entonces, el problema de la inconmensurabilidad de los fines planteado por Sen al reconocer la heterogeneidad de los fines, se resuelve mediante la apertura de la razón a la racionalidad práctica. Parece importante que así suceda, pero no sólo para brindar una solución a Sen. La economía aspira a más que a concentrarse en problemas puntuales ocupándose de cuestiones que involucran fines múltiples. Pero para ello debe tener capacidad de ordenar las preferencias. Ahora bien, como explica John Broome, economista y filósofo de Oxford cercano al utilitarismo, la única manera de ordenar las preferencias es mediante un juicio substantivo acerca de éstas. No basta con las restricciones impuestas por los axiomas de transitividad y otros. Para el mismo Broome esa estimación de la bondad es un proceso racional (1993: 69).

La economía se divorció de la moral y la política hace bastante tiempo. Tenemos que lograr una reconciliación de la pareja. A veces, esto es posible. Pero no debe ser una reconciliación machista en la que la racionalidad instrumental absorba a la práctica.¹³ La economía, si quiere traspasar su límite técnico, debe prestar atención y priorizar la racionalidad práctica. Como en todas las buenas parejas, aunque sea sutilmente, la que manda es ella.

Referencias bibliográficas

- Ackrill, J. L. (1980), “Aristotle on Eudaimonia”, en Rorty, A. O. *Essays on Aristotle's Ethics*, University of California Press, Berkeley.
- Alkire, S. (2002), *Valuing Freedoms. Sen's Capabilities Approach and Poverty Reduction*, Oxford University Press, Oxford.
- Anderson, E. (1993), *Value in Ethics and Economics*, Harvard University Press, Cambridge.
- Anderson, E. (1997), “Practical Reason and

- Incommensurable Goods', en Chang, R. (ed.), *Incommensurability, Incomparability and Practical Reason*, pp. 90-109, Harvard University Press, Cambridge.
- Anderson, E. (2005), "Dewey's Moral Philosophy", en *Stanford Encyclopedia of Philosophy*, en: <http://plato.Stanford.edu/entries/dewey-moral/>
- Aristóteles (1988), *Categorías*, Edición bilingüe (Humbert Giannini y María Isabel Flisfisch, Introducción, traducción, notas e Index), Editorial Universitaria, Santiago de Chile.
- Aristóteles (1970), *Ética Nicomaquea*, Trad. María Araujo y Julián Marías, Instituto de Estudios Políticos, Madrid.
- Aristóteles (1996), *Física*, Trad. Tomás Calvo, Alma Mater, Madrid.
- Aristóteles (1970), *Metafísica*, Edición trilingüe de Valentín García Yebra, Gredos, Madrid.
- Aristóteles (1989), *Política*, Trad. Julián Marías y María Araujo, Instituto de Estudios Políticos, Madrid.
- Aristóteles (1982), "Tópicos", en *Tratados de Lógica I*, Trad. Miguel Candel Sanmartín, Gredos, Madrid.
- Broome, J. (1993), "Can a Humean be Moderate?", en Frey, R. G. y Morris, C. W. (eds.), *Value, Welfare and Morality*, pp. 51-73, Cambridge University Press, Cambridge.
- Buchanan, J. M. (1987), *Economics. Between Predictive Science and Moral Philosophy*, A&M University Press, Texas.
- Chang, R. (1997), "Introduction", en Chang, R. (ed.), *Incommensurability, Incomparability and Practical Reason*, pp. 1-34, Harvard University Press, Cambridge.
- Finnis, J. (1997), "Commensuration and Public Reason", en Chang, R. (ed.), *Incommensurability, Incomparability and Practical Reason*, pp. 215-33, Harvard University Press, Cambridge.
- Flannery, K. L. (2001), *Acts Amid Precepts. The Aristotelian Logical Structure of Thomas Aquinas's Moral Theory*, The Catholic University of America Press, Washington D.C.
- Irwin, T. H. (1981), "Homonymy in Aristotle", *Review of Metaphysics*, n° 34, pp. 523-44.
- Keynes, J. M. (1973), "A Treatise on Probability", en *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, Volume VIII, St. Martin's Press, New York.
- Knight, F. H. (1956), *On the History and Method of Economics*, University of Chicago Press, Chicago.
- Kraut, R. (1989), *Aristotle on the Human Good*, Princeton University Press, Princeton.
- MacIntyre, A. (1984), *After Virtue*, University of Notre Dame Press, Notre Dame, Indiana, segunda edición.
- Martínez Barrera, J. E. (2004), "Más allá de uno mismo: sentido de la vida y amistad según Aristóteles", en Kelly, Thomas A. F. y Rosemann, P. W. (eds.) *Amor amicitiae: On the Love that is Friendship. Essays in Medieval Thought and Beyond in Honor of the Rev. James McEvoy*, Peeters, Lovaina.
- Nussbaum, M. C. (2001), "The Protagoras: A Science of Practical Reasoning", en Millgram, E. (ed.), *Varieties of Practical Reasoning*, pp. 153-201, The MIT Press, Cambridge-Londres.
- Nussbaum, M. C. (2003), "Capabilities as Fundamental Entitlements: Sen and Social Justice", *Feminist Economics* 9/2-3, pp. 33-59.
- Parsons, T. (1934), "Some Reflections on 'The Nature and Significance of Economics'", *Quarterly Journal of Economics* 48/3, pp. 511-45.
- Van Orman Quine, W. (1960), *Word and Object*, The MIT Press, Cambridge.
- Robbins, L. C. (1956), "The Economist in the Twentieth Century", en *The Economist in the Twentieth Century and Other Lectures in Political Economy*, pp. 1-17, Mac Millan, Londres.
- Robbins, L. C. (1965), *Política y economía: disertaciones sobre economía política*, UTEHA, México (*Politics and Economics: Papers in Political Economy*, Mac Millan, London & St. Martin's Press, New York, 1963).
- Robbins, L. C. (1984), *Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Mac Millan, Londres, 3ra. edición revisada.
- Sen, A. (1997), "Maximization and the Act of Choice", *Económica* 65/4, pp. 745-79.
- Sen, A. (1999), *Development as Freedom*, Alfred A. Knopf, New York.
- Sen, A. (2002), *Rationality and Freedom*, The Belknap Press, Harvard University Press, Cambridge.
- Sen, A. y Williams, B. (1982), "Introduction: Utilitarianism and Beyond", en Sen, A. y Williams, B. (eds), *Utilitarianism and Beyond*, pp. 1-21, Cambridge University Press, Cambridge.
- Tomás de Aquino (1949), *Summa Theologiae*,

Marietti, Turín y Roma.

Vigo, A. (1997), *La concepción aristotélica de la felicidad*, Universidad de los Andes, Santiago de Chile.

Weber, M. (1922), *Economy and Society*, Roth, G. y Wittich, C. (eds.) University of California Press, Berkeley (1978).

Wieland, W. (1996), “El individuo y su identificación en el mundo de la contingencia”, en *La razón y su praxis*, pp. 117-146, traducción e introducción de A. Vigo, Biblos, Buenos Aires.

Wiggins, D. (2002), *Needs, Values, Truth. Third Edition. Amended*, Oxford University Press, Oxford y Nueva York.

* Variaciones del argumento aquí expuesto fueron presentadas en la 2006 INEM Conference, Grinnell College, Iowa y en Seminarios del Instituto de Empresa y Humanismo, Universidad de Navarra, del Departamento de Filosofía, Universidad de Navarra, del Instituto Francisco de Vitoria, Madrid y del *Amsterdam Research Group in History and Methodology of Economics*, *Universiteit van Amsterdam*. Parte de las ideas están contenidas en el artículo “‘Practical Comparability’ and Ends in Economics”, *Journal of Economic Methodology*, 14/3, 2007, pp. 371-93. Se agradecen los comentarios de, entre otros, Alejo Sison, Ana Marta González, Alfredo Cruz Prados, Alejandro Vigo, Rafael Alvira, Marcel Boumans, Félix-Fernando Muñoz, Rafael Rubio de Urquía y de un referee anónimo. Además una versión previa de este trabajo se expuso en las II Jornadas de Epistemología de las Ciencias Económicas, FCE, UNCuyo, Mendoza, 26 y 27 de Abril de 2007.

¹ Este tema está muy bien tratado por Alasdair MacIntyre en *Tras la Virtud*, capítulo 8 y por Wolfgang Wieland en “El individuo y su identificación en el mundo de la contingencia” (1996). Agradezco a Alejandro Vigo la introducción a este último texto.

² Fuera de algunas pocas “constantes antropológicas”, basadas en la naturaleza humana, que son el verdadero fundamento de una posible “praxeología”.

³ Dice Wiggins: “en el caso no técnico tendré habitualmente una descripción extremadamente vaga de algo que quiero –una buena vida, una profesión que me satisfaga, un fin de semana interesante, una tarde entretenida– y el problema no será ver [como es en el caso técnico] qué será causalmente eficaz para conseguirlos, sino qué *califica* realmente como una

especificación adecuada y realizable de lo que satisfaría ese querer. La deliberación es aún una *zétesis*, una búsqueda, pero no es primariamente una búsqueda de medios. Es la búsqueda de la mejor especificación. Hasta que no haya especificación no hay lugar para los medios. Cuando se consigue, puede comenzar la deliberación medios-fines, pero las dificultades que surjan en ésta, me llevarán muchas veces a volver a una especificación del fin mejor o más factible, y todo el interés y dificultad del asunto será la búsqueda de adecuaciones apropiadas, no sus secuelas técnicas en la relación medios-fines” (2002: 225). La postura ‘especificacionista’, como sostendré, no es la más feliz, pero los ejemplos son buenos.

⁴ En términos técnicos económicos hablaríamos de la imposibilidad de maximizar un conjunto de vectores de utilidad sin una unidad escalar.

⁵ Sin embargo, es contemplación de algo exterior al sujeto. La felicidad entraña un cierto “descentramiento”, expresión que tomo de J. Martínez Barrera (2004).

⁶ Le debo a Alejandro Vigo el conocimiento de este problema y la conciencia de su relevancia.

⁷ Dice Santo Tomás: “manifestum est quod inter individual unius speciei, non est unum primum et aliud posterius secundum naturam, sed solum tempore” (*In Metaph*, 438).

⁸ “Además los bienes más numerosos [son preferibles] a los menos numerosos sin más o a aquellos que están incluidos en otros, a saber, los menos en los más. (Objeción: si coincide que el uno es en vistas al otro, en cuyo caso los dos juntos no son en absoluto preferibles a uno de ellos, v. g.; el curar y la salud respecto a la salud, pues deseamos curarnos con vistas a la salud”.

⁹ Sobre la multivocidad del bien, cfr. Irwin (1981), 539-40.

¹⁰ Agradezco a Mario Silar quien me puso en contacto con este concienzudo estudio.

¹¹ Al respecto de los diversos sentidos de *energeia* en Aristóteles, cfr. Ricardo Yepes Stork, *La doctrina del acto en Aristóteles*, EUNSA, Pamplona, 1992.

¹² ¿Cómo se arriba a este plan y a esta decisión? Por una parte inciden sin duda la educación, el carácter, las costumbres, normas e instituciones que configuran hábitos: esto es muy aristotélico. Por otra parte, y también es muy aristotélico, se puede ver desde el *kata physin*: “La naturaleza, dice Aristóteles, es la causante del orden en todas las cosas” (*Física* VIII, 1, 252a 12). Ambas visiones parecen compatibles. Sólo lo dejo planteado.

¹³ Este es el intento de Gary Becker. Se trataría de un proyecto “machista”.

La paradoja de la buena reputación

PETER VERHEZEN

Revista Cultura Económica
Año XXVI • N° 71 • Mayo 2008: 29-41

“Ya sea que usted esté de acuerdo o no con sus valores, el capitalismo es un sistema que rebosa positivamente con contenidos morales.”
“The Ethics Gap”, *The Economist*, (2000)

I. Introducción

Las reputaciones de las organizaciones han caído en picada en los últimos años como resultado de escándalos corporativos, lo que confirma que la avaricia corporativa no es la mejor guía para el desarrollo sustentable o incluso competitivo. Los “tontos racionales” que han tratado de tomar ventaja de la racionalidad egoísta, según se expresa en el comportamiento corporativo competitivo y, –a menudo– poco ético, de alguna forma atentan contra el principio de maximización. La búsqueda de reputación es análoga a la búsqueda de la felicidad: si uno lucha demasiado por conseguirla, está condenado a fracasar. Así, si la reputación se vincula con la administración de la relación con las partes interesadas, deberá evitar la trampa del pensamiento económico tradicional, o, de otra forma, necesitará no “economizar” las limitaciones que la ética impone sobre las prácticas gerenciales. Las firmas no pueden darse el lujo de ignorar su rol como ciudadanos corporativos, y existe amplia evidencia de que las partes interesadas deben insistir, por su propio beneficio financiero, en que sus compañías sean consideradas como buenos ciudadanos corporativos.

La presión legal y moral sobre estas organizaciones globales ha aumentado significativamente. Durante los últimos cinco años se han implementado una importante cantidad de nuevas legislaciones y regulaciones, tales como Sarbanes-Oxley y los Principios Internacionales de Contabilidad, para aumentar la responsabilidad a

través de la transparencia. Esto ha llevado a una mayor conciencia de la importancia de la reputación corporativa con respecto al valor a largo plazo y a la sustentabilidad de la organización. Las organizaciones están –atinadamente– bastante preocupadas por su reputación corporativa, luego de todos los escándalos corporativos recientes. ¿Debe, entonces, la reputación convertirse en la última moda comercial que necesita ser “maximizada”, o deben “minimizarse” los factores restrictivos limitantes para lograr los mejores resultados “rentables”?

El profesor Bouckaert ha sugerido que al “crear nuevas regulaciones para controlar el comportamiento oportunista en y entre las organizaciones, podemos controlar los síntomas, pero, a menudo, podemos reforzar las raíces subyacentes del oportunismo. Introducimos incentivos económicos en forma de beneficios, tales como bonificaciones o reducciones impositivas para quienes respeten las nuevas regulaciones, pero, al hacerlo, sustituimos por cálculos económicos los sentimientos morales. Predicar conceptos morales, tales como la confianza, la responsabilidad y la democracia sobre la base de un interés personal calculador o como condición para la funcionalidad sistémica no está mal, pero es ambiguo. Abre el camino para la sospecha y la desconfianza” (2006: 201). En el mismo sentido, se afirmará que la administración de la reputación necesita evitar la trampa de las relaciones públicas y de la administración de crisis, que instrumentaliza los determinantes subyacentes de la reputación. El comportamiento ético como se lo encuentra en la noción de

integridad –que es uno de los principales determinantes de la reputación¹–, necesitará seguir “des-economizado” para cumplir con su función “limitante” o restrictiva (Comte-Sponville, 2004) de las prácticas gerenciales. La integridad es un indicador de comportamiento moral y es un componente importante de la buena reputación. Se sugerirá que la reputación, como se la encuentra en la integridad, necesita ser analizada desde la perspectiva más general de la parte interesada o directiva, más allá del modelo tradicional de parte interesada agente-principal.

La integridad ha sido una noción interesante para las discusiones socio-filosóficas, pero apenas es percibida como relevante para las organizaciones. Sin embargo, el cambio en las expectativas de los clientes y de la sociedad en general y la relevancia de las partes interesadas externas, han subrayado el hecho de que la integridad está al frente de culturas organizativas exitosas, dando cuerpo a nuevas visión y estrategia que consideran los principios éticos seriamente. Cómo una organización trata a sus empleados, proveedores, comunidades y clientes es una parte cada vez más importante de las decisiones de compra. Más específicamente, la gerencia superior reconoce la influencia provechosa de las partes interesadas, no sólo de los accionistas. Se ha convertido en la forma de pensar más influyente, que el comportamiento corporativo apropiado, bajo la presión de estas partes interesadas, puede tener enormes efectos, positivos y negativos, sobre la reputación. En algunas industrias orientadas al consumidor, tener una buena reputación, en especial el ser percibido como íntegro, puede aumentar la rentabilidad de la corporación en más del cinco por ciento (Davies *et al*, 2003). Los ejemplos de la debacle de Nike, por su utilización de talleres de fabricación con condiciones laborales abusivas, que tuvo un impacto negativo muy importante sobre su reputación corporativa, y del comportamiento social responsable de Starbucks hacia las cooperativas de café, que fomentó un sentimiento positivo de los (potenciales) clientes hacia el consumo de café de marcas Starbucks Premium, prueban este punto. En consecuencia, los gerentes se ven casi

automáticamente tentados de “maximizar” la reputación corporativa a través de publicidades ingeniosas y campañas de comunicación de relaciones públicas, debido a sus efectos beneficiosos. Sin embargo, sería un error, ya que una mera “economización” posible y paradójicamente podría ir en contra de los objetivos que busca alcanzar.

La primera sección del artículo intenta explicar qué es la paradoja de la reputación, seguida de una segunda sección: cómo evitamos dicha paradoja, en la cual se recomiendan algunas soluciones para resolverla.

II. ¿Qué es la paradoja de la reputación?

Para entender la paradoja de la reputación, necesitare explicar lo que quiero decir con reputación, y referirme a su componente ético de integridad que, precisamente, constituye una buena reputación. Además, se señalará la importancia de la reputación corporativa² en términos de valor organizativo. Finalmente, señalaré que la tentación del valor de la reputación dentro de la organización puede inducir a los gerentes a maximizarla instrumentalmente, lo que paradójicamente puede resultar en su propia destrucción.

1. Buena reputación corporativa

La reputación corporativa es un reflejo de qué tan positiva o qué tan negativamente diferentes grupos de personas interesadas –las partes interesadas– consideran a la corporación. Son las percepciones agregadas de múltiples partes interesadas acerca de la actuación de una compañía (Fombrun, 2000). La reputación³ depende de relaciones exitosas dentro y fuera del negocio, basadas en el respeto y la confianza mutuas. Ralph Larson, el ex CEO de J&J, afirma que “la reputación refleja el comportamiento que uno exhibe todos los días a través de cientos de pequeñas cosas. La forma en que uno administra su reputación es pensar e intentar siempre hacer lo correcto cada día” (Larkin, 2003: 5). La misma se relaciona con percepciones y expectativas de las partes interesadas: si una cierta cualidad o can-

tidad de un producto o servicio entregados alcanza o excede la expectativa, ello resulta en una buena reputación. A pesar de ser una percepción, los investigadores intentan cuantificar y medir la reputación para administrarla mejor (MacMillan *et al.*, 2005). Es algo valioso y encarna el valor corporativo pero también crea valor (futuro).

El tener una buena reputación aumenta drásticamente las probabilidades de: (1) pedir prestado a un costo de capital menor y así mejorar las chances de una mayor rentabilidad *ceteris paribus*; (2) retener los mejores talentos corporativos con habilidades y tener así el mejor liderazgo corporativo visionario, para guiar a la organización en futuros territorios desconocidos; (3) ser inducido a cumplir con reglas y regulaciones para evitar cualquier posible responsabilidad legal; (4) asegurarse de que los clientes seguirán siendo leales a los productos y servicios de la organización, al servirlos bien; (5) asegurarse que a través de un comportamiento social corporativo responsable la organización obtiene un permiso para operar desde la sociedad en general en la cual se encuentra, y apelar así a la simpatía emocional; (6) garantizar un tratamiento igual a todas las partes interesadas (incluyendo los grupos minoritarios) al implementar reglas de gobierno transparentes y responsables; y, finalmente, (7) tener sistemas instalados de control, monitoreo y comunicación adecuados para enfrentar posibles crisis.

En verdad, tener una buena reputación tiene muchos beneficios que funcionan como una política de seguridad contra situaciones desafortunadas. Además, el tener una buena reputación confirma implícitamente que la organización posee un “permiso para operar” dentro de la comunidad, ya que es probable que sea aprobada por partes interesadas externas, tales como los medios, el gobierno, los reguladores y otros. Obviamente, si el elixir de la “buena reputación” ayudara a ganar valor organizativo, la intención debería ser maximizar esa reputación. Y allí es donde falla la lógica económica, más precisamente, donde la racionalidad económica puede incluso actuar en contra de lo que uno desea obtener. Intentar con demasiado empeño maximizar el valor de una “buena reputación

corporativa” puede destruir las oportunidades de alcanzar dicho objetivo: esto es lo que he denominado la *paradoja de la reputación*. Cuanto más buscamos incrementar el valor puramente utilitario de la reputación en una organización, sin prestar atención o incluso estando desconectados de los factores socio-éticos subyacentes, tanto más puede esa reputación evadir el “control” de la gerencia, y eventualmente desaparecer por completo de la organización. Pretender optimizar la reputación de una organización y así mejorar el valor general de la organización en el proceso, puede finalmente fracasar si la intención está únicamente orientada a maximizar el interés propio de la gerencia superior (quienes se representan a sí mismos y a los dueños de la compañía como sus fiduciarios). La llamada “egocéntrica” a maximizar la reputación de la compañía puede paradójicamente fracasar, ya que pueden ignorarse los elementos de fracaso y vulnerabilidad. La reputación corporativa –permítanme repetir– depende de la percepción relevante que las partes interesadas puedan tener de una organización. La falta de ciertas actuaciones o entregas por parte de la organización puede indicar un fracaso en la respuesta a ciertas expectativas. La noción de reputación podría ser utilizada únicamente en una forma económica muy instrumental, sin dar crédito a sus constituyentes éticos. Pareciera que la incertidumbre y ambigüedad, por una parte, y el pensamiento ético intrínseco (no sólo el consecuencialismo ético), por otra, se hubieran dejado de lado y descartado en el mundo mecánicamente controlable de la administración.

La reputación se interpreta aquí de una forma muy particular: una actitud de integridad, generalmente, se materializa en un comportamiento ético a nivel individual y organizacional. La integridad o la confianza son los valores más prominentes en una encuesta global sobre reputación (Davies *et al.*, 2003: 47). En ese sentido, la integridad tiene mucho peso en la reputación corporativa, y explica el alto o bajo nivel de la misma. Desde ese punto de vista, no debería ser una gran sorpresa que compañías como Johnson & Johnson, Caterpillar, Harley-Davidson, Honda, Toyota, Southwest Airlines,

Timberland, Amazon, UPS, para nombrar sólo algunas pocas entre muchas, sean consideradas como compañías entrañables que alinean ganancias con principios (Sisodia *et al.*, 2007). Muchas de esas compañías han sido votadas en forma consistente como las “compañías más admiradas” durante algunos años, es decir que se considera que tienen una reputación corporativa estelar; y ese logro está directamente relacionado con la percepción de que esas corporaciones poseen un alto nivel de integridad hacia sus partes interesadas.

2. La integridad como buena reputación

Una persona íntegra discierne lo que es bueno o correcto, actúa de acuerdo con estos principios y valores percibidos, y está dispuesta a seguirlos (Carter, 1996), incluso con un costo personal en caso de adversidad. Esa es la razón por la cual individuos como Martin Luther King y Gandhi han impresionado a tantos. Otro ejemplo es Nelson Mandela, quien es visto actualmente por muchos, si no por la mayoría de las personas, como uno de los más grandes ejemplos de un hombre de gran integridad, que luchó sin egoísmos por una causa (moral) y se mantuvo firme junto a sus principios con un enorme peligro personal. Lo que es más, fue incluso capaz de perdonar y de abrazar a sus adversarios. Eso requiere de sabiduría y de coraje moral.

La integridad incluye un sentido ético de uno mismo, la capacidad de resistir alternativas atractivas que puedan comprometer principios éticos, y la capacidad de asumir ciertos riesgos en defensa de esos principios. La integridad es parte, justificadamente, de una visión moral inteligible y defendible del propio carácter, dentro de un cierto contexto, y permite a una persona sabia saber cómo y cuándo adaptar sus principios y compromisos morales, cuando la comprensión de una realidad diferente le indica hacerlo. Una persona íntegra defiende ciertos valores y principios que valen la pena debido a que también conciernen a otros que merecen nuestra atención moral y que pueden incluso “convocarnos”. La integridad se relaciona entonces con verse a uno mismo como un miembro de una or-

ganización evaluativa o de una comunidad solidaria (Verhezen, 2007). El objetivo de la integridad se vuelve una “virtud social”, más allá de ser una persona plenamente autónoma, cuyas acciones están presumiblemente determinadas por ella misma. Los compromisos por los cuales vale la pena vivir a menudo van más allá de la propia identidad, y se refieren a otros que pueden ser bastante diferentes de uno mismo, por lo cual, la supuesta pureza de esos compromisos puede ser sometida al juicio y la crítica de otros en esa organización o comunidad. En forma concreta, el ser considerado como un buen ciudadano ayuda a construir un valor intangible como lo es la reputación. La reputación corporativa significa crear y mantener buenas relaciones con todas las partes interesadas relevantes.

Está claro que, a menudo, las emociones o el razonamiento nos motivan, ya que es imperativo encontrar un equilibrio apropiado y “justo” entre lo que es bueno para uno mismo y para la compañía, y lo que es bueno para el otro (partes interesadas). El interés personal, es decir, la motivación para perseguir ciertos objetivos comerciales, debe alinearse con el bien de los otros (Rossouw, 2006). Los intereses comerciales, casi al igual que el interés personal, deben ser restringidos o limitados por los objetivos éticos, más allá de ciertos cálculos instrumentales.

En la colaboración con otros, la integridad está directamente vinculada con la confianza mutua y así es menos dependiente de reglas burocráticas y de relaciones de obediencia a la autoridad; a su vez, aumenta significativamente la sinergia y el potencial ético. La integridad lleva un componente relacional que se ignora con demasiada frecuencia (en las organizaciones). En otras palabras, la integridad no niega la existencia de uno, asume incluso un principio económico centrado en uno mismo, pero no a expensas del otro, que sigue siendo el objetivo principal de cualquier teoría ética normativa. Una percepción ética de la integridad implica tanto a uno mismo como al otro, no a uno u otro. El otro no existiría sin la conciencia de uno, pero ese uno no sería capaz de encontrar una buena vida como agente solitario, sin otro a quien cuidar. La noción

de integridad implica una perspectiva ética que trasciende la perspectiva centrada en el ego y enfatiza la alteridad.

Este interés por el otro refiere implícitamente a algo que va más allá del interés propio del comportamiento corporativo, sin ser necesariamente altruista. J. Paul Getty, el rico magnate norteamericano del petróleo, habría dicho que la reputación afecta la tendencia de los otros al tratar con uno mismo. “Si uno tiene una reputación particular por obtener siempre todo el dinero que hay en un negocio, no hará muchos negocios” (Davies *et al.*, 2003: 66). En otras palabras, si una persona tiene una cierta reputación por realizar negocios injustos, entonces los otros se negarán a realizar negocios con esta persona y quienquiera que lo haga estaría nervioso ante la idea de repetirlo. Del mismo modo, un negocio en una posición monopólica, que explota su poder de mercado en forma demasiado agresiva, llamará la atención de la autoridad regulatoria, como en el caso de Microsoft.

La noción de integridad como una virtud social indica que la ética, entendida como una vida que se vive por el bien de uno mismo y de los demás, no contradice necesariamente las perspectivas económicas y éticas aceptadas. No niega las obligaciones y deberes morales (como una deontología kantiana), ni descarta la importancia de cualquier consecuencia beneficiosa de las acciones éticas (como predica el utilitarismo), ni de las virtudes implícitas en una buena vida (como en la ética de virtudes aristotélica). Su énfasis está en otra parte: una integridad personal relacionada con la conciencia filosófica de lo que es bueno y correcto, y el actuar según ello, incluso bajo enorme presión, necesitarán ser transformados en una forma social de integridad, bajo la cual los valores éticos virtuosos son practicados por otros. Sólo cuando el otro se vuelve la perspectiva central de las acciones de una persona, el epíteto de buena reputación puede concederse a esa persona (de gran integridad). La integridad entendida como buena reputación significa vivir valores éticos compartidos. Sin embargo, las consecuencias beneficiosas de ser una persona u organización de gran integridad moral son efectos secundarios y no el objetivo principal de la integridad misma (Verhezen, 2006).

Este ensayo presupone que es probable que una persona de negocios con gran integridad obtenga la reputación⁴ de ser confiable. Una persona así puede recibir la confianza de los otros: recibirá la lealtad de sus subordinados, que seguirán al líder que puede guiarlos por aguas traicioneras. Otras partes interesadas sienten inmediatamente que sus palabras son confiables y un líder de este tipo, que está deseoso de ser responsable, conducirá en forma transparente su negocio, impulsando un círculo virtuoso de confiar y recibir confianza. Existe una relación asumida, incluso una correlación, entre integridad y reputación. Algunas compañías han aprendido por el camino difícil que manipular la verdad a través de campañas astutas de relaciones públicas no construye integridad y que, una vez que se la pierde, la reputación también se daña. El adhesivo “Intel Inside” se convirtió en algo tan importante a tener en la computadora como cualquier nombre de marca de fabricante. Sin embargo, en 1994, un profesor de matemáticas en una universidad norteamericana descubrió un problema con los chips de Intel (1994) e intentó informar a Intel, que apenas reaccionó. Sólo luego de que IBM tomó acciones firmes para preservar su propia reputación, Intel cedió y tuvo que admitir que los chips estaban fallados y serían reemplazados. La leche en polvo de Nestlé vendida en África, apoyada con publicidad, fue otro desastre de administración de la reputación.

Cuando se habla acerca de la paradoja de la reputación, nos referimos en realidad a la *paradoja de la integridad como buena reputación*, y se enfatiza el importante rol que la noción socio-ética de integridad tiene para alcanzar una buena reputación genuina. La integridad como buena reputación implica mostrar una preocupación genuina acerca de valores compartidos y actuar según ellos. El compromiso real de una corporación con esos valores éticos, en especial bajo situaciones de angustia, creará confianza en esa corporación. En verdad, una corporación en la que se confía⁵ generalmente puede contar con una buena reputación. Sin embargo, al igual que la reputación (que aquí se relaciona con la integridad como uno de sus determinantes importantes), la integridad no

puede “economizarse” porque no podemos controlarla por completo. De hecho, cuanto más intentamos maximizar el valor intrínseco de la integridad que está en la base de una buena reputación, tanto más probable es que dicha estrategia utilitaria actúe en contra de la integridad misma. El uso instrumental de la integridad como buena reputación, a menudo se traslada a un ejercicio de relaciones públicas que apunta a mejorar la reputación de un individuo u organización. Sin embargo, la motivación autointeresada es contraria a la motivación de la integridad genuina orientada a los otros, que refleja un valor intrínseco.

Al sentirse comprometido con ser una persona íntegra, se asumen de alguna forma las características de valores que van más allá de principios centrados en uno mismo, valores que pueden ser válidos para casi todos, más allá del contexto organizacional específico. Un gerente superior que merece confianza y que se considera que posee gran integridad, probablemente seguirá teniendo esa característica en otros contextos. Aunque una característica virtuosa de este tipo puede percibirse como universal y así independiente de un cierto contexto, la virtud misma sólo puede ser puesta bajo severas pruebas en contextos específicos. La noción de reputación, por tanto, se describe como una noción basada en relaciones y que se orienta a otorgar y a recibir confianza.

Una persona con gran integridad posee un “buen nombre” o ha obtenido “prestigio”. Haber obtenido prestigio, por ejemplo, en el contexto asiático, es muy importante e iguala casi a la riqueza. Alguien con buen prestigio usualmente tiene muchas relaciones a las cuales puede recurrir si lo necesitara. Que una persona sea capaz de mostrar que posee muchas relaciones en Asia significa que posee una riqueza potencial a su alcance. Por otra parte, una persona así es considerada como importante y poderosa dentro de una sociedad jerárquica confuciana.

Que esa integridad señale una conciencia filosófica de lo que es bueno y de lo que es malo, puede suponer una cierta sabiduría práctica con respecto al estatus epistemológico de esa comprensión. Aunque es bastante obvio que uno puede justificar cierto

comportamiento egoísta ilustrado desde una perspectiva privada, sigue siendo muy contextual y su intención a menudo es difícil de desentrañar. En otras palabras, uno puede fácilmente convertir cualquier actitud de presumida integridad en un truco de propaganda de interés personal.⁶

En verdad, una interpretación puramente instrumental de la noción de integridad, como una herramienta para mejorar la reputación del administrador o del gerente, puede ir en contra del valor inherente de la virtud ética de la confianza. La utilización instrumental de la integridad para asegurar una buena reputación por medio del refuerzo del gobierno corporativo, sirve a un propósito económico práctico pero, a su vez, la limita a un interés personal individual u organizacional. Sin embargo, la integridad como buena reputación, basada en un egoísmo ilustrado, puede ciertamente servir a intereses personales y a aspiraciones privadas. Este enfoque, utilizado como una forma de instrumentalidad racional, se convierte en una herramienta para aumentar la sustentabilidad de la ganancia de las organizaciones, mejorar la conciencia ética del buen comportamiento y reducir los riesgos legales y de reputación.

Por otra parte, la noción de integridad como buena reputación no se presenta a sí misma como un concepto de justicia que pueda servir como base universal para un acuerdo político informado y voluntario entre participantes considerados como libres e iguales (Habermas, 2005).

Una estrategia de integridad puramente utilitaria pierde la fuerza obligatoria de las normas vinculantes y de las afirmaciones morales válidas, salvo que sirva al propio interés personal. Es necesario considerar cierto contenido cognitivo de una afirmación normativa, como se lo encuentra en una actitud de integridad que va más allá de su racionalidad instrumental. La verdad entendida como aquello que refleja un valor intrínseco puede referir a una perspectiva moral posible y universal, aunque no absoluta.⁷ En otras palabras, una estrategia utilitaria apunta a mejorar sólo el interés privado, mientras que una estrategia ética iluminada toma seriamente al interés público o al bien común. Una persona que actúa

en interés del público mientras está “en el poder” ganará confianza. Esto conduce a una buena reputación. Servir al interés público no implica reducir el interés privado. Por el contrario, ambos pueden ir juntos.⁸

Describir a una persona como de gran integridad implica que dicha persona intencionalmente busca lo mejor para el otro y para sí mismo. Este individuo no debe engañarse con respecto a los objetivos éticos que busca. Entiende las implicancias y objetivos de su acción ética de una forma razonablemente objetiva que puede falsificarse en cualquier momento.

Si la integridad es, de hecho, un constituyente principal de la reputación, esto quiere decir que la paradoja de la reputación está relacionada, lógicamente, con este constituyente, ¿cómo entender concretamente esta paradoja de la (integridad como buena) reputación en el contexto de una organización?

3. La paradoja explicada

Si la reputación es un bien intangible y por tanto “inmaterial”, es probable que sólo podamos medir la reputación de forma indirecta. Debe considerarse que dichos bienes intangibles representan el 70% del valor total de mercado de los mercados de capital internacionales (Larkin, 2003). Esta cifra puede incluso ser mayor para compañías de conocimiento, como Microsoft, Intel, Google, Amazon, eBay, entre otras, y para aquellas listadas en el Nasdaq, para las cuales no es sólo la ganancia material de corto plazo, sino el valor sustentable más duradero de la organización y por tanto su reputación y sus constituyentes, lo que las impulsa a la excelencia. De la misma forma, una cantidad de nombres de marcas japonesas y alemanas, como Honda, Toyota, BMW y Mercedes Benz valen mucho dinero. Sus nombres están sostenidos por relaciones de largo plazo entre proveedores de crédito (bancos) y los dueños de las organizaciones, lo que es bastante diferente del pensamiento de corto plazo de los administradores de fondos en los Estados Unidos, cuyo enfoque está en las ganancias trimestrales (Banks, 2004).

Si la reputación corporativa es un importante bien invaluable, uno podría sostener

que maximizar la reputación corporativa de una compañía podría garantizar un cierto valor corporativo de largo plazo. Desgraciadamente, este razonamiento puede resultar en lo opuesto. Una vez más, maximizar la reputación enfrenta una paradoja. Uno no puede maximizar la reputación de una organización sin poner en peligro algunos de sus factores subyacentes. En verdad, debido a la vulnerabilidad de los factores éticos que la sostienen, no puede ser absolutamente maximizada. Uno sólo puede intentar reducir los riesgos de perder la propia buena reputación, o intentar crear valor, lo que lo lleva indirectamente a tener un buen nombre, es decir, a tener una buena reputación. Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que los gerentes, especialmente en el área de mercadeo y ventas, intentan desarrollar “juegos de herramientas de reputación” (Davies *et al.*, 2003: 216). Mi hipótesis es que la utilización instrumental de estas herramientas, incluso si están bien administradas, de alguna forma desatiende por completo el hecho de que características socialmente éticas explican de forma significativa el efecto sobre la reputación. Además, la ética no puede ser completamente “controlada” o manipulada, sólo puede ser vivida en forma buena y correcta.

Mientras que pueden considerarse variables como las consecuencias y resultados del comportamiento ético, otras variables tales como las intenciones, las obligaciones, los deberes y las virtudes tienen un rol importante en el comportamiento ético en las organizaciones.

En otras palabras, uno no puede “economizar” la moralidad, y mucho menos los valores éticos que constituyen la “integridad como buena reputación”. Una persona (u organización) con buena reputación, que es, por tanto, considerada como veraz y confiable, no cumple plenamente con una mera lógica económica instrumental. La reputación corporativa o individual basada en la integridad posee su propia lógica, que trasciende la lógica de maximizar y de la eficiencia. El intentar “maximizar” estos constituyentes éticos estará, paradójicamente, en la base de su deconstrucción o desaparición.

¿Cuáles son los caminos para superar la paradoja de la reputación? Los gerentes no

carecen de poder, y pueden mejorar la reputación ampliando su perspectiva y abrazando objetivos ético-ambientales.

III. ¿Cómo evitar esta paradoja?

Si una persona u organización ganaran una “buena reputación” aumentando su capacidad de recibir confianza (es decir, redemonstrando una gran integridad en casi todas las circunstancias), entonces es plausible asumir que los gerentes superiores quisieran ser caracterizados como hombres de buena reputación, debido a sus supuestos beneficios. Como se sostuvo, sin embargo, un enfoque puramente utilitario para ganar “buena reputación”, iría paradójicamente en contra de una buena reputación. Por tanto, las relaciones públicas y la administración de crisis⁹ –aunque son importantes para mantener a las partes interesadas informadas y no brindar una visión distorsionada– no conducirán a una reputación sustentable. Además, algunas veces los enfoques cínicos con respecto a las relaciones públicas pueden incluso minar la confianza en la organización. Una organización que ha obtenido una “buena reputación” persigue objetivos y causas que no están limitadas sólo a la rentabilidad. Crea valor al alinear objetivos financieros y ético-ambientales que reconocen objetivos no financieros como un factor “limitante” para evitar así la paradoja de la reputación.

1. Reformulación de la paradoja en términos éticos y espirituales

Es mejor buscar indirectamente el aumento de la integridad y la reputación a ella relacionada. Esta paradoja de la reputación es similar a un enfoque de tipo Zen: tratar de maximizar las ganancias en la vida real a menudo destruye este principio de maximización: las compañías más orientadas a las ganancias, por ejemplo, generalmente no son las más rentables, mientras que la mayoría de las compañías que son altamente rentables generalmente no están enfocadas a maximizar las ganancias, sino más bien a la creación de valor a través de valores. Necesitamos un sentido de significado y valo-

res y un sentido de propósito fundamental (es decir, de inteligencia espiritual), para construir la riqueza que ellos pueden generar, lo que Zohar y Marshal definen como capital espiritual (Zohar, 2005).

Como expresó Peter Drucker: “La ganancia no es la explicación, causa o razón del comportamiento comercial y de las decisiones de negocios, sino más bien la prueba de su validez” (Drucker, 1973). Del mismo modo, maximizar la reputación misma no es un objetivo valioso. Tener una buena reputación es el resultado de motivaciones apropiadas que conducen a un comportamiento ético y orientado a los otros, y de estrategias implementadas en forma exitosa. La fundadora de The Body Shop, Anita Roddick, señalaba que sus productos no estaban probados en animales, una característica de la mayoría de los cosméticos, que no tenían demasiado empaque (originalmente uno podía rellenar sus envases básicos) y que ella tenía personalmente el propósito de apoyar iniciativas del Tercer Mundo, en particular aquellas asociadas con las mujeres. Al hacer esto, posicionó a The Body Shop y creó una fuerte reputación corporativa de posicionamiento ético dentro de la industria cosmética.

Si las estrategias instrumentales pierden la fuerza obligatoria de las normas vinculantes y las afirmaciones morales válidas, es necesario definir otras estrategias y soluciones para superar la paradoja. Es necesario considerar el contenido cognitivo de una afirmación normativa, como se lo encuentra en una actitud de integridad que va más allá de su racionalidad instrumental. La integridad como buena reputación, entendida como aquello que refleja un valor intrínseco, puede referirse a una perspectiva moral universal posible aunque no absoluta. La intención de este artículo es evaluar el proceso de creación de la motivación e intenciones apropiadas que sostienen un valor intrínseco de reputación organizacional. Tales intenciones están enraizadas en ciertos valores espirituales, más allá del egoísmo. Paradójicamente, enfocarse directamente a la integridad, lealtad y “buena reputación” únicamente, sin ser sinceros y precisos acerca de las propias intenciones, probablemente actúe en contra de aquellos

objetivos beneficiosos de la integridad en el largo plazo ya que se los percibe como puramente instrumentales para aumentar nuestros objetivos egoístas de maximización de las ganancias (que generalmente no se revelan). Las consecuencias beneficiosas de ser una persona u organización de gran integridad moral se dan como efectos secundarios y no como el objetivo principal de la integridad misma.

Como se sostiene aquí, la integridad como buena reputación debe mantenerse “des-economizada” y debe referirse a sus raíces intrínsecas, es decir, a algún tipo de espiritualidad¹⁰ o valores éticos. La administración de la reputación consiste en identificar cómo la identidad influencia la imagen, cómo las novedades de los empleados de dichas organizaciones influenciarán las novedades de los clientes. En otras palabras, la noción de armonización comienza a cumplir un papel importante.

2. Resolución de la paradoja de la reputación

La única forma de evitar o resolver la paradoja de la reputación es “apartar la mirada” de un pensamiento económico con respecto a la (integridad como buena) reputación. Incluso si conociéramos las fuentes básicas que constituyen una buena reputación,¹¹ podríamos no ser capaces de entender en forma completa las sutilezas de la complejidad que se encuentra tras la reputación. Lo que sí sabemos, sin embargo, es que si uno intenta optimizar la reputación de una organización, necesita fortalecer los factores subyacentes de lo que constituye una buena reputación y no enfocarse directamente en los beneficios de la reputación misma.

¿Debemos maximizar la rentabilidad de una corporación, lo que resultará en valor de largo plazo y entonces aumentará su reputación como una marca rentable? ¿O debemos enfocarnos en maximizar los temas de gobierno de una corporación? Cualquiera sea el énfasis, está claro que pueden existir intercambios entre los distintos factores que conducen a una buena reputación. Maximizar un factor puede contrapesar, o ser a expensas de otro factor. Por ejemplo,

maximizar sólo la rentabilidad puede ser a expensas de valores éticos, como ha demostrado el caso de Enron. Una maximización unidimensional de, digamos, la rentabilidad a corto plazo puede fácilmente ser a expensas de, por ejemplo, principios éticos de largo plazo. Es casi necesario aplicar un pensamiento anti-económico para alejarse del intento de controlar todo. Si se abarca todo con una cierta actitud de integridad, esto puede conducir a algunos (no buscados) efectos beneficiosos. El control sobre estos efectos beneficiosos se nos escapa, nos evade. Sólo podemos tener esperanza manteniendo la atención apartada de ellos.

En verdad, el intentar maximizar la buena reputación puede probablemente ir contra el objetivo mismo, ya que uno no puede controlar los factores causales en forma completa, ni podemos estar seguros de que existe una correlación lineal. Si la intención era beneficiarse en forma personal con la integridad como buena reputación, es decir actuar “como si” pudiera tener consecuencias positivas para el otro, uno actúa en contra de la noción de “lo que es bueno” para uno mismo y para el otro desde una perspectiva moral, virtuosa y deontológica. El enfocarse únicamente en uno mismo nunca puede conducir a una buena reputación en un sentido ético o espiritual.¹²

¿Cómo aumentar la reputación? Como se vuelve claro ahora, no se la debe utilizar sólo y directamente en una forma utilitaria, y sus constituyentes éticos deben ser “des-materializados”. Al “humanizar” las relaciones comerciales y enfatizar las limitaciones espirituales y/o éticas de los negocios, uno evitará la trampa paradójica del pensamiento utilitario. Por ejemplo, se pueden considerar las siguientes medidas concretas: asegurarse de que existan el liderazgo correcto y los correspondientes mejores principios de gobierno corporativo; garantizar que la transparencia y la integridad sean los principales factores directivos al manejar la información; enfatizar la importancia de la comunidad como una forma de legitimar el “permiso para operar”; reconocer al cliente y cuidar sus necesidades y deseos; valorar al trabajador de la organización como un valor humano genuino; mostrar respeto por el medio ambiente; sostener políticas

que creen igualdad y diversidad; crear una conciencia de diferencias culturales que no deben ignorarse.

Aunque la reputación corporativa no puede controlarse completamente, ya que resulta de observaciones y percepciones independientes del comportamiento corporativo, los gerentes pueden tener cierto control sobre la forma en que comunican el comportamiento corporativo. La reputación corporativa necesita tiempo para desarrollarse, para crear confianza, y para probar su integridad a las diferentes partes interesadas, lo que contrasta con la presión por las ganancias a corto plazo.

El hecho de maximizar la rentabilidad está guiado por un comportamiento exagerado de avaricia o por una sensación predominante de temor. Un consumo material excesivo, un crecimiento casi incontrolable de la población y la negligencia hacia seres humanos aislados, son las fuerzas que impulsan la mayor contaminación y la degradación de los recursos, sin mencionar la alienación mental de los seres humanos. En el futuro una organización podría no intentar únicamente maximizar el valor para los accionistas o incluso para las partes interesadas. Probablemente, la organización seguirá existiendo, para permitir la plena integración de la humanidad, más allá de términos meramente monetarios, para cumplir con necesidades y propósitos más elevados. Se tratará de dar respuesta a motivaciones más elevadas de todos aquellos involucrados en una organización, más allá de una mera satisfacción “atómica” a corto plazo.

Sólo podemos “limitar” –ni siquiera minimizar, lo que sigue dentro del reino del pensamiento económico acerca de la eficiencia– los costos de una posible mala reputación. El hecho de incluir valores en la ecuación económica implica que las actividades económicas están “limitadas” desde fuera por un orden político-legal, que está él mismo limitado o impulsado por un orden moral de obligaciones (sociales y morales), que, a su vez, está inspirado en un orden ético de generosidad cuyas intenciones generosas a menudo son de origen espiritual.

Al enfatizar los siete factores que constituyen la reputación, como se han descrito antes, no se debe intentar obtener “lo más

posible de cada uno”, sino que se debe implementarlos de la forma más apropiada. Al ser “apropiada”, es decir responsable por las propias acciones, se pueden limitar las posibles responsabilidades. A través de una actitud de conciencia ética, que conduce a un comportamiento ético apropiado, se ganará en confianza, como persona confiable. Puede seguirse una racionalidad comercial en tanto esté limitada por objetivos jurídicos (no contrarios a la ley), morales (que no causen daño) y éticos (cuidado de los otros). Aunque un negocio no apunte al bien público, una corporación comercial necesitará en el futuro brindar y sostener tanto un valor económico como un valor social. Ideas que son aparentemente opuestas pueden combinarse dialécticamente en un objetivo superior. La empresa puede mejorar su reputación general creando “valor societario”. La tensión entre aquellos opuestos aparentes crea una oportunidad al generar una nueva idea que contiene elementos de las otras, pero es superior a ambas. Podemos definirlo como pensamiento integrado. Para tomar ventaja de opuestos que podrían conducir a tensiones, debemos resistir nuestra inclinación natural hacia la simpleza y la certidumbre. El mundo es más a menudo ambiguo y complejo que lo contrario. Nosotros los humanos tratamos de simplificar esta complejidad para permitir que se tomen decisiones para realizar ciertas acciones. Sin embargo, el pensamiento sintético o integrador es la capacidad de aprovechar esta complejidad y ambigüedad para crear nuevas oportunidades. Dichas soluciones surgen a partir de la tensión.

Un líder atento no se conforma con cláusulas excluyentes (Martin, 2007: 64). Un líder que abraza el pensamiento holístico antes que el segmentado puede resolver en forma creativa las tensiones que surgen en el proceso de toma de decisiones. El pensamiento integrador genera opciones y nuevas soluciones. Crea una sensación de posibilidad ilimitada. Con el pensamiento integrador, las aspiraciones aumentan con el tiempo. Fundamentalmente, el pensador convencional prefiere aceptar el mundo como es y aprovecharlo, mientras que el pensador integrador da la bienvenida a la ambigüedad del mundo, que lo desafía a moldearlo para así mejorarlo.

IV. Conclusión

La única forma de resolver la paradoja de la reputación es crear valor organizativo a través de valores (éticos). En otras palabras, será necesario alinear la rentabilidad económica con principios morales. La reputación se referirá a actuar bien, a hacer lo que es bueno para uno (centrado en uno) y para los otros (egoísmo ilustrado o aspecto altruista de los negocios). Aplicar una racionalidad puramente económica para maximizar la reputación fracasará en obtener una buena reputación debido a que este pensamiento económico está basado en el temor y en la avaricia, que pueden ser lo opuesto de algunos de los ingredientes que subyacen a una buena reputación.

Vincular las ganancias a principios no es enteramente nuevo. Lo que es nuevo es la sensación de urgencia y la importancia de la innovación, tanto para empresas privadas como para propósitos públicos. Las personas han desplazado la jerarquía de necesidades de Maslow y ahora desean expresarse no sólo como consumidores, sino también como seres morales, sociales y políticos, e incluso espirituales. Las impresiones acerca de una corporación no están basadas en el mercadeo ni en la publicidad de esa compañía, sino en lo que los clientes y otras partes interesadas experimentan y en lo que la firma representa, los asuntos en los que la firma se involucra, incluso en cómo sus líderes principales se comunican y actúan.

Un gerente superior se ha convertido cada vez más en una figura pública, cuya integridad y reputación se examinan continuamente. Lo mismo ocurre con las organizaciones que ellos lideran. Las partes interesadas en esas corporaciones éticas miran más allá de los productos y servicios básicos; quieren una experiencia que supere las necesidades puramente utilitarias. Es probable que aquellos que carecen de integridad hagan lo que sea necesario para maximizar la riqueza, los ingresos o ganancias en el corto plazo, destruyendo eventualmente la reputación de la corporación. Una falta de reputación respecto a poseer un alto grado de integridad actúa en contra del valor a largo plazo de una organización y de las diversas profesiones que contribuyen a la re-

putación organizacional. La integridad no es sólo una linda característica para tener como un agregado para los negocios: está en el centro de cualquier negocio sólido y viable que apunte a ser sustentable.

Referencias bibliográficas

- Badaracco, J. L. Jr. (1997), *Defining Moments. When managers must choose between right and right*, Harvard University Press, Boston.
- Badaracco, J. L. Jr. (2002), *Leading Quietly. An Unorthodox Guide to Doing the Right Thing*, Harvard Business School Press, Boston MA.
- Banks, E. (2004), *Corporate Governance. Financial Responsibility, Controls and Ethics*, Palgrave MacMillan, Londres.
- Barnet, M., Jermier, J. y Lafferty, B. (2006), "Corporate Reputation: the definitional landscape", *Corporate Reputation Review*, Vol.9, pp. 26-38.
- Bouckaert, L. (2006), "The Ethics Management Paradox", en Znolsnai, L. *Interdisciplinary Yearbook of Business Ethics*, Kluwer Publications, Boston - Dordrecht - London.
- Calhoun, C. (1995), "Standing for Something", *The Journal of Philosophy*, Vol XCII, no5, pp. 235-260.
- Carter, S. (1996), *Integrity*, HarperCollins Publishers, Nueva York.
- Cloud, H. (2006), *Integrity. The courage to meet the demands of reality*, Collins, Nueva York.
- Comte-Sponville, A. (2004), *Le Capitalisme est-il mora?*, Livre de Poche, París.
- Cox, D., La Caze, M. y Levine, M. (2003), *Integrity and the fragile self*, Ashgate, Hants.
- Davies, G., Chun R., Vinhas da Solva, R. y Roper, S. (2003), *Corporate Reputation and Competitiveness*, Routledge Publications, Londres - Nueva York.
- Dawes, R. y Thaler, R. (1988), "Cooperation", *Journal of Economic Perspectives*, Vol 2, No 3.
- Dowling, Gr. (2006), "In Practice: How Good Corporate Reputations Create Corporate Value", *Corporate Reputation Review*, Vol.9, No.2, pp. 134 -143.

- Drucker, P. F. (1973), *Management: Task, Responsibilities and Practices*, Harper & Row, Nueva York.
- Fombrun, C. y Foss, C. (2004), "Business Ethics: Corporate Responses to Scandal", *Corporate Reputation Review*, Vol.7, No.3, pp. 284-288.
- Frank, R. (1990), "A Theory of Moral Sentiments", en Mansbridge, J. (ed.), *Beyond Self-interest*, Chicago Univ Press, pp. 71-96, Chicago.
- Habermas, J. (1998), *The Inclusion of the Other. Studies in Political Theory*, [1996, Die Einbeziehung des anderen. Studien zur politischen Theorie], The MIT Press, Boston MA.
- Habermas, J. (2005), *Truth and Justification*, [1999, Wahrheit und Rechtfertigung], The MIT Press, Boston MA.
- Hampshire, S. (1983), *Morality and Conflict*, Basil Blackwell, Oxford.
- Hardin, R. (1993), "Altruism and Mutual Advantage", *Social Service Review*, University of Chicago, pp. 3-61.
- Kapstein, M. y Wempe, J. (2002), *The Balanced Company. A Theory of Corporate Integrity*, Oxford University Press, Oxford.
- Karssing, E. (2006), *Integriteit in de beroepspraktijk*, Van Gorcum, Assen.
- Kennedy-Glans, D. y Schulz, B. (2005), *Corporate integrity. A Toolkit for managing beyond compliance*, John Wiley & Sons, Ontario.
- Koehn, D. (2005), "Integrity as a Business Asset", *Journal of Business Ethics*, Vol. 58: 125-136.
- Larkin, J. (2003), *Strategic Reputation Risk Management*, Palgrave MacMillan, Nueva York.
- Macmillan, K., Money, K., Downing, S. y Hillenbrand, C. (2005), "Reputation in Relationships: Measuring Experience, Emotions and Behaviors", *Corporate Reputation Review*, Vol.8, No.3: 214-232.
- Martin, R. (2007) "How successful leaders think", *Harvard Business Review*, Junio, pp. 60-69.
- McFall, L. (1987), "Integrity", *Ethics*, 98, pp. 5-20.
- Moeller, R. (2004), *Sarbanes-Oxley and the new internal Auditing Rules*, Wiley & Sons, New Jersey.
- Paine, L. S. (1994), "Managing for Organizational integrity", *Harvard Business Review*, Vol 72: 106-117, Boston MA.
- Paine, L. S., (2003), *Values Shift*, McGrawHill, Nueva York.
- Sisodia, R., Sheth, J. y Wolfe, D. (2007), *Firms of Endearment. How World-Class Companies Profit from Passion and Purpose*, Wharton School Publishing, New Jersey.
- Rossouw, G. J. (2006), "A response to Bouckaert's Ethics Management Paradox", en Zsolnai, L. *Interdisciplinary Yearbook of Business Ethics*, Kluwer, pp. 208-210.
- Srivastva, S. (ed.) (1988), *Executive Integrity. The Search for High Human Values in Organizational Life*, Jossey-Bass Publishing, San Francisco - Londres.
- Van Luijk, L. (2004), "Integrity in the Private, the Public, and Corporate Domain", en Brenkert, G. G. (ed.), *Corporate integrity and Accountability*, Sage Publications, pp. 38-54, Londres.
- Verhezen, P. (2004), "Integrity as good reputation", Working Paper, *Australian Centre for International Business*, Melbourne University Press, Melbourne.
- Verhezen, P. (2007), "The (ir)relevance of integrity in organizations", *Public Integrity*, de pronta aparición.
- Williams, B. (2002), *Truth and Truthfulness*, Princeton University Press, Princeton - Oxford.
- Zohar, D. y Marshall, I. (2005), *Spiritual Capital. Wealth we can live by*, Bloomsbury Publications, Londres.
- Zsolnai, L. (ed.) (2006), *Interdisciplinary Yearbook of Business Ethics*, Kluwer Publications, Boston - Dordrecht - London.

Traducción: Viviana Falabella y Estela Fernández

¹ El hecho de ser considerado socialmente responsable contribuye con esa tendencia a ser considerado como poseedor de integridad; las promesas se mantienen y las partes interesadas reciben un trato adecuado, dejando de lado el dicho de *caveat emptor* (que el comprador tenga cuidado).

² Pareciera que entre las cien economías principales del mundo, cincuenta y una son ahora corporaciones enormemente poderosas a nivel global. Unido a esto está el poder de la comunicación, el poder de Internet, que debilita la capacidad de cualquier gobierno de controlar o influenciar los hechos. La reputación de dichas corporaciones se vuelve comparable a las encuestas políticas en un sistema democrático; son parciales e incompletas, pero útiles para tomar decisiones más allá de los objetivos de rentabilidad.

³ Ver Barnett M. *et al*, 2006. Deben distinguirse conceptualmente las nociones de identidad corporativa, imagen corporativa y reputación corporativa, aunque están interrelacionadas. La identidad es un conjunto de símbolos, mientras que la imagen corporativa son las expresiones de la firma. La reputación corporativa son los juicios de los observadores, generalmente, de partes interesadas, en las corporaciones. La reputación es, entonces, una expresión colectiva que se refiere a la visión de todas las partes interesadas acerca de la reputación de la corporación. El capital de reputación corporativa es un capital económico que resulta de tener una buena reputación.

⁴ Ver Davies *et al*, 2003, p. 117: “El hecho de ser agradable (con honestidad e integridad como sus componentes) representa el 48% de la variación en satisfacción entre el personal, el 35% entre los clientes, y el 32% entre los gerentes. Ninguna otra dimensión tuvo mayor significado en la explicación de la satisfacción para la organización”. El rasgo de “ser agradable” refleja el énfasis en los trabajos acerca de la reputación sobre la confianza, la responsabilidad social y la integridad. En otras palabras, el hecho de ser socialmente responsable suma en una reputación de integridad. Esta característica de integridad surge como una de las dimensiones más importantes de una buena reputación. Yo describiría la identidad corporativa como el concepto propio de los componentes internos de la compañía (sus gerentes y empleados). La misma resume cómo la compañía piensa acerca de sí misma, cómo le gustaría que se la viera desde afuera. Por lo tanto, se relaciona con nociones de carácter y personalidad corporativos y de cultura organizacional. La imagen corporativa describe cómo una compañía es percibida desde el afuera. La identidad se refiere a presentaciones propias diseñadas para lograr un acercamiento entre la realidad interna de la compañía y la percepción de esa realidad.

⁵ Generalmente se considera que la confianza está basada en la honestidad y en la benevolencia. Creemos que la otra parte se preocupa por lo que es mejor para nosotros; que ellos ven la relación entre nosotros a través de nuestra perspectiva, además de la propia.

⁶ El objetivo aquí es encontrar una forma de ir más allá del contenido contextual de la organización o incluso de la comunidad, para evitar la crítica potencial de una racionalidad instrumental, y alcanzar una cierta validez universal, más allá de perspectivas culturales o etnocéntricas, posiblemente por medio de un cierto consenso de coincidencias parciales (Stout, 1988). La actitud de una integridad “privada” a ni-

vel individual brinda y crea un entorno de confianza, lo que puede conducir a obligaciones públicamente reconocidas, como se las encuentra en la moralidad a nivel organizacional.

⁷ El criterio de valor moral intrínseco o confianza sigue siendo falible y dependiente de (1) una sinceridad respecto de las intenciones y (2) precisión profesional con la utilización de un vocabulario moral. El razonamiento moral verdadero requiere de “virtudes” de (1) sinceridad (es decir que lo que una persona dice revela lo que cree) –o confianza– y (2) lo que el filósofo de Oxford, Bernard Williams, describió como precisión (es decir que una persona se esfuerza al máximo para adquirir creencias verdaderas) u objetividad en la adquisición de capacidades (ver Williams, 2002, p. 45). La sinceridad incluye un cierto tipo de espontaneidad cuando uno trata de “decir la verdad”. La noción de precisión que se refiere implícitamente a la semántica para explicar un contenido conceptual, incluye la resistencia al autoengaño y a hacerse ilusiones. Una afirmación moral no debe estar aislada de procesos de cuestionamiento crítico, conjeturas y refutación.

⁸ Las relaciones y la confianza sufren cuando se ataca la reciprocidad mutua con un comportamiento egoísta, como se revela en el Dilema del Prisionero. Los miembros de nuestra especie se vuelven individuos en y a través de la socialización en redes de relaciones sociales recíprocas; así la identidad personal está desde el principio entrelazada con relaciones de reconocimiento y respeto mutuos.

⁹ Ver Davies *et al*, 2003. Las actividades de Relaciones Públicas con respecto a la reputación incluyen: organizaciones gubernamentales, comunidad, filantropía, administración de asuntos, relaciones con los medios, relaciones públicas, comunicación con los empleados, grupos de interés público y activistas, administración de crisis, relaciones con los inversores, investigación y mediciones.

¹⁰ La espiritualidad es una “búsqueda de lo sagrado”, un proceso o viaje en el cual uno examina la propia vida, su significado y propósito, y el efecto general que uno ha tenido sobre los otros y sobre el entorno, incluyendo la organización en que uno habita (King, 2006: 118).

¹¹ Nuestro conocimiento es demasiado limitado y, por tanto, no puede suponerse ninguna evaluación final. Sólo la falsificación, no la verificación, puede sostener el crecimiento del conocimiento.

¹² Ver Comte-Sponville (2004, p. 74): “*L'ordre techno-scientifique* (ou économique-techno-scientifique), structuré intérieurement par l'opposition du possible et de l'impossible, mais incapable de se limiter soi-même ; limité donc, de l'extérieur, par un deuxième ordre, *l'ordre juridico-politique*, lequel est structuré intérieurement par l'opposition du légal et de l'illégal, mais tout aussi incapable que le précédent de se limiter lui-même ; limité donc à son tour, de l'extérieur, par un troisième ordre, *l'ordre de la morale* (le devoir, l'interdit), lequel est complété, « ouvert par en haut », vers un quatrième ordre, *l'ordre éthique*, l'ordre de l'amour”.

El poder de la convicción

PABLO GRIGORIU

Revista Cultura Económica
Año XXVI • N° 71 • Mayo 2008: 42-48

1. La economía y los incentivos

Muchas veces cuando a un economista se le pregunta acerca de cómo lograr mejorar algún aspecto de la situación económica, social e incluso política de una determinada sociedad, o bien cuál es el mejor camino para enfrentar un determinado problema en cualquiera de estas tres esferas, nos encontramos con la siguiente respuesta: “para que los individuos puedan alcanzar la solución óptima es necesario elegir el mecanismo de incentivos correcto”. Desde luego, una respuesta de esta naturaleza merece un sinnúmero de comentarios, pero considero conveniente destacar tres que a mi juicio pueden aportar en mayor grado al debate y a la reflexión sobre el pensamiento económico actual.

En primera instancia, se ha supuesto deliberadamente que existe “alguien” que puede elegir incentivos. Es decir, existe un cierto ente suprasocial capaz de recolectar, analizar y procesar toda la información relevante y, por si fuera poco, también puede utilizar ese potencial para determinar cuáles son los incentivos apropiados. En segundo lugar, si existe tal ente y elige “correctamente” los incentivos, se supone además que los individuos responderán mecánicamente a los mismos. Este ente es tan poderoso que logrará que los individuos se comporten exactamente como su modelo mental ha previsto. En este contexto, la palabra “incentivos” suele ser asociada por la mayoría de los economistas con su más restringida acepción, esto es, la existencia de premios a la conducta deseada por el ente, castigos

a la conducta indeseable o bien una combinación de ambas. Estos “palos y zanahorias” son más que suficientes para modificar la conducta del individuo en cuyo interior parece existir un mecanismo simple de acción-reacción. Finalmente, una tercera implicancia de esta respuesta, es la presunción de que algo como “la solución óptima” es fácilmente identificable. Se asume, de algún modo, que de las múltiples alternativas, es posible elegir alguna solución que goce del consenso social, es posible que sectores ganadores y perdedores convengan en una especie de pacto social, es posible que individuos con situaciones disímiles, preferencias distintas, e incluso intereses antagónicos, armonicen y busquen juntos la solución óptima.

Queda claro que el esquema que acabo de describir corresponde a una estructura de pensamiento económico neoclásico. Nótese también que se han utilizado expresiones como “individuo” en lugar de “persona”, “solución óptima” en lugar de “bien común”, o en términos aristotélicos “Vida Buena”, también se ha reemplazado “relaciones interpersonales” por “mecanismo de incentivos”. Todo esto es consistente con dos formas muy distintas de entender la conducta del ser humano y la forma en que éste se relaciona con los demás. Se trata de dos visiones antropológicas contrapuestas, el “*homo-economicus*”¹ de los neoclásicos y el “ser humano” de los personalistas.

Mi intención en las próximas líneas será esgrimir algunos argumentos que reflejen que la primera visión es útil en un número limitado de casos, e incompleta en la gran mayoría. La segunda visión, en cambio, al

incorporar la dimensión moral del ser humano, se constituye en una aproximación al hombre mucho más apropiada para el estudio de cualquier ciencia social. En particular, pretendo resaltar la capacidad del hombre de tomar decisiones “por convicción”, decisiones que son absolutamente independientes de las reglas de juego que se le impongan.

2. Dimensión subjetiva y objetiva en la toma de decisiones económicas

El desarrollo de este artículo se centra en el siguiente supuesto: al tener el hombre dos dimensiones, una subjetiva asociada a la búsqueda de valores materiales, y otra objetiva que lo conduce a los valores morales, cualquier esquema de pensamiento económico que no considere ambas dimensiones, es en realidad incompleto. La hipótesis central del artículo será que la teoría neoclásica adolece de esta deficiencia, y que si incorporase en su análisis elementos tales como la cultura de las sociedades en las que el hombre se desenvuelve, sus valores éticos, su conciencia, y sus convicciones, entonces las predicciones neoclásicas cambiarían sustancialmente.

Me parece provechoso establecer algunos nexos entre el marco conceptual personalista y el desarrollado por Douglass C. North, con el objeto de enfatizar cuáles son las piezas del rompecabezas que teníamos en las manos y que en algún momento de la historia hemos extraviado.

Empezaré entonces, apelando a dos citas de este autor: “La historia es importante no sólo porque se puede aprender del pasado, sino también porque el presente y el futuro están conectados al pasado por obra de la continuidad de las instituciones de una sociedad” y mas adelante, “Las instituciones son las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana. Por consiguiente, estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico” (North, 1993).

A su vez, North establece una diferencia entre instituciones o limitaciones formales

y limitaciones informales. Las primeras son aquellas normas, reglas, leyes, estatutos y códigos que están escritos y por lo general vienen asociados a procesos coercitivos en caso de incumplimiento. Las segundas, en cambio, son normas morales, éticas, códigos de conducta interna, tradiciones, o convenciones sociales que no están escritas. Son, en síntesis, parte de una herencia que llamamos “cultura”.

Con esta nueva terminología quiero reformular mi hipótesis. Al producirse la ruptura epistemológica entre economía y cultura en el pensamiento económico, se han desarrollado profusos modelos matemáticos centrados en el control de las limitaciones formales y se ha dejado de lado todo aquello que no podía incluirse en un modelo de estas características, es decir, las limitaciones informales.

Toda decisión y acción humana que se origina en la dimensión subjetiva del hombre, es susceptible de ser modificada a través de pequeñas alteraciones en el conjunto de limitaciones formales. Estas limitaciones pueden modificarse muy rápidamente cuando las organizaciones que las definen tienen el poder político suficiente para hacerlo.

Por el contrario, la acción humana inmersa en la dimensión objetiva es mucho más compleja. Cuando las convicciones son fuertes, ninguna limitación formal puede alterar la conducta del hombre. En estos casos, la única fuente de cambio está en las limitaciones informales que no son modificables por ningún organismo político, social o económico, al menos en el corto plazo. Estas limitaciones tampoco son commensurables, y no se pueden funcionalizar como lo requiere la racionalidad instrumental. Precisamente, ahí radica la razón por la que fueron excluidas de gran parte del pensamiento económico.

3. Un modelo de evasión tributaria

Para ilustrar estas ideas, situémonos por un instante en un mundo de individuos unidimensionales, un mundo con un ente recaudador de impuestos que luego devolverá a la sociedad en forma de bienes públicos y

con un conjunto de individuos cuyo único interés es maximizar su propia utilidad. La función de utilidad individual tiene como únicos argumentos elementos de la dimensión subjetiva, que son controlables con limitaciones formales.

El individuo tiene un ingreso verdadero (Y), pero, como es unidimensional, es posible que vea por conveniente declarar ante la autoridad fiscal un ingreso menor (Y^R = ingreso reportado). El impuesto a pagar es una proporción fija (t) del ingreso reportado. La utilidad de este individuo es función única y exclusivamente del ingreso que obtenga después de haber pagado el impuesto. Existen dos posibilidades: el individuo reporta un ingreso menor al verdadero y no es descubierto por la renta con una probabilidad ($1-P$) en cuyo caso su utilidad neta está dada por $U(Y-tY^R)$, o bien su evasión es descubierta con una probabilidad (P) y debe pagar el monto subreportado más una tasa de penalidad (α). En este segundo caso su utilidad neta está dada por $U[Y-tY^R-(1+\alpha) \cdot t \cdot (Y-Y^R)]$.

Ahora bien, como el individuo no conoce *ex-ante* en cuál de los dos escenarios se encontrará efectivamente, el problema que enfrenta es el de maximizar el valor esperado de su utilidad (EU) que no es otra cosa que un promedio ponderado de los dos eventos considerados y sus respectivas probabilidades. Formalmente,

$$\text{Max } EU: (1-P) \cdot U(Y-tY^R) + P \cdot U[Y-tY^R - (1+\alpha) \cdot t \cdot (Y-Y^R)]$$

Donde claramente los parámetros P , t y α pueden ser entendidos como instituciones formales definidas por la autoridad fiscal o bien algún organismo político. El ingreso verdadero se considera como un dato conocido y, en consecuencia, la variable de control para el individuo es el ingreso reportado.

El dilema, entonces, es: ¿cuánto le conviene reportar al individuo? ¿Es mejor decir la verdad y reducir a cero la probabilidad de una penalidad? ¿Se puede mejorar la utilidad declarando un ingreso muy por debajo del verdadero? Si nos abstraemos de consideraciones morales, la respuesta es muy simple: depende de los parámetros o limitaciones formales y de la forma funcional de la utilidad.

Veamos, por ejemplo, cuál sería el ingre-

so óptimo reportado si suponemos que se auditan tres de cada diez declaraciones impositivas, la tasa impositiva es del 40% y la tasa de penalidad es del 100%, es decir por cada unidad monetaria evadida y detectada por el fisco, el individuo deberá pagar dos. Por simplicidad, asumimos un ingreso verdadero de 1000 y una forma funcional de la utilidad dada por: $U = \ln Y$.

Reemplazando estos datos en el problema de maximización y derivando EU con respecto a Y^R e igualando a cero, tal como establecen las condiciones de optimización de primer orden, encontramos que el *homo-economicus* reportaría un ingreso de 400. Con este conjunto de parámetros, la tasa de evasión tributaria es del 60%. Cabe aclarar que las condiciones de segundo orden también se cumplen, con lo que queda garantizado que, en este caso, lo recomendable para el individuo es mentirle al fisco en esa proporción.

Digamos ahora que la evasión tributaria es un “problema de acción colectiva” que conduce a la sociedad a una situación Pareto inferior, en la que el único beneficiado potencial es el evasor siempre y cuando éste no sea descubierto y los demás contribuyentes no sean también evasores. Es decir, si cada contribuyente transfiere al Estado parte de su utilidad para que éste produzca bienes públicos que elevan la utilidad social en un mayor grado que la fracción perdida por cada individuo, se puede alcanzar un Pareto óptimo. El problema es que, dado este conjunto de limitaciones formales, y dados los supuestos antropológicos arriba citados, existen incentivos individuales que provocan un resultado social sub-óptimo. En otras palabras, es la antítesis de la predicción de la mano invisible de Adam Smith.

¿Qué hacer entonces? Muy simple. Tenemos claro cuál es el problema y cuáles son las herramientas con que contamos. Conocemos el fin y conocemos los medios. Una vez más nos ponemos el traje neoclásico, tomamos un jarabe de racionalidad instrumental, separamos fines y medios, leemos el manual de cómo funciona esa máquina que algunos llaman hombre y respondemos contundentemente: ¡podemos reducir la evasión tributaria cambiando los incentivos!, o, en palabras de North, debemos cambiar el marco institucional formal.

Por ejemplo, una alternativa práctica es castigar con más dureza al evasor. Es suficiente que los miembros de la sociedad encargados del diseño de normas formales, acuerden modificar la tasa de penalidad α . La predicción establece que si se duplica esta tasa, el ingreso reportado sería 925. La tasa de evasión es ahora 7,5%. Un resultado sin duda fabuloso.

Una segunda posibilidad sería aumentar la probabilidad de que un individuo sea auditado. Nuevamente se cambian las normas formales que servirán como alicientes para corregir la conducta inapropiada de los contribuyentes. Si se contrata más personal en la dirección general de impuestos, o si se desarrollan procesos informáticos más eficientes, por ejemplo, de modo tal que el parámetro P suba de 0,3 a 0,4, el ingreso reportado sería 700. La tasa inicial de evasión de 60% se reduce a la mitad. Algunos economistas dirían que ésta no es una buena idea por los costos que generaría, otros contestarían que no es necesario gastar más recursos en elevar la probabilidad P , sino que es suficiente con enviar señales a los ingenuos contribuyentes de modo tal que estos la perciban como más alta. En esencia, ambas posturas mantienen el supuesto de un hombre con sólo una dimensión: la subjetiva.

Si se reduce la tasa impositiva t en un 10%, el ingreso reportado es de apenas 289 y la tasa de evasión aumenta a 71,1%. A diferencia de los dos casos anteriores, el efecto de este parámetro sobre la evasión, no está definido unívocamente. Pero ello no representa mayor problema pues basta con determinar cómo se relacionan tasa impositiva y tasa de evasión en el segmento de la función que se quiere analizar.

El modelo permite una serie de extensiones, se puede modificar para el caso de impuestos fijos, se le puede introducir nuevas expectativas, hacer endógena la probabilidad de ser auditado, e incluso se le puede añadir una tasa de descuento intertemporal y hacer un análisis dinámico, donde lo que se maximice sea el valor presente de flujos de ingresos esperados en un determinado horizonte de planificación. Se puede hacer mucho, se puede complejizar, pero, ¿realmente se estaría aportando al conocimiento

científico con esto? Me parece que no. El pensamiento económico ya ha avanzado todo lo necesario en el terreno subjetivo y de las normas formales y, al notar que siguen existiendo importantes brechas entre sus precisas predicciones y la imprecisa y ambigua realidad, ¿qué estrategia ha elegido?, ¿pues seguir complejizando!, siempre obstinados en negar la dimensión objetiva y de las normas informales, o bien tratando de incorporarla en las funciones de utilidad como si se tratase de un valor intercambiable.²

Sigo preguntando, ¿dónde está la cultura en este modelo o en cualquier otro?, ¿dónde están las limitaciones informales? Una vez más surgirá un economista matemático y me dirá ¿qué, acaso no lo ves?, está en la función de utilidad, se ha elegido $U = \ln Y$ en lugar de cualquier otra porque ésta es la que mejor refleja la cultura de esta sociedad. ¿Acaso no notas las valiosas propiedades que tiene esa función? Es cóncava, de modo tal que cuando realices la optimización, sabrás que el resultado obtenido es un máximo. Al ser logarítmica puedes explicar fácilmente que la utilidad marginal del ingreso es suavemente decreciente y, más aun, si calculas la segunda derivada y obtienes el coeficiente de Arrow-Pratt sabrás que corresponde a una sociedad con individuos adversos al riesgo. Piénsalo bien, si quisieras aplicar este modelo a una sociedad con gente cuya cultura esté más próxima al riesgo, donde los habitantes son más osados, la función elegida sería convexa.

Continúo insatisfecho con esta respuesta. La función es elegida *ex-post*; en el mejor de los casos es un resultado de la observación de algún fenómeno, pero no es un medio adecuado para explicar la conducta del hombre. Entonces, sigo pensando, ¿qué sucede cuando los valores morales internos de una persona le indican que debe actuar de una determinada manera incluso aunque esto le produzca pérdida de valores materiales? Vendrá otro economista neoclásico y me dirá: es obvio. Si para un individuo es muy importante su moral, es lógico que se sienta muy mal consigo mismo cuando evade impuestos, esto implica que, para él, el castigo es más alto que la tasa de penalidad α , por lo que basta con añadir una tasa de

pérdida β en ambos términos de la función EU, ya que su conciencia le causará cierta ‘desutilidad’ aun cuando no sea descubierto evadiendo.

4. El problema de la racionalidad neoclásica: algunas reflexiones

Es evidente que la concepción de la acción humana en la cabeza de este economista aún está incompleta. Incluir la tasa β para que el modelo contemple valores morales, no es otra cosa que ponerle al esquema un burdo disfraz, es un intento desesperado y caprichoso de convertir un valor moral en commensurable e intercambiable por uno material. Es asumir que el valor moral es buscado para aumentar la utilidad cuando en realidad el proceso es el inverso. El valor moral produce bienestar precisamente por el hecho de que no fue buscado con ese afán. El valor moral es un valor en sí mismo.

Sintetizando. Tenemos en las manos una teoría a la que le falta una pieza clave, y esa pieza no se puede añadir en el lenguaje de la actual teoría. ¿Significa entonces que debemos desechar años de investigaciones y empezar de nuevo? No. Simplemente que cada vez que se obtenga un resultado con la racionalidad instrumental, tengamos presente cuáles son las limitaciones que tiene y en qué ámbitos de la vida puede ser útil. Por ejemplo, todo el instrumental desarrollado por el pensamiento neoclásico explica muy bien el comportamiento de algunos mercados financieros, pero es muy pobre para explicar la conducta solidaria en comunidades indígenas.

El problema central de la racionalidad neoclásica es que se ha tomado atribuciones que no le corresponden. Quizás ahí está la explicación de por qué la ciencia económica ha progresado mucho menos que las ciencias exactas. Ese anhelo injustificado de parecerse tanto a la física, esa manía de razonar la acción humana desde la óptica del “mecanicismo newtoniano” y del “dualismo cartesiano”, le han hecho más daño que bien al pensamiento económico. Es preferible obtener conclusiones con cierto grado de ambigüedad y algo de imprecisión pero auténticas y útiles, que lograr resultados infinitesimalmente exactos pero falsos

e incapaces de explicar algo, o capaces de explicarlo *a posteriori*.

Retomando el modelo de evasión tributaria, creo que puede existir cierto consenso en que la evasión es algo socialmente indeseable. En tal caso, la discusión ha estado solamente en el terreno de los medios. Para algunos, lo racional es cambiar los incentivos formales y para otros, como yo, no existe fuerza más poderosa que la convicción interna. Pero, como esa convicción no es sujeto de regulación ni se puede modificar con un decreto, el camino a seguir es reorganizar la sociedad de modo tal que los valores morales puedan surgir espontáneamente. Debemos reconocer que las normas formales e informales se interrelacionan y se modifican entre sí en un grado mucho más elevado del que sospechábamos.

Ahora bien, ¿qué sucede cuando no está claro cuáles son los fines?, ¿qué es lo que realmente nos interesa lograr a los economistas? Dado un fin, no importa cual, ¿se elige el camino más eficiente para alcanzarlo?, o, por el contrario, ¿se eligen simultáneamente fines y medios que nos conduzcan a la felicidad plena, al bienestar moral y material?

Gary Becker parece tener muy clara su respuesta a esta pregunta. En uno de sus trabajos recientes titulado “Illegal Drugs and Crime”, ha demostrado con incuestionable elegancia y formalidad matemática que cuando la demanda por drogas es muy inelástica, es más eficiente legalizarlas y gravarlas con un impuesto, que prohibirlas. El resultado final es que el consumo de drogas es el mismo en ambos casos, pero el área geométrica que representa las pérdidas de intermediación en un mercado ilegal podría convertirse en recaudación impositiva que se podría destinar a salud y educación. Luego extiende el análisis a otros terrenos del crimen.

Lo que más llama mi atención es que en el debate académico, las observaciones que se le han hecho a esta visión es que la demanda no es constante y podría experimentar cierto desplazamiento con la legalización, el posible surgimiento de carteles cuasi-monopólicos en la producción de drogas legales, cuestiones sobre la viabilidad política de esta propuesta, el riesgo de fijar muy alto el impuesto y ocasionar que surja

un mercado negro de drogas “legales” pero de contrabando, etc. En fin, todas cuestiones del área estrictamente técnica, pero son pocas las voces que dicen que con esa lógica se puede terminar legalizando la prostitución infantil, la venta de órganos, la tenencia de armas de fuego, o el aborto, por dar algunos ejemplos.

5. La efectividad de las convicciones internas

Continuando con el hilo conductor de este trabajo: nada es más efectivo que la convicción interna. De nada sirve insistir en el diseño de normas formales o, en el caso que propone Becker, la anulación de una norma formal. Cuando una persona alcanza el equilibrio interno y ha resuelto sus necesidades objetivas y subjetivas plenamente, no existe necesidad de diseñar modelo alguno. No es preciso invertir horas en el cálculo infinitesimal, porque la persona caminará con firmeza por el sendero de la vida buena.

En gran parte de los modelos económicos se supone que el clima cultural en el que los hombres se relacionan es fijo e imperturbable. Por ello, parece más eficaz aunar esfuerzos en el ámbito formal y, si los resultados no son los previstos, decir que ello sucedió porque “se había elegido mal la función de utilidad” y, en poco tiempo, aparecerá un nuevo Nobel de Economía que nos traerá la “función de utilidad correcta” construida *a posteriori* y que sí ajusta. Este proceso se repite incansablemente y los ejemplos son incontables. En particular, me llama la atención el modelo de demanda por dinero de Sidrauski que fue desarrollado para explicar que la gente demandaba liquidez. Este autor coloca el dinero en la función de utilidad como si se tratará de un bien *per se* y no como un medio para intercambiar por bienes. Seis o siete ecuaciones después obtiene la “brillante” conclusión de que la gente quiere dinero líquido. Pues claro, si ponemos “botas de potro” en cualquier función de utilidad, no importa cuanto demoremos en resolver la ecuación, siempre encontraremos que existe una demanda por “botas de potro”. Los modelos de inconsistencia dinámica estilo Barro-Gordon tienen

también un fuerte componente de análisis institucional del lado formal. Son quizás el mejor ejemplo del uso de incentivos formales para el control de la inflación. Lo llamativo es que países como Australia y Nueva Zelanda con normas formales muy distintas en este rubro, han convergido a tasas inflacionarias muy cercanas.

Hemos dedicado quizás demasiado tiempo al estudio del lado formal de la economía y de las cosas en general. Cuando cruzo una avenida y noto que un vehículo está próximo a atropellarme, mi primera reacción instintiva, a parte de la de acelerar el paso para evitar la tragedia es mirar el semáforo. ¿Por qué? La principal razón para no atropellar a otra persona debe ser el respeto por la vida, el deseo de no lastimar ni hacer daño a otros, pero en un instante así apelamos a una razón más bien de tipo formal: “la luz está en rojo y como estoy cruzando correctamente, no deberían atropellarme”. Si cometiese el error de cruzar cuando no corresponde, infringiendo una norma formal, ¿es motivo suficiente para justificar un atropellamiento? ¿A dónde nos está llevando tanta racionalidad instrumental?

6. Otros ejemplos

Una cierta compañía aérea habría calculado racionalmente que es más rentable correr el riesgo de tener accidentes e incurrir en el costo de pagar indemnizaciones a los familiares de las víctimas, que invertir fuertes sumas de dinero en desarrollar mecanismos de control y revisión de sus aviones para evitar los accidentes. ¿Cómo resolver esto? La opción formal sería introducir fuertes multas y regulaciones que induzcan a la compañía a ser más cuidadosa. Pero, aun así, siempre hay un riesgo de que evadan estas leyes o sobornen a quien corresponda y el problema puede subsistir. En la concepción utilitarista la compañía toma mayores recaudos para no perder prestigio en el mercado y no porque le interese la vida de sus pasajeros. En cambio, si viviéramos en una sociedad con valores morales sólidos, la convicción interna de cada miembro de esta compañía lo llevaría a defender la vida de sus pasajeros a pesar de reducir sus utilidades. En la concepción kantiana, éste

sería un acto moral porque se hace el bien a otros, sacrificando el beneficio personal. En la personalista, no es necesario que exista tal sacrificio. Se pueden tomar decisiones morales en la dimensión objetiva sin que dañen la dimensión subjetiva.

Pensemos en otra situación real. El señor Rubén Tapia encontró en el aeropuerto de Ezeiza un maletín con 10.300 pesos argentinos y lo devolvió. He comentado este acontecimiento con algunos colegas y las opiniones son diversas. Para algunos fue un imbécil, alguien que no sabe maximizar. Para otros sigue siendo un maximizador, porque estaba maximizando su imagen ante la sociedad al quedar como un ejemplo de honestidad. Otros en cambio me dijeron, ¿qué pasaría si en lugar de 10.300 la suma hubiese sido 500.000? Me parece que una vez más se comete el mismo error. Si hay convicción de qué es lo que una persona debe hacer no importa el monto, porque si importara sería como ponerle a un valor moral un precio en términos de un valor material. En mi opinión, actitudes como la del señor Tapia son un enorme aporte para mejorar la sociedad, porque los buenos valores de algún modo se transmiten, se contagian, se difunden y esa es una excelente forma para mejorar las instituciones informales.

En el ámbito del derecho, es muy frecuente encontrarnos con abogados expertos en detalles procedimentales, hábiles para explotar resquicios legales, y para encontrar interpretaciones convenientes a sus intereses, pero muy rara vez encontramos que estén interesados en defender la justicia, o luchar porque se respete el verdadero espíritu de las leyes. Lo que importa es lo formal, rara vez lo ético y lo justo.

7. Conclusión

Para terminar, es cierto que valores morales y materiales nunca se pueden medir porque no existe una unidad común y, si existiese tal medida, el valor moral dejaría de serlo. Sin embargo, ello no significa que siempre estén enfrentados. Es posible una convivencia armónica dentro de cada persona y para una sociedad completa. También es posible que normas formales e in-

formales o culturales se interrelacionen sin necesidad de tanta tensión. Al fin y al cabo, toda norma formal es resultado de la evolución de un conjunto de normas informales,³ y el conjunto de normas formales favorece las condiciones para que las normas informales cambien, aunque sea a un ritmo considerablemente más lento.

Referencias Bibliográficas

- Becker, G. S. (1978) *The Economic Approach to Human Behavior*, University of Chicago Press, Chicago.
- Becker, G.S (2007) "Illegal Drugs and Crime" Ponencia, Conference on Crime, Institutions and Policies, Universidad Torcuato Di Tella, Buenos Aires.
- Crespo, R. (2007), *Comparabilidad práctica y fines en la economía*, Seminario en Instituto Francisco de Vitoria, Madrid.
- Doménech, M. (2000), "Racionalidad Ética en las Decisiones Empresariales", *Revista empresa y humanismo*, Vol. 2, N° 2, pags. 411-438.
- Miguens, J. E. (2007) "Nuevos temas éticos en la Ciencia Económica" en *Revista Cultura Económica (ex Revista Valores en la sociedad industrial)*, Centro de Estudios en Economía y Cultura, Universidad Católica de Argentina, Año XXV/ N° 68, Mayo 2007.
- North, D. (1993), *Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico*, Fondo de Cultura Económica, México D.F.
- Sen, A. (1994), *Sobre Ética y Economía*, Alianza Editorial, Madrid.
- Videla, L. y Crespo, R. (2004) *Ética de los Negocios*, Ed. EDUCA, Buenos Aires.
- Wallacher, J. (2003) "¿Despedida del *Homo Oeconomicus*?". *Communio*, Año 11, N°2, Buenos Aires.

¹ Una completa descripción y reflexión acerca del *homo-economicus* ha sido desarrollada por Johannes Wallacher, profesor de filosofía en München.

² Sin pretender ser muy irónico con el pensamiento neoclásico diría que se ha supuesto que la elasticidad de sustitución entre un valor material y un valor moral tiende a infinito.

³ Desde luego puede tratarse de las normas informales de quienes imponen la norma formal y no de toda la sociedad.

Desafíos humanos de la sociedad global: un diálogo con Santiago Kovadloff

CARLOS HOEVEL - VIOLETA MICHELONI

Revista Cultura Económica
Año XXVI • N° 71 • Mayo 2008: 49-53

En este número de *Cultura Económica* ofrecemos a nuestros lectores una entrevista realizada por Carlos Hoevel, director de la revista, al reconocido intelectual argentino Santiago Kovadloff.¹ El diálogo, que tuvo lugar a mediados del año pasado, se centró en los problemas que enmarcan la situación global actual.

La humanidad se encuentra iniciando una nueva etapa con rasgos hasta ahora inéditos, enfrentando los cambios que surgen en el final de una determinada concepción de la subjetividad y de la objetividad. El agotamiento de la naturaleza, debido al abuso desmedido, y la desaparición de la misma como entorno inmediato, la transformación del ciudadano en consumidor, el problema del dominio de lo imponderable, el constante avance tecnológico, la crisis en la relación con el otro y con la alteridad en general son, entre otros, las dificultades y los desafíos que Kovadloff ve en el futuro inmediato y que enmarcan las reflexiones que ofrecemos a continuación. Por otra parte, frente a este panorama mundial, el rol del mundo académico es puesto en tela de juicio.

Carlos Hoevel: ¿Cuáles son, a su juicio, los principales problemas contemporáneos?

Santiago Kovadloff: Yo creo que nosotros estamos asistiendo y participando en el final de una determinada concepción de la subjetividad y la objetividad. Creo que todo lo que la modernidad fundó en términos de relación entre sujeto y objeto está hoy en su postrimería, dado que la hipótesis marxista

según la cual el sujeto terminará siendo devorado por el objeto del que se adueña, ha pasado a ser verdad. Creo que si la modernidad se inicia con un alto grado de protagonismo del sujeto en tanto el que se adueña del objeto y lo transforma en valor, hoy estamos viendo la conversión del sujeto en objeto. Ese proceso, que ha sido largo, se puede traducir en una fórmula que es la conversión del ciudadano en consumidor.

El otro elemento que habría que tener en cuenta para caracterizar ese final de época del que hablo, es la conversión de la tierra en objeto extenuado. La tierra en la modernidad ha sido objeto de dominio y proveedor de subjetividad, mediante la transformación de las materias primas en productos elaborados. Creo que hoy la tierra está extenuada y, como consecuencia de ello, se da la transformación del objeto pasivo, que la tierra fue como objeto de dominio, en objeto activo, es decir, en objeto que acusa mediante la rebelión y la desorganización, su intolerancia a la desmesura del abuso que implicó la explotación: nos introduce en la época de la agonía de la tierra como objeto. El planeta está comprometido como hábitat posible del hombre y de otras formas de vida, por obra, en buena medida, del hombre. No se trata de una transformación cosmológica natural, sino de una transformación cosmológica inducida por el abuso posesivo. La globalización climatológica es el resultado del exterminio de los ritmos alternados del clima. La desaparición, relativamente cercana en el tiempo, de los polos, el agotamiento de los climas fríos, la tropicalización, en suma, del clima, es una

consecuencia del desconocimiento por parte del hombre del límite que la naturaleza exigía para garantizar la continuidad de sus alternancias redundantes: invierno, verano, primavera, otoño.

La ruptura de ese orden natural es, quizás, una de las últimas rupturas introducidas por el hombre en la tierra. Y esas alteraciones permiten entender que el hombre, en verdad, ya no habita absolutamente la naturaleza, ha creado un sucedáneo de la naturaleza que es, por un lado, la producción que de ella ha hecho, la conversión de ella en producto, y, por otro lado, la desmesura que ha generado mediante la ruptura del orden natural.

Así como la naturaleza va dejando de existir como contexto y el hombre habita cada vez más un mundo artificial, de igual manera, el cuerpo del hombre, en nuestro tiempo, se convierte crecientemente en un artefacto.

CH: El dominio no sería entonces solamente sobre la naturaleza externa sino también sobre la naturaleza interna del propio ser humano.

SK: Claro. Por eso, lo que llamamos cuerpo propio, en rigor, va dejando de ser ese objeto natural con el que vinimos al mundo, para transformarse en un organismo funcional, integrado por partes sustitutas de partes. Es decir, tenemos un hígado que nos fue implantado, un corazón que proviene de otro, prótesis que ocupan el lugar de partes naturales, etc. Los dos fenómenos se van produciendo concomitantemente, la conversión de la naturaleza en arteificio, un arteificio que amenaza con las desmesuras y el desequilibrio, y la conversión del cuerpo, llamado hasta hoy propio, en objeto de dominio y por eso propio, porque es un objeto que puedo dominar, desde la posibilidad del rejuvenecimiento artificial de la piel hasta la sustitución de los órganos más vitales. Lo cierto es que la identidad del hombre ha sufrido y viene sufriendo una transformación que exige un replanteo de lo que entendemos por ella.

CH: ¿Por qué se reacciona con mayor intensidad frente al dominio del hombre sobre la naturaleza que frente a todo este proyecto de reciclado del hombre? De eso no se habla.

SK: Eso se debe a la disfuncionalidad que el dominio de la naturaleza acusa. Si la disfuncionalidad del dominio sobre la naturaleza no se manifestara a través de fenómenos como el de la contaminación ambiental y sus efectos, el desequilibrio ecológico, la alteración de los ríos, en fin, si no hubiese efectos perniciosos nacidos de esta relación abusiva con el medio, posiblemente se advertiría que las transformaciones son idénticas en los dos campos. Lo que ocurre es que la funcionalidad, por el momento, parece ser mayor en el dominio de la naturaleza humana. Digamos que las experiencias que van desde la sustitución de un hígado hasta la clonación, por el momento, resultan bien, pueden generar incertidumbre ética, pero no están generando disfuncionalidades que induzcan a pensar que deben suspenderse los trasplantes cardíacos porque no funcionan. Donde ha aparecido el descontrol es en la relación con la naturaleza, allí la desorientación es mayor y la resistencia a entablar un vínculo dialógico con el medio ambiente es más profunda, porque afecta los intereses económicos, en el marco de una disociación dramática pero real que es la creencia de que es posible seguir progresando a expensas del medio.

CH: Volvamos a las transformaciones de la subjetividad. ¿Estamos cerca de lo que algunos han llamado “el fin del hombre”?

SK: Yo no creo que la especie humana necesariamente se extinga, lo que sí creo es que las transformaciones de la subjetividad están en vías de ser muy profundas. Lo que nosotros entendemos por subjetividad se encuentra en un proceso de cambio muy hondo. Por ejemplo, si tomamos el concepto de muerte, en este momento la muerte ha perdido estatuto ontológico y está más bien encarada como una disfuncionalidad por el momento ineludible. Ha perdido todas las connotaciones simbólicas con las que la tradición la invistió, incluso más, diría que la muerte ha pasado a tener caracte-

terísticas victorianas. Así como en la época victoriana del sexo no se hablaba, hoy no se habla de la muerte. Hay un acuerdo colectivo para que la muerte sea negada. Los enfermos terminales, la clínica hospitalaria, en general están revestidos por una actitud de silencio: está prohibido morir. Todavía la medicina concibe la muerte como su antítesis.

Todo esto está introduciendo cambios muy grandes. La abolición de los conceptos de espacio y tiempo por obra de la cibernética y la desaparición de la sucesión en favor de la simultaneidad, tienen efectos sobre la subjetividad que contribuyen a promover una vivencia muy notable en nuestra época que es la de la ansiedad, la intolerancia a la espera, la incapacidad de concebir el tiempo como aquello a lo que hay que adaptarse, pasando a considerarlo como aquello que uno instrumenta, como una herramienta. No hay paciencia, y esto se traduce en conductas sociales que son negadoras de valores en el mediano y el largo plazo en infinitud de terrenos, desde el político al estrictamente psicológico. La abolición de las mediaciones que garantizan el desarrollo gradual de un proceso es muy pronunciada.

CH: ¿Cuál sería el rol del mundo académico frente a esto?

SK: Yo diría que hay un fenómeno que tiene un alto grado de transparencia en nuestro tiempo, y es la responsabilidad en decadencia de la vida universitaria. Hoy tenemos facultades, no tenemos más universidades. La vida facultativa es una vida que habilita para el ejercicio de profesiones, la vida universitaria era una vida que inscribía la comprensión del propio quehacer en el campo de una visión del mundo, uno egresaba de una universidad no de una facultad. La vida universitaria ha desaparecido porque el sentido de la interdependencia se fragmentó. En consecuencia tenemos expertos, pero no tenemos universitarios, individuos que comprendan la relación que guarda aquello que cada uno hace con lo que no hace, el modo en que se vincula su campo con otros campos.

Esta feudalización del saber ha contribuido a generar nuevas formas de ignorancia. Normalmente la ignorancia estaba asocia-

da al desconocimiento, hoy la ignorancia está asociada a formas de conocimiento. Un hombre ignorante no es el que no tiene una especialidad, sino el que sólo consiste en ella. Es una nueva forma de analfabetismo: el hombre que domina un determinado nivel del idioma inglés, tiene cierta idoneidad en el desempeño en el campo de la computación y es esencialmente eficaz, pero no conoce umbrales de sensibilidad abiertos al problema de la relación entre ética y eficacia, o carece de una noción concertada de la relación entre su quehacer y otros que no tengan que ver con su especialidad. Entonces, esa nueva ignorancia redundará además en una merma muy profunda del civismo, que, en el caso de las democracias occidentales, se traduce en la concreción del temor extraordinario que tenía Alexis de Tocqueville cuando en 1835, después de visitar los Estados Unidos, en su reflexión sobre la democracia americana, dice que lo que él teme es que el desarrollo afortunado del sistema democrático induzca a los ciudadanos americanos a abroquelarse en el confort, en desmedro de la responsabilidad frente al provenir. Él creía que la noción de confort iba a absorber por completo la identidad cívica, en los países donde prosperara la democracia.

Hoy vemos que él tenía razón. Pareciera que la condición de consumidor es vertebradora de la identidad subjetiva. Marx y Nietzsche lo vieron también. Me parece que todos estos fenómenos son nuevos, más que por sus características, por el grado de radicalización de sus contenidos.

CH: Toda esta problemática, ¿cómo se proyecta en la relación con el otro?

SK: Yo te diría que lo que estamos describiendo evidenciaría una subestimación de la alteridad muy profunda. El otro está desconocido en términos ambientales y contextuales de una manera muy clara a través del resentimiento con el que la naturaleza acusa los efectos del abuso del que ha sido víctima; pero también, y de modo más tradicional, el otro entendido como prójimo ausente es un ejemplo de este abuso y de esta desconsideración. El gran aporte ético que las religiones han hecho desde siempre, aun en sus configuraciones paganas más tradicionales como la religión griega, es llamar la

atención sobre una alteridad que, al ser desconocida o subestimada, afecta la identidad humana, afirmando que el hombre se constituye como humano en su doble relación con lo ponderable y lo imponderable. Y si lo imponderable es reducido a viable como objeto de dominio, la subjetividad es trágicamente afectada. Esta enseñanza de la religión, más allá de otras consideraciones que podrían inducirnos a hablar de los errores de quienes fueron representantes y voceros de las religiones, con el advenimiento del secularismo, la separación de lo secular y lo sagrado, redundó en una extinción de lo sagrado entendido como conciencia de la imponderabilidad.

Dentro del mundo secular, aparecieron enseñanzas, que tampoco gozan de gran prestigio y atención, como, por ejemplo, el psicoanálisis. El psicoanálisis vino a llamar la atención sobre el límite, sobre lo real excedente, sobre lo irreductible a la norma y a la forma y que, si bien en un comienzo alcanzó cierta proyección, entre 1900 y 1970, posteriormente comenzó a ser combatido y desplazado por las formas esencialmente colonizadoras de la terapéutica, a través de la psiquiatría y de las visiones paliativas del sufrimiento. Fueron propuestas orientadas a mostrar que el hombre lo puede todo, que el hombre puede salir del campo del dolor y debe hacerlo permanentemente, dejar atrás la dificultad. No se trataría ya de un sujeto estructuralmente deficitario, sino de un sujeto metodológicamente deficitario, si cambia el método, puede progresar en todo.

CH: Podríamos decir que entre finales del siglo XIX y la Segunda Guerra Mundial hubo un momento de crisis y de gran reflexión en la cultura europea (dentro del cual surgió la reflexión del psicoanálisis), orientado a encontrar una salida a este programa de dominio funcionalista. Sin embargo, después de la guerra y con la posterior americanización de Europa, esta reflexión parece haberse borrado y reforzado el programa que se estaba resquebrajando.

SK: Yo creo que se ha producido un desplazamiento de la estructura imperial del viejo mundo al nuevo mundo; lo que no parece ser posible para el hombre es vivir fuera de una estructura imperial. Por lo menos, lo que la experiencia vendría demos-

trando, es que los modelos verticalistas son indispensables para fortalecer nociones de identidad que no toleran lo ambiguo. Los vínculos horizontales están mucho más expuestos a la ambigüedad de las significaciones, y demandan un esfuerzo permanente de construcción de valores dinámicos.

Yo creo que Europa fue derrotada en la Segunda Guerra Mundial; Estados Unidos derrotó a Europa en la Segunda Guerra Mundial y logró en verdad imponer un modelo más primitivo que el europeo, más sencillo. Lo único verdaderamente innovador que Estados Unidos aportó fue la democracia. La democracia fue un modelo político extraordinariamente original, pero es obvio que, de la mano de una mentalidad predominantemente pragmática, redundó en la extinción de la ciudadanía y en la aparición del consumidor. Esto ganó a Europa, que hoy tiene democracias mercantilizadas; son operativas, funcionan bien, pero la anemia política y cívica del viejo mundo es notable.

CH: ¿Anemia cultural también?

SK: Bueno, con otro grado. Europa ha sido capaz de desplegar, a través de muchos de sus pensadores y de sus artistas, una conciencia agónica de sí misma. Hay un momento en el que coincide la propuesta de Fukuyama en los Estados Unidos con la de la posmodernidad en el pensamiento francés, y son propuestas totalmente antagónicas. Me parece que estamos asistiendo, en buena medida, al final de la hegemonía occidental. Esto puede ser un proceso muy largo pero, así como la noción del imperio se vertebró con claridad en Roma, se expande hacia la concepción cristiana –católica, en el sentido literal de la palabra–, encuentra su configuración en el acoplamiento de la coronación de Carlo Magno en el año 800, desplegándose hacia un imperio germano-cristiano occidental, toma, después, forma plena en Europa y pasa más tarde a Estados Unidos, me parece que la abolición de las nociones de espacio y tiempo, permiten augurar en este momento otros escenarios para el desarrollo de una misma mentalidad imperial, regida por otras pautas aparienciales, pero en esencia muy parecida. Pareciera que el hombre no tiene, fuera de este modelo, la capacidad para organizarse durante períodos largos. Los procesos democráticos, ho-

rizontalizadores, al promover una excesiva interdependencia con el otro, hieren muy hondamente el narcisismo. Por otra parte, los paliativos que encontramos cuando se proponen estos modelos horizontalizadores, fuera del esquema democrático, son los totalitarismos estatales que también transforman la noción de igualdad en igualitarismo. De manera que a mí me parece que es una etapa, no diría sombría porque todo lo que está pasando sea malo, pero sí esencialmente o radicalmente innovadora. Estamos en una etapa nueva.

CH: Por último, con respecto al proceso de transformación de la subjetividad, todas las críticas que se alzan son aparentemente inútiles, aparecen siempre en los márgenes, son incapaces de revertir un proceso que, parecería, debe desenvolverse hasta sus últimas consecuencias para poder ser revertido.

SK: Creo que tenés muchísima razón. La sensibilidad ecológica empezó a ser oída y atendida no cuando se comprendieron sus advertencias, sino cuando la situación volvió extremadamente peligrosa la prosecución de conductas que se venían desarrollando sin freno. Así, podemos decir que la ética de la solidaridad tiende a imponerse cuando el riesgo de subsistencia es extremo. En consecuencia el cuidado del medio ambiente, por ejemplo, empieza a producirse cuando quizá ya no tenemos demasiado margen para revertirlo. Eso implica que las posibilidades de aprendizaje no provienen tanto de la prevención como de la catástrofe. Esto parece ser una tendencia en la especie, uno puede criticarlo desde el borde más tradicionalista, desde una subjetividad valorada o apreciada por nosotros o algunos de nosotros. Pero, en verdad, el desafío es mayor, no se trataría tanto de aspirar a que el hombre siga siendo lo que nosotros creemos que debe seguir siendo, sino de poder ver si somos capaces de diagnosticar hacia donde va siendo como es. Porque sino es una lucha entre ovejeros que defienden, hacia 1840, la no instalación de las vías férreas y los defensores del ferrocarril. Me parece que estamos ante un cambio muy hondo de lo que entendemos por subjetividad.

CH: ¿Pero no se plantea, de alguna forma, una lucha casi terminal entre los que creen que la naturaleza o el orden natural, que usted mencionaba al principio, es el último límite y los que creen que este límite se puede transponer, redoblando la apuesta por una tecnología y un dominio del hombre que finalmente solucione, a través de un dominio mayor, los problemas del dominio mismo?

SK: Esas son las dos fuerzas que están en lucha. La idea de quienes entienden que hay una realidad autónoma que acota o pone límite y la de quienes entienden que la posibilidad de manipulación de lo real es infinita y puede ir de la mano con la subsistencia, no sólo del hombre, sino del medio ambiente. Yo creo que podemos llamar a la primera una visión religiosa y a la segunda una visión profana. Sin entrar a evaluar cuál de las dos es mejor, personalmente creo que la subjetividad que a mí me interesa se distingue por el acatamiento de un límite, es decir, por la aceptación de la finitud. Donde el desenfreno de la voluntad de poder no encuentra límite, la idiosincrasia de lo humano pierde especificidad. El animal, como bien decía Rilke, vive en lo abierto, está acotado por la biología que hace que la infinitud se le acote todo el tiempo, volviéndose finitud, carece de una intuición de un no-límite. El hombre ha rebasado el límite de sus sentidos. Si lo humano consiste en acotar como cultura lo imponderable, es decir, en convertir en forma lo informe, en la medida en que no cese ese anhelo de transformar lo informe, el hombre podría convertirse en otro distinto del que conocemos.

¹ Violeta Micheloni, asistente de redacción de esta publicación, estuvo a cargo de la transcripción y edición de esta entrevista.

Pensar la actualidad: una responsabilidad ética de la filosofía*

JUAN CARLOS SCANNONE

Revista Cultura Económica
Año XXVI • N° 71 • Mayo 2008: 54-57

1. Filosofía y realidad histórica

Fue probablemente Hegel quien primeramente se planteó no sólo pensar la realidad, sino también y sobre todo, pensar filosóficamente la realidad histórica. Aun más, pretendió “elevantar la historia a concepto” –como si éste no estuviera al servicio de la realidad, sino que fuera su culminación y superación dialéctica–; y, por otro lado, comparó tal tarea al vuelo del buho de Minerva, que sólo se eleva al atardecer, a saber, en el crepúsculo de los acontecimientos históricos. Entonces, se puede admitir que Hegel intentaba pensar la actualidad, pero cuando ésta dejaba de ser actual, en su acabamiento.

Hoy, en cambio, la filosofía latinoamericana de la liberación, siguiendo los pasos de Hegel en su lectura filosófica de la realidad histórica latinoamericana, es –al mismo tiempo– más y menos pretenciosa que él.

De alguna manera lo es más, porque intenta pensar la actualidad histórica no sólo en su crepúsculo, es decir, cuando está ya acabando, sino también en su aurora, a saber, –hasta donde es posible– en los gérmenes de futuro que se dan en lo actual y en las posibilidades reales emergentes que ya se están dando seminalmente en ella como desafíos a nuestra libertad, pero que todavía no están realizadas plenamente.¹ Como el zorzal, que no sólo canta a la puesta del sol, sino que lo hace también al despuntar del alba. Claro está que no se trata de profetismo o de adivinación del porvenir, sino del discernimiento presente de alternativas realmente viables de futuro y, por consiguiente, de retos históricos actuales a la libertad de hombres y pueblos, por lo tanto, de retos éticos. Es otro modo que el hegeliano de pensar la actualidad, es decir, como discernimiento y desafío ético-

histórico. Entonces, en el “entre” entre la memoria y el proyecto humanos surge una responsabilidad ética de la filosofía, no la única, pero sí una responsabilidad que considero importante en este momento de la vida de la humanidad, especialmente, en la de los pueblos latinoamericanos: pensar (filosóficamente) la actualidad histórica.

Pero, por otro lado, la filosofía de la liberación es –ante ese cometido– mucho menos pretenciosa que Hegel, al menos por tres razones. La primera, porque no intenta “sobreasumir” (*aufheben*) la historia en concepto, sino humildemente, interpretarla, para ponerse al servicio de su transformación liberadora en historia más justa y más humana. Ello implica la conciencia de que las interpretaciones son parciales, condicionadas, frecuentemente provisionarias y hechas siempre en perspectiva, sin lograr ni pretender nunca un saber absoluto. En segundo lugar, porque también entonces el pensamiento filosófico debe permanecer crítico y autocrítico. Ha de aprender de los llamados por Ricoeur “maestros de la sospecha” (Marx, Freud, Nietzsche, etc.), el discernimiento de los propios presupuestos y de las ilusiones, racionalizaciones, intereses e ideologías que pueden esconderse en toda lectura de la historia y de la actualidad histórica –aun en la propia lectura–, pues éstas nos conciernen existencial, social, política y éticamente y, por ello, nuestra óptica puede ser desviada por intereses espúreos. Y, en tercer lugar, porque el acceso reflexivo y crítico a la actualidad histórica no puede hoy no ser interdisciplinar. Pues las distintas ciencias del hombre, la sociedad, la historia y la cultura tienen en una hermenéutica transdisciplinar de lo histórico, mucho que enseñar a la filosofía.

2. Hermenéutica filosófica de la actualidad histórica

Sin embargo, es función y tarea del filosofar no sólo aceptar los aportes y las críticas de las distintas ciencias que tratan de la realidad histórico-social, sino también, por un lado, criticarlas en sus eventuales presupuestos ideológicos, liberándolas de reduccionismos de lo integralmente humano, (epistemológicos, antropológicos, políticos, etc.). Pero, por otro lado, también debe ampliarles los horizontes hacia la comprensión de todo el hombre y todos los hombres, ordenar luego las diferentes contribuciones científicas entre sí –en función de una comprensión integral del hombre– y mantenerlas abiertas a la novedad imprevisible de la historia.

Pues la hermenéutica filosófica, aunque necesita de la mediación de dichas ciencias para no perder concreción y realidad históricas, con todo, ubica los aportes de éstas en una visión más plena del hombre y de su dignidad, abierta siempre a un ulterior trascenderse; ya que la apertura es propia de lo humano en cuanto tal.

Así es como la filosofía piensa e interpreta la actualidad tanto crítica como recolectivamente. Primero, críticamente: pues, desde su óptica antropológica integral y su comprensión ética de la dignidad del hombre, puede y debe discernir hasta dónde la realidad histórica, las culturas, las instituciones, estructuras y sistemas (económicos, políticos, culturales, jurídicos, etc.) reglan la interacción humana en forma justa o injusta; y hasta dónde las opciones históricas que toman o han tomado los individuos, las comunidades, las naciones, los organismos internacionales, etc., responden o no a dicha comprensión del hombre y de su dignidad, teniendo especialmente en cuenta a los marginados y excluidos, que no gozan de los privilegios del poder, del tener o del saber. Esa crítica se hace mayor, y aun total, cuando, en ciertos momentos de la historia, tiende a instalarse en ella lo que Bernard Lonergan llama el “absurdo social”.² Varios de los rasgos de la civilización actual, que Dussel llama “la época de la globalización y la exclusión”,³ parecen indicar ese riesgo: dicha exclusión de las mayorías, el individualismo competitivo del “todos contra todos”, la manipulación genética, el terrorismo suicida, la guerra preventiva, etc.

Pero la tarea del filosofar no se limita a

esa aportación negativa y crítica de denuncia de lo inhumano e injusto de la actualidad histórica. También tiene el cometido de detectar y discernir en ella los gérmenes de mayor humanidad que se estén dando. En ese sentido usé más arriba la expresión de Ricoeur, acerca de una hermenéutica recolectiva de sentido (humano integral). Pues ante la violencia institucional, las estructuras injustas y el absurdo social, lo humano profundo en personas y pueblos reacciona no sólo indignándose éticamente, sino también imaginando metas y caminos alternativos, y luchando por llevarlos a la práctica. Actualmente, tanto en el nivel del pensamiento (filosófico, teológico, poético, científico-social, etc.) como en el de las prácticas, es posible descubrir posibilidades reales de cambio que desafían a la imaginación y a la libertad. Entre dichos fenómenos se pueden señalar: la emergencia de la sociedad civil –como distinta del Estado y del mercado–,⁴ su “nuevo modo de hacer política” asociándose para luchar por intereses públicos universalizables (la justicia, los derechos humanos, los espacios verdes, contra la corrupción, etc.), la creación de redes de solidaridad en los niveles local, nacional y aun internacional, nuevos movimientos sociales –como son el ecologista, el feminista, el pacifista, el aborigen, los foros sociales, como el de Porto Alegre–, la búsqueda –tanto teórica como práctica– de una nueva economía civil, social o popular más equitativa y solidaria, el “nuevo mestizaje cultural” que, según algunos, se está insinuando en los suburbios de las grandes ciudades latinoamericanas entre lo tradicional, lo moderno y posmoderno,⁵ etc.

Pero además la filosofía no sólo “piensa la actualidad histórica” tanto crítica como recolectivamente, distinguiendo éticamente en ella lo humano y lo antihumano, lo justo y lo injusto, lo bueno y lo malo. Ella también contribuye a su transformación. Lo hace, en primer lugar, en cuanto ella misma constituye una praxis: praxis teórica y, a veces, asimismo pedagógica. Pero también, en segundo lugar, porque está llamada a criticar –desde una concepción no reductivista del hombre– no solamente la realidad actual sino también la misma praxis histórica así como las estrategias y las técnicas que se emplean para cambiarla y los proyectos históricos que se proponen. Y, por último, porque su tarea no es meramente negativa, sino que positivamente debe trabajar para

que la racionalidad ética que le es propia se medie y concretice a través de otras racionalidades prácticas, a fin de poder ser humana y técnicamente eficaz, a saber, a través de las racionalidades hermenéutico-comunicativa y estratégico-instrumental.⁶ De esa manera logrará, asimismo, que la primera y la segunda –es decir, la razón ética y la comunicativa– informen y transformen a la última, es decir, la razón estratégica e instrumental, de modo que la eficiencia y eficacia no sean meramente cuantitativas y materiales sino plenamente humanas y socialmente justas y equitativas.

Por consiguiente, la filosofía se encuentra hoy ante el desafío de pensar el aquí y ahora concretos de la actualidad histórica –en nuestro caso, sobre todo la latinoamericana y argentina– para contribuir a humanizarla. Ésa es hoy una parte importante de su tarea ética. No le toca el papel protagónico, pero sí uno de gran responsabilidad ético-social, como es el cuidado de lo universal y radical humano. Pues, sin despreciar las especializaciones propias de las ciencias, se hacen hoy cada vez necesarias –para el diálogo interdisciplinar, intercultural e interreligioso– la misión y función “generalistas” del pensar filosófico. Así se hace posible superar la fragmentación del saber, sin subordinar el pensamiento filosófico al de las ciencias humanas y sociales, ni viceversa, sino poniéndolos en un fecundo diálogo crítico y mutuamente inspirador.

3. La actualidad histórica como un texto

Para Ricoeur la acción histórica –aun la actual– puede ser interpretada como un texto. Pues, como éste, implica una configuración de sentido que puede ser explicitada tanto en sus contenidos proposicionales (locucionarios) como en su fuerza ilocucionaria, y –como los textos– abre un ‘mundo’ de posibilidades reales a los lectores que se los apropián. De ahí que –según el mismo autor–, a la acción y actualidad históricas se les puede aplicar un método semejante al aplicado a la hermenéutica de los textos.⁷ Ese método parte de una comprensión inmediata y conjetural, pasa por la explicación, y llega a una segunda comprensión más profunda.

Con respecto al primer paso, dice Ricoeur –citando a Hirsch– que no hay un método para hacer conjeturas acertadas, pero sí

para validarlas o invalidarlas, a través de la convergencia de índices y signos –como en la labor del juez de instrucción con respecto a un crimen–;⁸ el segundo paso emplea la mediación de las distintas ciencias humanas con sus diferentes factores de explicación (causal, estructural, dialéctica, motivacional, etc.); y el tercero vuelve a la comprensión, pero ahora mediada críticamente por la explicación.

La reflexión filosófica puede comprender entonces cómo, en la vida de una determinada sociedad, se da respuesta a cuestiones antropológicas y éticas límite, a saber, acerca de la vida y la muerte, lo humano y lo antihumano, el poder y la impotencia, la libertad y la opresión, la dignidad y el oprobio, la justicia y la injusticia. Es lo que Ricoeur denomina la semántica profunda⁹ de una situación histórica, en la que entran en juego no sólo la ética de los actos personales y las actitudes culturales, sino también la de las instituciones que reglan la interacción humana.

4. Discernimiento filosófico de la actualidad histórica

El mismo Ricoeur no sólo contribuye a la “lectura” o hermenéutica de la actualidad considerada como un texto, sino también a su discernimiento ético-histórico. Pues, cuando habla de las pasiones del tener, el poder y el valer –que corresponden, respectivamente, a la vida económica, política y cultural de los pueblos– introduce la que él llama “imaginación de inocencia”, es decir, la utopía de un mundo plenamente humano, para discernir en aquellas lo éticamente recto, lo neutro y lo desordenado.¹⁰ Tal utopía corresponde al deseo infinito de perfección propio del hombre en cuanto humano.

Dicha imaginación de perfección sirve, por un lado, de telón de fondo sobre el cual resalta contrafácticamente lo que se le opone, tanto la pasión de las víctimas históricas del tener, del poder y del valer desenfrenados, como lo injusto de las estructuras que los encarnan, causando víctimas. Y, por otro lado, sirve también para descubrir en la actualidad histórica gérmenes, preanuncios y signos ya emergentes –aunque todavía no desarrollados– de mayor humanidad. Pues lo son si están en línea recta con la imaginación de inocencia, no la contradicen y, por

el contrario, promueven un mundo que le corresponda. Ese discernimiento, tanto en su momento crítico como, sobre todo, en su descubrimiento de posibilidades reales positivas, supone en su sujeto (personal o colectivo), como condicionamiento pragmático, la actitud existencial que Aristóteles, al tratar de la prudencia en la *Ética a Nicómaco*, llama “apetito recto”, a fin de que la razón práctica no se obnuble con intereses espúreos. Pues un discernimiento ético-histórico acertado supone no sólo la crítica objetiva de la situación, sino también la autocrítica del sujeto autoimplicado en las decisiones a tomar.

Pensar la actualidad es, entonces, una de las responsabilidades éticas de la filosofía hoy, especialmente en nuestra América y en nuestra patria, ante un mundo globalizado donde se da el absurdo social de tantas víctimas, precisamente cuando la ciencia y la tecnología hacen posible para todos una cierta calidad de vida humana.

En esta breve exposición presenté dicho “pensar (filosóficamente) la actualidad” como una tarea de interpretación y de discernimiento. Pues, según mi opinión, se trata tanto de una hermenéutica filosófica de la misma considerada como un texto, como también del correspondiente discernimiento ético-histórico, no sólo de lo injusto y antihumano de aquella para criticarlo y mejorarlo, sino también de los gérmenes de mayor humanidad que en ella ya han ido emergiendo, para fomentar su maduración plena.

De ese modo, a partir de ambos momentos –crítico y positivo–, se hace posible plantearnos proyectos históricos alternativos, enraizados en nuestra memoria histórica. No le corresponde a la filosofía el hacerlo, pero ella puede contribuir a su surgimiento, precisamente si piensa responsablemente –con talante ético– la actualidad histórica.

* Participación del autor en la mesa redonda: “La memoria y el proyecto humano. Responsabilidad ética de la filosofía”, en el II Congreso Internacional Extraordinario de Filosofía, San Juan, 11 de julio de 2007.

¹ Se trataría de lo que, según Jean Ladrière, es un nuevo modo de hacer filosofía de la historia: cf. id., “Filosofía de la acción histórica”, *Stromata* 55 (1999), 319-324. Trato de fundamentarla y llevarla a cabo en mi libro (de próxima aparición en Ed. Anthropos, Barcelona): *Discernimiento filosófico de la acción y pasión históricas. Planteo para el mundo global desde América Latina*.

² Cf. B.J.F. Lonergan, *Insight. A Study of Human Understanding*, London-New York-Toronto, 1957, pp. 229-32, 628 s., 689 s.

³ Aludo a su libro: *Ética de la liberación en la época de la globalización y la exclusión*, Madrid, 1998.

⁴ Cf. J. Cohen-A. Arato, *Civil Society an Political Theory*, Cambridge (Mass.)-London, 1992; ver mi artículo: “El comunitarismo como alternativa viable”, *Stromata* 53 (1997), 13-43.

⁵ Cf. P. Trigo, *La cultura del barrio*, Caracas, 2004; Jorge R. Seibold, “Ciudadanía, transformación educativa e imaginario social”, en: J.C. Scannone-V. Santuc (comps.), *Lo político en América Latina. Contribución filosófica a un nuevo modo de hacer política*, Buenos Aires, 1999, 463-511.

⁶ Sobre la distinción e interrelación entre esas racionalidades, cf. K.-O. Apel, “Types of Rationality Today: The Continuum of Reason between Science and Ethics”, en: Th. Geraets (ed.), *Rationality Today - La rationalité aujourd'hui*, Ottawa, 1979, 307-340; ver también mi artículo: “Mediaciones teóricas y prácticas de la doctrina social”, *Stromata* 45 (1989), 75-96.

⁷ Cf. P. Ricoeur, “Le modèle du texte: l'action sensée considérée comme un texte” y “Expliquer et comprendre. Sur quelques connexions remarquables entre la théorie du texte, la théorie de l'action et la théorie de l'histoire”, en: id., *Du texte à l'action. Essais d'herméneutique II*, Paris, 1986, respectivamente: 183-211 y 161-182; ver también mi artículo: “Acontecimiento-sentido-acción. Aportaciones de Paul Ricoeur para una hermenéutica del acontecimiento y la acción histórica. Aplicaciones al acontecer argentino actual”, *Stromata* 59 (2003), 273-288.

⁸ Cf. E.D. Hirsch Jr., *Validity in Interpretation*, New Haven (Conn.)-London, 1967.

⁹ Sobre la semántica profunda, cf. P. Ricoeur, op. cit., p. 210.

¹⁰ Cf. P. Ricoeur, *Finitude et culpabilité. I: L'homme faillible*, Paris, 1960. Ver también mi obra: *Religión y nuevo pensamiento. Hacia una filosofía de la religión para nuestro tiempo desde América Latina*, Barcelona-México, 2005, cap. 6, en especial: pp. 144 ss.

Dietrich von Hildebrand, filósofo personalista cristiano

ABELARDO PITHOD

Revista Cultura Económica
Año XXVI • N° 71 • Mayo 2008: 58-67

1. La cultura centroeuropea germano-latina

Dietrich von Hildebrand fue uno de los grandes cultores de la filosofía cristiana en el siglo XX. Hijo de padres alemanes, von Hildebrand nació en Florencia en 1889, donde creció y fue educado hasta su ingreso a la universidad alemana. Hijo de padres alemanes fueron, sin embargo, la lengua y la cultura italianas su cultura y su lengua maternas, de las que no se desprendería nunca, al punto de que sus últimas palabras fueron pronunciadas en esa lengua. Éstas, apenas un susurro, habrían sido, según cuenta su segunda esposa Alice: “yo solía ser un león; ahora no soy más que una pequeña cosa desamparada” y luego añadir: “ma sai, sai, la mia ánima è ancora un leone”. A lo largo de su probada vida demostró ser un león. Y por ello el título que su esposa puso a la biografía que escribió sobre su marido, *Alma de león*.¹

En base a apuntes autobiográficos de Hildebrand, Alice reconstruyó la historia de su vida hasta su traslado a Estados Unidos. Para los que hemos transitado los derroteros intelectuales de este filósofo, pero seguro que también para los que no lo han hecho, esta obra ha causado y causará una verdadera *delectatio* espiritual, de la que estamos tan ayunos en estos tiempos de indigencia. Asomarse a esta “alma de león” provoca aquellos efectos espirituales cuyo estudio fue central en la indagación hildebrandiana sobre el hombre.

La biografía nos cuenta, con ese don tan particular de las mujeres para el relato, su

infancia y primera juventud en Florencia, sus años de formación universitaria en Alemania y Austria y sus primeras luchas, que terminarían haciendo de él un exiliado de Europa hasta la muerte.

Los Hildebrand eran los *supérstites* de una élite aristocrática muy culta en vías de desaparición, quizá la última que gozó de una época cuya *joie de vivre* y refinamiento se interrumpió abruptamente con la Primera Gran Guerra en 1914. Von Hildebrand padre, famoso escultor en su época, tenía casa en Florencia y en Munich. En ambas ciudades seguía vivo el ideal humanista que tributaba culto a la belleza en todas sus formas. Su hijo Dietrich nació al día siguiente de una visita corriente para ellos, pero envidiable al verla desde la actualidad, que constituye todo un testimonio de la intensa comunicación que conservaba la gente más culta de Europa, y más particularmente de Centro-Europa. Un joven músico de gran talento, a quien todavía hoy se interpreta y aprecia, Richard Strauss, munido de una carta de presentación de un importante director de orquesta, dirigida a su amigo el escultor Hildebrand, “hizo sonar el anticuado timbre del número 3 de la *Piazza San Francesco di Paola* en Florencia, la mansión de los Hildebrand”, cuenta la biógrafa. Se fueron las horas conversando sobre arte, pero a la tarde la dueña de casa, Irene, pidió permiso para retirarse pues comenzaban las señales de parto. A las pocas horas nacía Dietrich, el único varón después de cinco mujeres. La familia había adquirido y habitaba un antiguo convento del Siglo XVI en la *Piazza San Francesco*. Este ‘habitat’ familiar y ciudada-

no donde crece Dietrich contribuyó, obviamente, al desarrollo su personalidad. Pero algo que con el tiempo sería esencial para el joven faltaba en ese hogar. Los Hildebrand no eran en absoluto gente religiosa.

Una alusión especial merece la personalidad de la madre, Irene. Era una gran dama, que viajó mucho hasta que se afincó en Italia por un amor a primera vista por ese país, merecedor sin duda del apelativo de 'la bella Italia'. Irene se manejaba a gran nivel en la vida cultural, en las bellas artes y en los idiomas (además de su alemán, leía literatura griega y latina; su dominio del francés, el italiano y el inglés eran notables). Alice von Hildebrand señala que poseía a la perfección el adorable y olvidado arte de la conversación. Pero esta extraordinaria mujer perteneció a una generación de jóvenes "liberados" y probablemente por esa circunstancia se casó, en primeras nupcias, joven y muy mal. El marido era un hombre vulgar que emanaba *trivialität*, como dice Alice. Antes de casarse, Irene ofreció a su pretendiente pagar sus numerosas deudas para que se alejara de su vida. Pero el personaje la chantajeó con suicidarse si no se casaban. La joven cedió aunque presentía que el matrimonio sería un fracaso, como efectivamente lo fue. Movida por aquel presentimiento hizo firmar a su futuro marido un documento de divorcio para usarlo si la relación matrimonial no andaba. Así fue, en efecto, pero ella quedó con un hijo y con la mitad de su fortuna, pues el ex marido volvió a chantajearla para entregarle la tenencia. La providencia la compensó, pues conoció en uno de sus viajes a Italia a Adolf von Hildebrand y quedaron prendados el uno del otro. De la nueva unión nacieron seis hijos, cinco mujeres y el benjamín Dietrich. Todos los integrantes de la familia poseían alguna dote estética en alto grado. El más pequeño fue atendido, amado y cultivado por este elenco excepcional de personalidades. Adolf, el padre, era un hombre de gran talento, muy sociable y de puertas abiertas, de una natural bondad. Debemos señalar, sin embargo, que se trataba de un hombre de carácter fuerte. A su vez Dietrich tuvo desde pequeño una definida personalidad, marcadamente independiente. Quizá la similitud de caracteres con su padre hizo que no pocas veces se hallaran en distintas posi-

ciones, en una especie de constante aunque respetuosa confrontación. Los diferenciaba el que Adolf fuera un esteta más inclinado a seguir los impulsos de la intuición artística que a entregarse a la reflexión filosófica. En esto último difirieron siempre. El padre era agnóstico, el hijo, en cambio, desde niño dio muestras de preocupaciones religiosas y morales. Al parecer, en el nivel de las actitudes profundas, estarían siempre separados. Vistas sus orientaciones vitales se comprende mejor la predilección de Dietrich por la música de Wagner y la poca estima que su padre tenía por ella. Es sabido que la música de Wagner no quería ser música pura, que apuntara sólo al gozo estético; quería que fuera un "arte total", que expresara el misterio global de la existencia.

Otro ingrediente digno de señalar es que su hábitat citadino fue la bella ciudad de Florencia, no sólo una maravilla en sí misma, sino estratégico nudo de interrelaciones entre la cultura italiana y la austríaca, entre la germania y la latinidad. No se podía pedir mejor enclave para conquistar la cultura europea. Este enclave dio a Dietrich aquello de precioso que dijimos moriría con la Primera Guerra Mundial. Un mundo, por cierto, que no era sólo el encanto tirolés, los vales vieneses o el arte popular italiano, por simpáticas que estas cosas fueran. *The world we have lost* (el mundo que perdimos, que también nosotros perdimos con la primera Gran Guerra) llevaba ya en sus entrañas, aunque todavía ocultos, los gérmenes de su disolución: el comunismo, el nazismo, el freudismo, el anarquismo, el surrealismo, el hedonismo esteticista, en fin, todo aquello que provocó el derrumbe de esa parte esencial de la catolicidad centroeuropea y sureuropea.

Para darnos una idea de ese ambiente, digamos que la casona del escultor Hildebrand (así como la que tenía en Munich) fue punto de encuentro de celebridades de la diversidad y el nivel de William Gladstone, primer ministro inglés, Henry James, Franz Listz, Rudolf Otto, Rainer María Rilke, Richard Wagner y su mujer Cósima, hija de Liszt, y hasta se anunció la visita de la Reina Victoria, que no pudo ser.

En cuanto a su aprendizaje propiamente escolar, Dietrich tuvo una institutriz franco-suiza que le infundió un gran amor

por Francia y su cultura. A los nueve años hablaba el francés tan fluidamente como el alemán y el italiano. En la adolescencia aprendió inglés, que fue su primera lengua durante el largo exilio en los EE.UU.

Leyó a los once años el *Quijote* y quedó tan prendado de la obra (la mejor novela jamás escrita, según Irene, su madre), que la leyó unas cincuenta veces a lo largo de su vida, e incluso hizo que su mujer se la leyera en español ya al ocaso de su existencia, aprovechando un ataque al corazón que lo inmovilizó estando en México, en 1964. No debe extrañarnos. Para que se aprecie lo que era la cultura de aquel mundo, el propio Sigmund Freud aprendió español para poder leer el *Quijote* en su lengua original. Todavía existía Europa, aunque al borde de la disolución.

Para completar el retrato de Dietrich parece pertinente anotar que gozó siempre de muy buena salud. Esto debe haber tenido que ver, seguramente, con su temple ejemplar, que no perdió, aun en las peores circunstancias. De ahí el acierto del título de su biografía, *Alma de león*.

Alice señala también que muchas de sus intuiciones psicológico-morales tienen que ver con el mundo vivido de niño y de muchacho. De una manera que Hildebrand consideró siempre como providencial, en la Universidad fue confirmado en varias de estas orientaciones básicas por su encuentro con el grupo de fenomenólogos que se llamó grupo de Gotinga. Ahí se halló junto al fundador de la filosofía fenomenológica, Edmund Husserl y junto a otros pensadores que dejaron en él una profunda impronta, en particular Alfred Reinach y Max Scheler,² ambos de origen judío conversos al cristianismo.

2. La vida universitaria

A finales de la primavera de 1909, Adolf Reinach había hecho su *Habilitation* con Husserl y se había convertido en su ayudante. Allí comienza la más seria e importante fase de la formación filosófica de Hildebrand. Reinach enseñaba ética y el joven Dietrich quedó impresionado por la distinción que hacía entre los valores de una determina-

da situación, que denominaba “lo correcto” (*right*), y el valor moral de la persona, que denominaba “lo bueno” (*good*). Esta distinción sería el antecedente de la correlativa distinción hildebrandiana entre los “bienes moralmente relevantes” (*morally relevant goods*), tales como la vida de alguien o sus propiedades, y los “valores morales” (*moral values*), como la justicia, la pureza, la generosidad y la sinceridad, en tanto cualidades de una persona.

Concluido su primer curso académico, Dietrich visita a Max Scheler en Austria, a donde éste había ido de vacaciones. Tal contacto fue muy significativo para Dietrich. Además, sucumbió al hechizo de ese país, con el que sintió una profunda afinidad espiritual. Dietrich se sumerge en Austria, en la peculiar tradición de aquella nación cabeza del último Imperio católico, por así decirlo, de la civilización romano-germánica a la que él pertenecía. Hay que sumar a esto la compañía de Scheler, que le permitió descubrir e intimar con una personalidad excepcional. Scheler, un germano de orientación católico-romana, era además un hombre simpático y brillante.

Como Husserl y otros talentos filosóficos y científicos de la época, los Scheler eran judíos. Husserl ocultó este hecho todo lo que pudo; él su mujer se habían hecho protestantes. Los padres de Scheler habían dado un paso similar, haciéndose católicos. Pero Scheler no ocultaba su origen. Se divertía haciendo temer a Husserl que haría público el origen de éste. Estos hechos, al igual que en los casos de Adolf Reinach y su esposa, en el de Edith Stein y otros, no muestra tanto el deseo de salir del *ghetto*, sino sobre todo la atracción que aquel mundo centroeuropeo ejerció sobre muchos judíos, que amaron su cultura y se sintieron parte de ella.

No imaginaba Hildebrand que su amigo Scheler, quince años mayor que él, tendría después tanta necesidad de su apoyo y ayuda, tarea que no resultó nada fácil y no del todo exitosa, pues el enorme talento filosófico de Scheler, su profunda comprensión de lo religioso y su entrega al catolicismo, no impidieron que su vida privada fuera una contradicción. Paradójicamente, Scheler ayudó a su joven amigo y a muchos otros a encontrar la fe. Su admiración por

la Iglesia Católica, la orientación católica de sus escritos y de su docencia, hicieron de él un “pensador católico”. Pero su conducta no acompañaba debidamente estas convicciones. Hildebrand fue advirtiendo tal dualidad que, en el fondo, reflejaba una alta dosis de inseguridad y dificultad para crear lazos profundos. Scheler estaba dominado, según lo pinta Alice v. Hildebrand, por arbitrarios estados de ánimo. Pronto perdía el interés por las personas que iba conociendo, incluso era inconstante con las mujeres a quienes conquistaba. Lo notable es que estos defectos tardaron años en opacar los destellos de su poderosa mente, incluso en materia ética o religiosa. Para Dietrich, como para otros, Scheler fue un mediador con la Iglesia Católica. La devoción por su amigo era enorme, aunque no se engañaba respecto a la dualidad entre su *esprit de finesse* y su pobre conducta. El joven Dietrich tenía más estatura psicológico-moral que su genial amigo. Los avatares de ambas vidas en aquellos momentos merecerían un relato más pormenorizado. Pero en defensa de Scheler digamos que sus defectos no merecían la persecución hipócrita de la que fue objeto por parte del *establishment* intelectual y político alemán. Impensadamente, a los socialistas de Munich se les presentó la oportunidad de cortar la carrera universitaria de un profesor católico, pues, aunque no practicante, su enseñanza estaba orientada por principios católicos. Luego de un pleito en los estrados judiciales, un juicio civil plagado de arbitrariedades, Scheler fue despojado de su *venia legendi*. Tal cosa le impedía enseñar en cualquier universidad alemana y lo condenaba a penurias económicas, y esto en un hombre que no sabía administrarse. La cadena de contratiempos se desencadenó debido a, es cierto, los errores prácticos de Scheler, pero también por el amor de una muchacha que, avatares de la vida, había sido novia de Hildebrand, y que éste le había presentado. Con el desencadenamiento del drama Dietrich sufrió más, según Alice, que el despreocupado Scheler. Una de las calumnias a las que se recurrió contra él fue acusarlo de haber quitado la novia a uno de sus estudiantes. La chica en cuestión era Märli Fürtwangler, ex novia de Hildebrand, cuyo compromiso había sido roto hacía tiempo y de común acuerdo.

Dicho en este momento suena a chisme de revista del corazón o de programa de chismes. Pero entonces y en Alemania, era un serio agravio a la dignidad académica. Toda esta intriga llegó a los tribunales, urdida por la primera mujer de Scheler, que Alice califica de histérica demoníaca. Llama la atención que empleara esta expresión, pues, en efecto, la maldad de ciertos histéricos (cuando son malos), que los hace particularmente dañinos y peligrosos, puede ser de tal calibre y tan persistente que uno no puede dejar de sentir olor a azufre. Por supuesto Hildebrand defendió a su amigo ante el tribunal, pero no mereció más que una sonrisa irónica del juez: “Qué joven tan idealista”, dijo.

Hildebrand tuvo muchas otras atenciones con Scheler, atenciones que lo pintaban en verdad, según había dicho con sorna el pícaro juez, como un joven idealista. Pero a quien Dietrich consideró su verdadero maestro fue a Adolf Reinach. Éste, también judío converso al cristianismo (protestante), fue como la contrapartida en su vida práctica del indisciplinado Scheler.

Hildebrand fundó por entonces un grupo filosófico al que pertenecieron Hedwig Martius, años después madrina de bautismo de Edith Stein, Alexander Koyré, Roman Ingarden (polaco, que influyó después en Karol Wojtyła) y otros jóvenes discípulos de Husserl y Reinach. Nuestro filósofo animó otras obras importantes, como la edición del *Boletín de Filosofía e Investigación Fenomenológica*, que congregaba a Husserl, Reinach, Scheler, Pfänder y otros.

Dietrich defendió su tesis doctoral, dirigida por Husserl, por la misma época en que su primera esposa (de la que enviudó años después) tuvo su primer hijo. Recién en 1912 se casarían.

3. La conversión

El Sábado Santo de 1914 Hildebrand y su esposa Gretchen fueron recibidos en la Iglesia Católica. Para los cristianos resulta una bella historia. Debemos abreviarla contando sólo un paso risueño en medio de un acontecimiento espiritual que los Hildebrand consideraron siempre lo más importante que les había sucedido en sus vi-

das. Un hombre tan sociable y apasionado como Dietrich, debió cumplir una extraña penitencia que le impuso el fraile franciscano que lo confesaba. Con ocasión de la Cuaresma del año siguiente le mandó que ofreciera no hablar de religión hasta la Pascua. Para este espíritu 'raizalmente' religioso fue un verdadero sacrificio, a juzgar por el 'desquite' que se tomó el resto de su vida, durante la que escribió y habló de religión de manera prácticamente ininterrumpida. Es que la verdad, como le pasó a Edith Stein siete años más tarde, pasa de ser una búsqueda de la razón, es decir pasa del plano de la verdad natural alcanzable por la mente humana, al de una relación íntima y trascendente con una persona viva, la persona humano-divina de Cristo. Dietrich había sido captado por esa Revelación, y su fervor por ella lo acompañaría toda la vida. Para sus padres la conversión de Dietrich resultó algo excesiva. Como dijera George Bernard Shaw al enterarse de que su amigo Chesterton se había hecho católico: "Esto es demasiado".

Poco después de la Primera Guerra Mundial, que von Hildebrand condenó con juicio visionario,³ presentó su tesis de *Habilitation*, esa suerte de segundo doctorado de los alemanes, sobre el tema *La moralidad y el conocimiento de los valores morales*. Allí examinó dos aspectos capitales de su propia concepción ética que tomaba ya consistencia. La crítica a la concepción socrática de que el conocimiento garantice la moral (o, dicho al modo griego, la virtud) y el otro gran tema hildebrandiano de las "cegueras morales". Este tema ha sido continuado por Joseph de Finance, que agrega y las distingue de las "sorderas morales", es decir el no oír u oír mal el "llamado" de los valores. Si nosotros, personal y profesionalmente, tenemos una deuda con von Hildebrand, una que no es para nada menor, la misma se refiere a estas tesis hildebrandianas. Tales falencias comprometen a la inteligencia de lo moral y, según nuestro autor, a la totalidad de la persona a partir de su núcleo existencial, aquello que, tomándolo de la Biblia, él llama el "corazón". Tristemente, el comportamiento práctico de su gran amigo Max Scheler, era un caso patente de tal desdoblamiento. Dotado de visión agudísima para moverse intelectualmente en el

mundo de la moral y la religión, algunas de sus conductas resultaban incongruentes con lo que con tanta claridad había visto. Obviamente, todos nos podemos acusar, sino de cegueras, al menos de algunas miopías morales, que se manifiestan en dualismos entre conciencia y conducta. Pero las cosas se tornan más graves si no hay manera de que nos apercibamos de ello, o, peor aun, si tenemos instalado y estructurado en nuestro interior el mecanismo de defensa que automáticamente nos absuelve de nuestros comportamientos torcidos. Estas dualidades son producto de actitudes desviadas que se han ido arraigando y se han hecho (o están haciéndose) poco conscientes.

Es interesante notar que Husserl, que calificó la tesis de Hildebrand de *opus eximium*, cuando se enteró de que éste se había convertido al catolicismo, exclamó: "se ha perdido un gran talento para la filosofía". Husserl no se enteró nunca de que un día su inmensa obra inédita (unas 40.000 páginas de manuscritos) sería salvada por un fraile franciscano, Hermann Leo van Breda, que logró llevarla clandestinamente a la Universidad Católica de Lovaina, para salvarla de los nazis. La viuda de Husserl recibió luego asilo (como dijimos, era judío) en un convento belga y, finalmente, se convirtió al catolicismo. Al parecer Husserl mismo tuvo antes de morir (1939) un acercamiento a la fe católica.

4. La segunda gran tempestad en el horizonte

Desde 1921 a 1933 nuestro filósofo gozó de un período de felicidad y éxito profesional. Fue, además, un tiempo de gran producción. Pero ya aparecía en el horizonte el fantasma del nazismo. Es necesario insistir en que muchos, la gran mayoría de la nación alemana, estaban demasiado frustrados y demasiado resentidos por los efectos injustos de la lamentable Paz de Versalles, después de la derrota en la Primera Guerra Mundial. Muchos mecanismos emocionales se desataron para ocultar a esa gran nación la barbarie del movimiento nacional socialista que despuntaba. Éste no se mostró en toda su muda perversidad desde el comienzo. Incluso los exabruptos verbales

y las amenazas de Hitler eran interpretados como mera retórica política; no se creía que hubiera que tomárselos al pie de la letra. Pero resultó que estas locuras verbales eran dichas con intención de hacerlas realidad y rápidamente. Dietrich von Hildebrand se opuso desde sus comienzos a la nueva barbarie, como lo había hecho con el bolchevismo. Pagaría muy cara esta audacia.

En 1927 apareció con seudónimo la obra *In defense of purity*, traducida al español por *Pureza y Virginitad*. Estaba escrita no sólo en abierta oposición al espíritu de los tiempos, sino como un reto intolerable para el *lobby* intelectual de la época. En un medio universitario donde ya no se podía hablar de religión ni nombrar siquiera a Dios, tal era el estado intelectual de Alemania y de Europa en general, este libro era demasiado chocante desde el título y, lo peor, seguramente ridículo. En esto no se ha variado mucho, salvo dentro de la Iglesia misma, donde algunos hacen caso omiso o menosprecian valores como los de pureza y virginitad. Dos años después, en 1929, apareció *Matrimonio*. Ambas obras contienen tesis fundamentales de su ética, muy particularmente su concepción del *ordo amoris* y en él, el orden del amor y la sexualidad humanos. Hildebrand mantuvo siempre el convencimiento de que la esfera sexual no involucra sólo a lo biopsíquico, sino que alcanza la esfera espiritual. Es paradójico que quien lo encaminara a descubrir tales verdades fuera el malogrado Max Scheler, cuyo desorden *in eroticis* tuvo que ver, en opinión de Hildebrand, con su progresivo alejamiento del catolicismo. Pero Hildebrand no olvidó nunca el precioso regalo que le había hecho en los primeros tramos de su amistad.

Aquellos fueron también años de viajes y conferencias por toda Europa. Una entidad católica de estudiantes, *Pax Romana*, lo invitó a Sevilla en 1929 y a partir de ahí quedó prendado de España. Once años más tarde esta visita sería un precedente relevante para hacer posible su fuga de la persecución nazi.

5. El corazón

Tesis fundamental en la ética hildebrandiana es la convicción de que el “corazón” humano es el centro de la persona, de la persona entera. En esto, claro está, se remite a la tradición bíblica. En castellano se publicó en 1968 la obra en la que desarrolla esta tesis, titulada *La afectividad cristiana*.⁴ Recientemente ha vuelto a editarse con el título *El corazón* (titulado en el original inglés *The Heart*). Con motivo de esta nueva edición, Guido Soaje Ramos nos escribía en comunicación personal del 25/07/1998: “Si bien no estoy de acuerdo con el concepto de “pasión” propuesto por von H. [sobre esto, como en otros temas, yo he advertido que él no conoce de modo suficiente –si algún conocimiento tiene– la doctrina del Aquinate], encuentro en su obra excelentes análisis sobre la afectividad humana” (cursivas nuestras, carta del 25/07/1998).

En esta convicción de que el corazón es el centro de la persona se fundan otras de sus tesis antropológico-morales. La moralidad o, en términos aristotélicos, la virtud, no involucra sólo a los actos humanos o al comportamiento. Hay veces en que nos portamos bien, pero nuestro corazón sigue estando a oscuras, siente de una manera sesgada, incluso torcida, o está como ajeno y no se involucra profundamente con los valores. En el corazón residen las actitudes y sentimientos más hondos, más personales, que hincan sus raíces hasta alcanzar estratos no-conscientes (expresar esto último quizá no sea exactamente hildebrandiano). Hay quienes parecen virtuosos si miramos su comportamiento, pero de corazón no lo son tanto. No son raizalmente buenos, o, al menos, son menos de lo que parecen. Psicológicamente, como dijimos, sus defectos o vicios están bien protegidos por los mecanismos de defensa (tampoco este modo de expresarlo es hildebrandiano) de un yo que parece ignorarlos. De lo hondo de tales personas despunta de pronto un talante inesperadamente agresivo, vengativo, dual, hostil, falso, autista, desamorado, antipático, egoísta o soberbio. Mil máscaras cubren la realidad de la dureza de corazón, para usar la expresión bíblica. “Este pueblo me honra con su boca, pero su corazón está

lejos de Mí”, se queja Dios. Del lado del hombre hallamos otra deformidad enorme retratada en la parábola del fariseo y el publicano, en aquellas palabras del fariseo: “Te doy gracias, Señor, porque no soy como los demás hombres, que son ladrones, injustos, adúlteros...” (Lc.18, 11). Estas muestras de la hipocresía humana se reiteran en las Escrituras. Hay personas escrupulosas en su comportamiento, como los fariseos, pero son tan malos y, en ocasiones, tan perversos como ellos. Se dirá: no hacía falta que un filósofo viniera a decirnos estas cosas. En efecto, todos los “espirituales” lo han señalado desde siempre. Sin embargo, parece que la ética filosófica necesitaba de este análisis que Hildebrand realizó con fuerza, no sólo porque había aprendido intelectualmente a hacerlo de la mano de Scheler y Reinach, sino porque su corazón, justamente, lo había vivido desde pequeño. Hildebrand pensaba que esta sabiduría le había venido de la gracia, pero ésta lo fue preparando largamente en un hogar que, aunque agnóstico, era humanamente muy rico, pues la gracia supone la naturaleza. Él había conocido tarde la relación personal con Dios y cuando la conoció no pudo ya desligar lo humano de lo sobrenatural, ni en su vida ni en su obra. Quizá por esto la lectura de nuestro filósofo no sea fácil ni cómoda en el descreído contexto actual.

Pero no hay sobrenaturalismo en su posición. Un filósofo francés al que le debo mucho de lo que quiero y pienso, hizo hace mucho las necesarias precisiones entre lo natural y lo sobrenatural, que me iluminaron particularmente, pero al final de su vida comencé a percibir en él como un cierto alejamiento de su primera etapa cristiana. Misteriosamente su fervor se fue apagando mientras que en Hildebrand no cesó de crecer hasta hacerse eje y *leit motiv* de su vida, de su obra y hasta de su muerte, pues ésta se produjo mientras alrededor de su lecho los suyos entonaban el *Te Deum laudamus*.

En cuanto a la tesis central hildebrandiana respecto del corazón, debemos hacer algunas precisiones. En el primer capítulo de la obra *El corazón*, hay aseveraciones de Hildebrand del siguiente tenor: “La esfera afectiva, y el corazón como su centro, han estado más o menos bajo una nube a lo largo de toda la historia del pensar humano”.

Crítica luego a Aristóteles por haber colocado el campo afectivo, y con él al corazón, en la parte irracional del hombre. Esto le parece a Hildebrand no sólo erróneo sino contradictorio con la afirmación aristotélica que pone como fin del hombre la felicidad: “...y la única manera de experimentar la felicidad es sentirla”, precisa nuestro autor. Toda la tradición, dice, hasta Pascal, ha tenido similar desconfianza o menosprecio por la esfera afectiva. El lenguaje de Hildebrand es muy fuerte en esta crítica. San Agustín o San Buenaventura son disculpados pero no exculpados. A Santo Tomás no lo menciona. Y es de éste, por lo menos, de quien quisiéramos recordar alguna de sus afirmaciones respecto de los sentimientos espirituales: en el orden del apetito racional y la correspondiente afectividad espiritual, Santo Tomás distinguía el amor, la dilección, la amistad y la caridad.⁵ Habla también de una ‘delectación’ puramente espiritual. Las delectaciones espirituales se consuman en la voluntad y se perciben o poseen sólo por el entendimiento.⁶ La delectación espiritual puede ser el gozo –*gaudium*– y la fruición –*fruitio*–. El Aquinate señala que la delectación inteligible es mayor que la delectación sensible en sí misma, aunque no siempre lo sea para nosotros, dada nuestra condición carnal.⁷ La hermosa sentencia de que “el amor es más unitivo que el conocimiento”, es tomista.

Resulta comprensible la indignación de Hildebrand por el intelectualismo con regusto racionalista que se siente aquí y allá en la tradición filosófica occidental. Pero en teología y en la mística las cosas no han sido así. En Santo Tomás hay elementos suficientes como para evitar estas tendencias racionalistas. Que después el racionalismo de la modernidad haya impregnado toda la cultura, incluida la escolástica, no es para nada extraño. Por cierto, las cosas no son iguales en el tomismo contemporáneo. No obstante, Hildebrand tuvo de parte de algún tomista de mucho prestigio y peso intelectual, una recepción más bien fría, según cuenta su biógrafa. Sospechamos que este distanciamiento tenía que ver con las ideas hildebrandianas sobre la afectividad.

6. Las tipologías éticas en Hildebrand

El recurrir a la descripción de tipos ideales es un método habitual en nuestro autor. Es, como buen fenomenólogo, un maestro en la descripción de perfiles morales que propone como tipos. Tipos de defectos o de virtudes encarnados en ciertas personalidades. Sutiles variantes de egocentrismo, de personalidad inauténtica, de la que tanto se ha ocupado la fenomenología existencial, del resentimiento en la moral (un tema que constituyó una de las obras maestras de Max Scheler), de la frivolidad, de la falsedad, de la dureza de corazón y sus actitudes contrarias, y, a la inversa, de las distintas formas de bondad, la apertura a los otros, la seriedad ante la dimensión dramática de la vida sin autoconmiseración ni pesimismo, sin náusea ante el destino humano, de aceptación de la existencia. “A veces deseo no haber sido creado”, me confesó alguien en cierta ocasión. Es una refinada forma de bordear la desesperación.

Antes de ofrecer algunas descripciones de Hildebrand, quisiéramos hacer una observación como psicólogos. Rasgos predominantes de una persona, quizá lo que los espirituales denominaban “pasión dominante”, no son tratados por nuestro autor sino desde la mira ética. Pero sabemos muy bien cuán difícil es establecer una distinción entre un temple o ánimo moral y su sustento psicológico. Lo moralistas hablan de ‘egoísmo’, por ejemplo, y los psicólogos de ‘egocentrismo’. El egoísmo se puede haber construido y sostenerse sobre una base psicológica que hinca sus raíces hasta el inconsciente. Hoy se habla de “trastornos de personalidad”, distinguiéndolos, hasta donde es posible, de las psiconeurosis, la histeria, los caracteres psicopáticos, las perversiones y otras formas francamente patológicas. Pues bien, el análisis propiamente psicológico de la personalidad no está en Hildebrand sino implícito. Este ponerlo entre paréntesis (una suerte de *epojé*, aunque con otro sentido del que le dio Husserl) nos llama la atención, quizá porque vivimos una época más inquieta por lo psicológico que por lo moral. Hildebrand extraña en la antropología anterior a la fenomenología el opacamiento de la afectividad en sus formas espirituales. Análogamente, uno

extraña en él la referencia a la afectividad inferior y a sus repliegues poco conscientes o inconscientes, que tienen tanta incidencia en la vida moral de las personas. Un egoísta puede asentar su defecto en una deficiencia psicológica, el egocentrismo; pero, a la inversa, hay egoístas morales que llegaron a serlo por un hábito vicioso adquirido. Moralmente es más grave. El que lo es llevado por una distorsión psicológica es menos reprehensible, porque es menos responsable. Para superar este tipo de egoísmo no bastará, probablemente, con los medios morales o ascéticos normales, aunque éstos producen a veces verdaderos prodigios psicológicos. La inversa puede ser también verdadera, es decir, que los medios psicológicos pueden ayudar en un proceso de recuperación moral.

Von Hildebrand señala en *Transformation in Christ* que la primera disposición para avanzar en la vida cristiana es estar dispuesto a dejarse cambiar. El *pondus naturae* es un lastre difícil de sobrellevar y, sobre todo, de aceptar que está en uno mismo y que nos tiene atados más de lo que estaríamos dispuestos a confesarnos a nosotros mismos. Para que el despegue de la conversión o *metanoia* sea posible es necesario, ante todo, reconocer lo que uno es, ética y psicológicamente. Hildebrand alude al caso de los cristianos que están dispuestos a dejarse cambiar (mediante la gracia); se esfuerzan sinceramente en cumplir los mandamientos e intentan vencer las tendencias que reconocen como pecaminosas. Pero no están dispuestos, en lo profundo, a romper con los criterios puramente naturales y atenerse a las exigencias de la perfección evangélica. Quizá no hay una lúcida determinación en este sentido, pero siguen funcionando en ellos las actitudes que, siguiendo a San Pablo, podemos llamar de la *carne* y no las del hombre espiritual, del hombre viejo, no del hombre nuevo. Nuestro autor ejemplifica con aquellos que mantienen su ‘autoafirmación’, fundada en una exagerada autoestima. Por ejemplo, no terminan de asumir que deben perdonar las ofensas, se sienten en total derecho de rechazar las humillaciones (como decía uno: “humilde pero no humillado”), pretendiendo ser más que el Maestro a quien dicen seguir y reclamando ser honrados por el mundo o, lo

que es más grave, “quieren ser aprobados por él”. Pero Cristo dijo con total claridad que el discípulo no puede ser mayor que el Maestro, y que si el mundo lo rechazó a Él, no hay posibilidad de que no haga lo mismo con sus verdaderos seguidores. Este tipo de personas nunca encuentra la ocasión de dar testimonio del Maestro; una astucia que proviene de la “prudencia de la carne”, les impide ver que el testimonio cristiano es sin condiciones. Es decir, lo común es que no estemos “dispuestos a cambiar enteramente”, según el modelo del “hombre nuevo”. Preterimos todo lo que podemos el revestirnos del hombre nuevo, creado según Dios en verdadera justicia y santidad, como reza la frase paulina. También nos sucede que al rezar el Padrenuestro evitamos pensar demasiado en el “hágase tu Voluntad”. Si un cristiano como Charles Péguy pasaba en silencio esa frase porque lo atemorizaba lo que la Voluntad Divina pudiera pedirle, qué nos tocará a nosotros (la alusión a Péguy no está en Hildebrand).

Este tipo de análisis se multiplica en Hildebrand. En él se toman en cuenta las exigencias de la moral natural; pero no se detiene en este nivel. Desde su conversión la dimensión sobrenatural no está nunca ausente de su reflexión.

7. Actitudes y valores

Otro aspecto relevante de la psico-ética de nuestro autor es el perfilamiento del concepto de ‘actitud’ como correlativo a la noción de valor o de ‘esencia-valor’. Un ejemplo nos mostrará qué se quiere decir: cuando el azteca o el inca levantaban su cuchillo para sacarle el corazón a una víctima propiciatoria,⁸ su actitud no era la del criminal que mata o la del perverso que se divierte matando, o la del sádico que goza quitando la vida a la víctima, ni tampoco, obviamente, la del cardio-cirujano que va a hacer un trasplante. El inca o azteca estaba en la ocasión en actitud ritual; su gesto, por más que nos choque, era un gesto con sentido religioso. El corazón y la vida de la víctima resultaban necesarios para restaurar el orden cósmico vulnerado, y evitar así un castigo divino, catastrófico o apocalíptico. La víctima se dirigía al sacrificio portadora

de la suprema honra de haber sido elegida. Pues bien, ‘materialmente’ los gestos realizados son similares (clavar el puñal en el pecho de un ser humano), pero tras ellos hay ‘actitudes’ esencialmente diferentes. La ética, llamémosla, escolar, se había preocupado más de los actos y de los hábitos morales o inmorales (virtudes y vicios) que de las actitudes. Éstas constituyen un plexo de disposiciones frente a valores, plexo que llamamos *ethos* (de una persona, de un grupo, de una sociedad). Se trata de disposiciones abarcadoras de buena parte de la dinámica psíquica, son más globales u ‘holísticas’ y comprometen más extensivamente a la persona que a un acto o, aun, que a un hábito.

8. Una obra ciclópea

Eileen Nielsen, en la *National Review* del 18 de marzo de 1977, al hacer la nota necrológica del filósofo, lo llama “*prodigious worker*”. Esta inmensa obra fue hecha en las buenas y en las malas; y estas últimas llegaron a ser muy malas. Su público enfrentamiento con Hitler y el movimiento nacional-socialista fue un enfrentamiento militante a través del periodismo y la cátedra. La toma del poder por los nazis en 1933, obligó al matrimonio Hildebrand a salir de Alemania y asentarse en Viena. Pero también allí la lucha y la persecución se fueron haciendo más y más peligrosas. Cuando el *Anschluss*, y la entrada del Ejército alemán a Austria en 1938, Dietrich y su mujer Gretchen, un día de la Cuaresma de ese año, tomaban el último tren que podía librarlos de la cárcel y de la muerte. La GESTAPO tenía a Hildebrand en el segundo lugar en la lista de los que había que liquidar en Viena. La noche siguiente a su huida, la GESTAPO irrumpió en la residencia del matrimonio, pero no encontraron a nadie, salvo un criado. Casi con lo puesto habían debido abandonar tantas cosas como necesitaban y amaban. Comienza entonces con los signos más ominosos un angustiado peregrinar huyendo de la muerte.

Inicialmente fueron acogidos en Francia, pero la invasión alemana en 1940 mostró a Hildebrand, que sabía de lo que eran capaces los invasores, que debía salir de Francia lo más pronto posible. En pocos días los

alemanes estuvieron en París. Hildebrand recurrió primero a los suizos, pues tenía pasaporte de esa nacionalidad debido a la gratitud suiza por la obra de un abuelo de Hildebrand en ese país. Pidió una visa suiza para salir de Francia en el consulado de ese país en Toulouse, o para volver a Suiza, pero en ambos casos la respuesta fue negativa. Intentaron llegar a España para ir a Portugal y viajar a los EE.UU. o a Brasil. La odisea, muy bien contada en la biografía de Alice, fue la de cientos de miles de personas que trataban de huir. Finalmente, gracias a la evidente ayuda providencial, así como de la impresionante caridad de cristianos amigos o desconocidos, que los socorrieron, cruzaron a España y alcanzaron Portugal. Allí se enteraron de que, por mediación de Jacques Maritain, la Fundación Rockefeller los había incluido en una lista de 100 intelectuales perseguidos por el nazismo y les pagaría los gastos para llegar a EE.UU., a donde llegaron a finales de 1940, en vísperas de Navidad, y con la buena noticia de que le ofrecían una cátedra en la Universidad Fordham, de los jesuitas. Von Hildebrand no volvería ya a enseñar en Europa.

Los últimos años de su vida fueron también de duras pruebas, éstas espirituales (si es que los seres humanos podemos sufrir sólo con el espíritu). Hubo de enfrentar al progresismo que se desató después del Concilio Vaticano II, pero que venía de tiempo atrás, con diversos nombres, sobre todo el de “modernismo”. Hildebrand defendió enérgicamente la ortodoxia católica en dos obras que merecen recordarse: *El caballo de Troya en la Iglesia de Dios* y *La viña devastada*.⁹ Este último apareció cuando el autor tenía 73 años. El obispo que nos obsequió esta última obra nos dijo: “Lección para buenos que se sienten cansados”.

Referencias bibliográficas

- Pithod, A. (1997), “La psicología espiritual de Dietrich von Hildebrand”, en *PsicoPedagógica*, año 2, N° 2, Centro de Investigaciones Cuyo, Mendoza.
- Von Hildebrand, A. (2002), *Alma de león. Biografía de Dietrich von Hildebrand*. Prólogo de J. Ratzinger, Palabra, Madrid.

- Von Hildebrand, D. y Von Hildebrand, A. (2003), *Actitudes morales fundamentales*, Palabra, Madrid. Hay una edición anterior (1967) *El arte de vivir*, El Club de Lectores, Buenos Aires.
- Von Hildebrand, D. (1970), *El Caballo de Troya en la Ciudad de Dios*, FAX, Madrid. De la continuación de esta obra, *The Devasted Vineyard* (La viña devastada), no conocemos versión castellana.
- Von Hildebrand, D. (1962), *Ética*, Herder, Madrid.
- Von Hildebrand, D. (1968), *La afectividad cristiana*, FAX, Madrid. Hay una edición más reciente con el título *El corazón*, Palabra, Madrid.
- Von Hildebrand, D. (1998) *La esencia del amor*, EUNSA, Pamplona.
- Von Hildebrand, D. (1960), *Moral auténtica*, Guadarrama, Madrid.
- Von Hildebrand, D. (1996), *Nuestra transformación en Cristo. Sobre la actitud fundamental del cristiano*, Encuentro, Madrid.
- Von Hildebrand, D. (1943), *Pureza y virginidad*, Inter-Americana, Buenos Aires. El original inglés se titula, más acertadamente, *In Defense of Purity*.
- Von Hildebrand, D. (1972), *Santidad y virtud en el mundo*, Rialp, Madrid.

¹ Ed. Palabra, Madrid, 2001.

² Es menester señalar que, ya desde Gotinga, Husserl, había ido congregando un grupo de filósofos que serían estrellas de primera magnitud de la filosofía alemana de la época: Reinach, Pfänder, Geiger, Koyré, Héring, Edith Stein, Scheler, Heidegger, Hildebrand, etc.

³ Adolf Reinach, a quien Hildebrand veneraba y consideraba su verdadero maestro, como dijimos, murió en el frente en esta lamentable guerra, en 1917.

⁴ Ed. FAX, Madrid, 1968.

⁵ *Sum.Th.*, I-II ae, q.26, art.1-4.

⁶ Cf. I-II ae, q.31.

⁷ Loc. cit., art.5.

⁸ En nuestra Mendoza andina se han hallado momias de niñas púberes así sacrificadas.

⁹ Hay versión castellana. Las obras en inglés y en alemán de nuestro autor están en el Sophia Institute Press, Toll-Free 1-800-38-9344. BOX 5284, Manchester, NH 03108.

40 años de *Populorum Progressio*: una lectura política*

JULIO M. OJEA QUINTANA

Revista Cultura Económica
Año XXVI • N° 71 • Mayo 2008: 68-77

Abordar la encíclica *Populorum progressio* desde una perspectiva política no deja de ser problemático, pues, en rigor, su tema es fundamentalmente económico y social, tratado en ella, claro está, con el enfoque propio de la Doctrina Social de la Iglesia, de índole moral, no técnica.

“Hoy el hecho más importante del que todos debemos tomar conciencia es el de que la cuestión social ha tomado una dimensión mundial” (PP 3), dice Pablo VI al inicio de la encíclica. Y con ese fin examina los datos del problema, describiendo causas y consecuencias de un desarrollo unilateral y excluyente, para proponer un desarrollo integral y a su vez solidario de la humanidad, con una amplia explicación de sus implicancias, los caminos que deberían seguirse para lograrlo y la urgencia de la obra por realizar.

En cambio, en *Populorum progressio* no encontramos un análisis de asuntos específicamente políticos. No creo necesario detenerme en mayores precisiones y menos aun en las interminables disputas sobre el concepto de la política. Basta destacar que ella gira, siempre, en torno al poder, en tanto éste se despliega para incidir en la conformación, conducción, conservación o transformación de la sociedad en su conjunto, siendo analógicamente aplicable a diversos espacios, como el municipio, la provincia, la región, el estado y la comunidad internacional. La política plantea así, múltiples problemas acerca de los fines y los medios y de las instituciones y las prácticas concretas relativas a la lucha por el poder y al ejercicio de ese poder; todos los cuales, a su vez, pueden ser considerados en función de su eficacia y su moralidad.

Sin embargo, aunque la encíclica no estudia estos problemas de modo especial, como ya lo habían hecho y lo seguirán haciendo otros documentos pontificios, no deja de remitir a ellos en ocasión del examen de los temas económicos y sociales que constituyen su objeto. En forma explícita, con referencia a determinados temas particulares, o implícitamente, presuponiendo nociones y principios. En realidad, no podría ser de otro modo, dada la intrínseca relación del tema del desarrollo y la política. La vida económica y social transcurre y debe transcurrir dentro del marco de la política, tal como lo ha entendido invariablemente el magisterio de la Iglesia y como lo entiende Pablo VI.

En tal sentido, creo de interés destacar la presencia de varios tópicos, todos medulares en la vida política. A ellos me referiré particularmente, sin desconocer –claro está– sus estrechas relaciones. Son estos: a) la intervención de la Iglesia en la política; b) la determinación histórica del bien común; c) el papel mediador de la política; d) el principio de subsidiariedad; e) la organización de la comunidad internacional; y f) la violencia revolucionaria.

1. Dimensión histórica de la DSI

Pero antes de hacerlo y para una mejor comprensión de esos tópicos es preciso ubicar históricamente la encíclica, escrita hace ya cuatro décadas.

Como es sabido, la Doctrina Social de la Iglesia posee tres dimensiones, a saber: teórica, histórica y práctica. Ellas hacen a su estructura esencial, están relacionadas entre sí

y son inseparables. Y posee esa dimensión histórica pues los principios se insertan en un determinado momento de la sociedad y se inspiran en una toma de conciencia de sus problemas.¹ De ahí que esta Doctrina necesite constante actualización para responder a las nuevas situaciones; y de ahí también que presente una historia, que muestra continuidad en lo necesario y evolución en lo contingente.² La cuestión social estudiada en 1991 en *Rerum novarum* no es la misma en 1931, en ocasión de *Quadragesimo anno*, ni en 1967, en tiempos de *Populorum progressio*, como no lo será un cuarto de siglo más tarde, al escribirse *Centesimus annus*. Y otro tanto es posible observar en materias políticas. Son distintos los problemas planteados por el estado liberal decimonónico, por la crisis del mismo luego de la Primer Guerra Mundial y la irrupción de regímenes autoritarios y totalitarios, por el resurgimiento de la democracia en el marco de la guerra fría y su posterior desarrollo; como también por el avance de la secularización de la sociedad en orden a las relaciones de la Iglesia y el Estado. Estas modificaciones explican las diferencias en los temas, los enfoques, los procedimientos metodológicos y los estilos advertibles en los documentos eclesiales. También en estos aspectos hay una historia en el magisterio.³

2. El contexto histórico

Populorum progressio es firmada el 26 de marzo de 1967, veinte años después de concluida la Segunda Guerra Mundial, y en ese lapso la configuración política del mundo adquiere una fisonomía particular.

En 1945 se fundan las Naciones Unidas, para el mantenimiento de la paz y la seguridad mundiales. Con mayor apoyo y realismo que su antecesora, la Sociedad de Naciones, constituida y malograda durante la entreguerra, las Naciones Unidas cumplirán parcialmente su cometido y suscitarán razonables expectativas. Cuentan en su haber con la Declaración Universal de los Derechos Humanos aprobada en 1948, la creación de diversos organismos específicos como la Corte Internacional de Justicia, la OIT y la UNESCO, e intervenciones exitosas en algunos de los muchos conflictos internacionales surgidos desde entonces.

Sin embargo, se trata de un mundo profundamente dividido. La inmediata formación de los bloques separa política e ideológicamente a los países, dando lugar a una estructura bipolar. La guerra fría es una cruda realidad al escribirse *Populorum progressio* y lo será por mucho tiempo. Junto al peligro atómico, provoca sucesivos conflictos localizados. Alemania, Corea, Indochina, Hungría, Suez y Cuba son muestras de ello. También condiciona la política interior y exterior de los estados, en distintas formas y grados.

Por otra parte, se acelera el proceso de descolonización, que concluye prácticamente en la década del sesenta con la independencia de Argelia, el Congo y otros países africanos, por vías a veces pacíficas y a veces violentas. Nuevos estados se incorporan así a la comunidad internacional. Y al mismo tiempo se asiste a la formación de movimientos que agrupan a naciones pertenecientes al tercer mundo, nuevas y antiguas, unidas por intereses y reivindicaciones comunes. Así, las conferencias de países no alineados, la última de ellas llevada a cabo en Belgrado, en 1961, el panafricanismo y el panafricanismo liderados por Naser y Lumumba, encarnados en sus respectivas organizaciones.

Es en ese contexto que se hace manifiesto el fenómeno que motiva la encíclica: la creciente diferencia entre los países, en cuanto a su desarrollo económico y social y el problema del subdesarrollo. Al inicio de la década del sesenta no faltaba optimismo. Rostov, por ejemplo, explica el subdesarrollo como una etapa previa al desarrollo, al alcance de todas las naciones que reactiven los factores idóneos para provocar el tránsito de una economía estacionaria a otra en continuo crecimiento⁴ y Kennedy lanza la Alianza para el Progreso en América Latina, que, al margen de sus objetivos políticos, refleja ese optimismo. Pero los hechos no lo confirmaban. Los términos del comercio internacional, favorables a los países exportadores de productos manufacturados y desfavorables a los países exportadores de materias primas, y las modalidades de la inversión financiera, así como el crecimiento demográfico en las zonas subdesarrolladas, constituían, entre otros, factores que acentuaban la distancia económica entre esos grupos de países. La

teoría de la dependencia, en sus versiones marxista y estructuralista, gana así terreno sosteniendo que el subdesarrollo no es un estadio previo al desarrollo sino más bien su consecuencia. Y al tiempo que abortan proyectos como la Alianza para el Progreso, surgen las ya referidas organizaciones de los países del tercer mundo formando frentes comunes ante los países industrializados⁵ y desarrollados, se constituye el “Grupo de los 77”, con propuestas sobre nuevas formas de transacciones económicas internacionales, cuya renovación en 1967 dio paso a la “Carta de Argel”, que sintetiza propuestas para un funcionamiento más equitativo del comercio internacional.⁶

En grandes líneas, estos son algunos rasgos característicos de la situación política y económica mundial al tiempo de escribirse *Populorum progressio*, que es preciso tener en cuenta para una mejor comprensión del tema central: la propuesta de un desarrollo integral y solidario, frente a las crecientes desigualdades económicas y sociales entre las naciones pero también para la mejor comprensión de los tópicos políticos presentes en ella.

De todos modos, esa peculiaridad de la situación no obsta a su tratamiento en continuidad con anteriores pronunciamientos del magisterio. Así lo dice expresamente Pablo VI al inicio de la encíclica (PP 2/3). Y en efecto, ello es claro tanto en el plano de los principios, de por sí permanentes, como en la percepción del problema concretamente abordado, advertible en *Mater et magistra* y en *Gaudium et spes*. Juan XIII habla ya de la dimensión mundial adquirida por la cuestión social (MM 7, 25, 31/8). Y el Concilio Vaticano II denuncia con dureza los desequilibrios “entre las naciones opulentas y las menos pudientes y las pobres, que aumenta cada día la distancia y también a menudo la dependencia económica respecto de las naciones más ricas, más rápidamente adelantadas, y advierte que los pueblos oprimidos por el hambre interpelan a los pueblos opulentos” (GS 8/9), refiriéndose, asimismo, a la necesidad de un desarrollo integral y solidario (GS 2a., III). En rigor, Pablo VI confirma esa percepción del problema, analiza con mayor detenimiento la situación tal como entonces se presenta, profundiza el sentido de un desarrollo en

aquellos términos e indica caminos a seguir para lograrlo. Desde luego, tal continuidad es también clara en los temas políticos, como lo puntualizaré al tratar cada uno de ellos.

3. Génesis de la encíclica

Dos palabras más sobre la génesis de *Populorum progressio* a fin de completar su ubicación histórica. Pablo VI hizo esta anotación personal sobre el entonces proyecto de la encíclica: “Tema exigido por la actualidad y urgencia del problema, por la coherencia con las dos encíclicas del Papa Juan XXIII. No ha de ser un tratado, ni una lección, ni un artículo erudito; ha de ser una carta, y como tal ha de ir impregnada de amor cristiano hacia los fines a que tiende. Deberá ser en cierto sentido resolutive y enérgica, para orientar resolutive tanto a la Iglesia como a la opinión pública del mundo hacia las tesis propuestas, ofreciendo fórmulas humanas y al mismo tiempo científicas, que presenten el pensamiento de la Iglesia en esta materia y ayuden al mundo a pensar según tales fórmulas”.⁷

Varios fueron los borradores elaborados hasta llegar a la redacción definitiva, en todos los casos con intervención de expertos en distintos campos –teólogos, filósofos, sociólogos, economistas–, lo que permite vislumbrar las influencias recibidas. Algunos son citados en la encíclica, lo que no dejó de constituir una novedad tratándose de autores contemporáneos. Entre ellos cabe mencionar al P. Louis-Joseph Lebret, perito conciliar, a quien se atribuye el primero de dichos borradores. Su visión acerca de una economía al servicio del hombre, expuesta en su obra principal, *Dinámica concreta del desarrollo*, incidió marcadamente en *Populorum progressio*.⁸ Otro es Jacques Maritain, cuyo pensamiento, en especial su filosofía práctica, tuvo indudable presencia en el magisterio de la Iglesia. Entre nosotros, el P. Scarponi ha mostrado ese influjo en Pío XII, en el radiomensaje de Navidad de 1944 sobre la democracia; en Juan XXIII, en las encíclicas *Mater et magistra* y *Pacem in terris*; en el Concilio Vaticano II, en *Gaudium et spes* y *Dignitatis humanae*; y en Pablo VI. Fue justamente Maritain a quien Pablo VI

entregó el *Mensaje del Concilio a los intelectuales*.⁹ Concretamente, en *Populorum progressio* es citado en dos oportunidades, con referencia a su *Humanismo integral* y al discurso pronunciado en la UNESCO en 1966 (PP 20 y 42), e inclusive se emplea su vocabulario.

4. Perspectiva eclesial

Las referencias contenidas en la encíclica a los temas políticos antes mencionados presuponen los límites de la Iglesia en esta materia, propios de su misión salvífica, y se mantienen dentro de ellos. Pablo VI recuerda que la Iglesia, “fundada para establecer desde acá abajo el Reino de los cielos [...], afirma claramente que los dos campos son distintos, de la misma manera que son soberanos los dos poderes, el eclesiástico y el civil, cada uno en su terreno” (PP 13). Cita la encíclica *Inmortale Dei*, de León XIII, quizá para poner de manifiesto la continuidad del magisterio, ya que poco antes tal criterio había sido profundizado por el Concilio Vaticano II, tanto en lo concerniente a la misión de la Iglesia como a su relación con el mundo, subrayando en este punto la justa autonomía de las realidades terrenas, entre ellas la política (GS 36). Posteriormente esto fue reiterado una y otra vez, al reconocerse la sana laicidad del estado. Y bien, en armonía con ello, Pablo VI precisa asimismo que no es propio de la Iglesia la búsqueda del poder ni el entrometimiento en la política de los estados (PP 13).

Sin embargo, la Iglesia no es ajena a la suerte del hombre en la historia. El Concilio enseña que se hace presente en ella a modo de fermento, proporcionando luz y energías vitales para preservar la dignidad de la persona y fortalecer la vida en común (GS 40 y 42). En *Populorum progressio* Pablo VI lo expresa afirmando que la Iglesia ofrece lo que “posee como propio: una visión global del hombre y de la humanidad” (PP 13). Y en *Octogesima adveniens* amplía la idea subrayando la doble función de la Iglesia en el campo social: “iluminar los espíritus para ayudarlos a descubrir la verdad y distinguir el camino a seguir en medio de las diversas doctrinas que la solicitan; entrar en la acción y difundir, con un deseo real de servi-

cio y de eficacia, las energías del Evangelio” (OA 48).

En esta línea y con estos límites es que Pablo VI aborda la cuestión social en su dimensión internacional y formula la propuesta de un desarrollo integral y solidario; y en esa misma línea y con esos mismos límites deben también comprenderse las referencias de orden político presentes en *Populorum progressio*.

Pero da un paso más. Insiste en que la presencia de la Iglesia en la vida social y política debe concretarse especialmente a través de los laicos, dada la índole secular de su vocación. Dice: “los seculares deben asumir como tarea propia la renovación del orden temporal. Si el papel de la Jerarquía es el de enseñar e interpretar auténticamente los principios morales que hay que seguir en este terreno, a los seculares les corresponde con su libre iniciativa y sin esperar pasivamente consignas y directrices, penetrar de espíritu cristiano la mentalidad y las costumbres, las leyes y las estructuras de la comunidad en que viven” (PP 81). La idea será ampliada en *Octogesima adveniens* (OA 48 y 49) y en documentos posteriores.¹⁰

5. El bien común

Hechas esas precisiones en torno al contexto histórico en el cual fue escrita *Populorum progressio* y la perspectiva eclesial desde la cual aborda los temas políticos incluidos en ella, paso pues a referirme a esos temas en particular, comenzando por aquel en función del cual son comprensibles los restantes. Se trata del bien común.

Muchas veces deformada, reducida a una fórmula hueca carente de mayor significación o confundida con una suerte de razón de estado empleada para justificar cualquier sacrificio de la persona, la expresión bien común, no obstante su extrema parquedad, ocupa un lugar central en la tradición aristotélico-tomista en general, y por ello también en la política. Entendido como fin de la comunidad, el bien común es ante todo bien, auténtico bien, correlativo a la naturaleza humana y no extraño a quienes integran esa comunidad; por el contrario, es bien porque los enriquece como hombres al facilitar su desarrollo

como tales. Y es común en tanto ese bien puede y debe ser buscado por todos, en forma complementaria, construyendo así una suerte de “producto social” destinado a ser participado por todos, no sólo por algunos. Por cierto, este bien común requiere permanente determinación en sus contenidos concretos. Según los límites y facilidades de cada situación histórica, por lo que siempre se trata del bien común posible; y también según las opciones susceptibles de hacerse en ese marco.

La idea es recogida en la Doctrina Social de la Iglesia desde su inicio y ocupa asimismo en ella un rol cardinal en su concepción de la política. Como fin de la misma y como criterio último de legitimación de todas sus instancias: poder, regímenes, proyectos, políticas y, en definitiva, de cualquier decisión tomada en ese ámbito por gobernantes y gobernados.

Cargado de significado pero abstracto en su formulación, a partir de *Mater et magistra* el bien común es presentado con cierta concreción: “conjunto de las condiciones sociales que permiten y favorecen en los seres humanos el desarrollo integral de su persona” (MM 11). Con algunas variantes, esta caracterización es reiterada una y otra vez en documentos posteriores (PT I; GS 26). También se avanza en precisiones sobre sus exigencias contemporáneas. En la misma encíclica Juan XXIII particulariza esas exigencias en el orden económico, en el plano nacional e internacional (MM 14); y en *Pacem in terris* lo hace en términos jurídicos: “En la época moderna se considera realizado el bien común cuando se han salvado los derechos y los deberes de las personas humanas. De ahí que los deberes de los poderes públicos consistirán sobre todo en reconocer, respetar, armonizar, tutelar y promover aquellos derechos, y en contribuir por consiguiente a hacer más fácil el cumplimiento de los respectivos deberes” (PT II).

Populorum progressio continúa esa tendencia, aunque sólo menciona el vocablo bien común en cuatro oportunidades. En definitiva, el desarrollo integral y solidario es propuesto en ella como una nueva exigencia del bien común en nuestro tiempo, en el interior de los estados y en la comunidad internacional.

En efecto, si el bien común hace necesaria referencia al bien de la persona, la idea de un desarrollo integral traduce y concreta ese principio. Busca superar una concepción unidimensional, reducida al simple crecimiento económico, presente de hecho en los pueblos ricos y como tentación en los pueblos pobres. Y opone a ella una noción superadora, fundada en un “humanismo pleno”,¹¹ que tienda a promover “todo el hombre” (PP 14), en la complejidad de sus dimensiones. Se trata de “tener más para ser más” (PP 6). De ahí que un verdadero desarrollo consista en “el paso, para cada uno y para todos, de condiciones de vida menos humanas, a condiciones más humanas” (PP 20); camino que Pablo VI describe particularizando esas condiciones “menos humanas” y aquellas “más humanas” a las que debe tender un desarrollo que quiera ser integral (PP 21).

A su vez, si bien común es común porque el bien que significa puede y debe ser buscado por todos en forma complementaria, y participado igualmente por todos y no sólo por algunos, la idea de un desarrollo solidario traduce y concreta asimismo esas notas. Solidaridad supone interdependencia y un destino común, lo cual impone a cada uno asumir como propia la suerte de los otros. La idea es antigua en el pensamiento cristiano;¹² y está presente en la Doctrina Social de la Iglesia, desde su origen en forma implícita y explícitamente en Pío XII, en la encíclica *Summi pontificatus*, de 1939 (SP 36, 41). Desde entonces adquiere creciente centralidad, con referencia tanto al plano nacional como internacional. Se encuentra así en Juan XXIII, en *Mater et magistra* y en *Pacem in terris* y en el Concilio Vaticano II, en *Gaudium et spes*. La tendrá también en Pablo VI, en *Populorum progressio*; y en Juan Pablo II, particularmente en *Sollicitudo rei socialis* y *Centesimus annus*. El reciente Compendio de la Doctrina Social de la Iglesia ubica la solidaridad como uno de los principios generales del magisterio. Y bien, en *Populorum progressio* Pablo VI insiste en que un desarrollo integral del hombre, de todo el hombre en todos los hombres, hoy no es posible “sin el desarrollo integral de la humanidad” (PP 43), el cual, a su vez, tampoco es posible sino a partir de una “solidaridad universal” (PP 17); proponiendo así, con base

en ella, caminos a recorrer en la asistencia a los más débiles, una mayor equidad en las relaciones comerciales y en la práctica de la caridad. De ese modo, el bien que significa el desarrollo integral del hombre constituye un bien común que debe ser buscado por todos y participado igualmente por todos en cada estado y en la misma comunidad de las naciones.

En suma, la idea de un desarrollo integral y solidario contenida en *Populorum progressio* es propuesta como exigencia del bien común. Aunque no agota los posibles contenidos de esta idea, la concreta en nuestro tiempo, en una de sus dimensiones, considerada decisiva e insoslayable en sí misma y en razón de su natural consecuencia: la paz. Porque, para Pablo VI, el desarrollo es el nuevo nombre de la paz (PP 76). Y con tal determinación histórica del bien común señala un fin que compromete la actividad de todos, individuos, grupos y naciones, en especial a través de la política, mediadora necesaria y principal para el logro del bien común.

6. El rol de la política y la autoridad

Supuesta esta premisa, es posible encontrar en *Populorum progressio* algunas precisiones en torno a esa función mediadora de la política y al papel de la autoridad dentro de ella, vista en general y con relación a la comunidad internacional.

En primer término, la insistencia en una economía al servicio del hombre lleva a Pablo VI a reiterar el rechazo de toda postura que la conciba cerrada sobre sí misma, librada al juego de sus propias fuerzas, traducida en “un sistema que considera el provecho como motor esencial del progreso económico, la concurrencia como ley suprema de la economía, la propiedad privada de los medios de producción como un derecho absoluto, sin límites ni obligaciones sociales correspondientes” (PP 26, 58/60). Y, al desconocer de ese modo la autonomía moral de la economía, reafirma su subordinación al bien común y en consecuencia a la política, en cuanto ésta –reitero– es mediadora necesaria y principal para el logro de dicho bien común. La importancia de la política es así manifiesta en la encíclica.

En ese horizonte ésta vuelve igualmente sobre un principio constante en la Doctrina Social de la Iglesia: el principio de subsidiariedad. No lo explicita, pero lo presupone cuando al referirse a la construcción de un desarrollo integral y solidario reivindica el rol de la autoridad pública, llamada a intervenir para “animar, estimular, coordinar, suplir e integrar la acción de los individuos y de los cuerpos intermedios” (PP 33), y también el papel de estos últimos, deteniéndose en la familia (PP 36), las organizaciones profesionales y sindicales (PP 38) y las instituciones culturales (PP 40). De ahí el rechazo del capitalismo liberal (PP 26), el colectivismo (PP 33) y la tecnocracia (PP 34).

Es preciso, asimismo, destacar un tercer tema que prolonga y complementa lo dicho sobre el papel de la política y la autoridad. Conciérne a la organización política y jurídica de la comunidad internacional, también abordado en *Populorum progressio*.

La encíclica sigue en esto la línea de *Pacem in terris*, continuada en *Gaudium et spes*. En 1963, en plena guerra fría, carrera armamentista y peligro atómico, Juan XXIII sostenía: “Como hoy el bien común de todas las naciones propone cuestiones que interesan a todos los pueblos, y, como semejantes cuestiones solamente puede afrontarlas una autoridad pública, cuyo poder, forma e instrumentos sean suficientemente amplios y cuya acción se extienda a todo el orbe de la tierra, resulta que, por exigencia del mismo orden moral, es menester constituir una autoridad pública sobre un plano mundial”. Autoridad que –decía este Papa– debe crearse con el consentimiento de todos los estados y no ser impuesta por la fuerza de algunos, y ejercerse de acuerdo con el principio de subsidiariedad en los “problemas que plantea el bien común universal en el orden económico, social, político o cultural, los cuales, siendo por su gravedad suma de una extensión muy grande y de una urgencia inmediata, se consideran superiores a la posibilidad que los jefes de cada comunidad política tienen para resolverlos eficazmente”. En tal sentido, Juan XXIII veía en las Naciones Unidas y en particular en la Declaración Universal de los Derechos del Hombre “un primer paso e introducción hacia la organización jurídico-política de la comunidad mundial” (PT: IV).

Esta línea –reitero– es continuada por el Concilio Vaticano II,¹³ y también por Pablo VI. Siempre en función del objetivo propuesto en *Populorum progressio*: un desarrollo integral y solidario como exigencia contemporánea del bien común de la humanidad, Pablo VI subraya la importancia de acuerdos y convenciones internacionales (PP 61, 77), pero va más allá, insistiendo en la construcción de un orden político mundial. La colaboración internacional –dice– “requiere unas instituciones que la preparen, la coordinen y la rijan hasta constituir un orden jurídico universalmente reconocido... ¿Quién no ve la necesidad de llegar así progresivamente a instaurar una autoridad mundial, que pueda actuar eficazmente en el terreno jurídico y en el de la política?” (PP 78).

Cuarenta años después, lejos de haber perdido actualidad, este llamado de Juan XXIII, el Concilio Vaticano II y Pablo VI sigue constituyendo una verdadera asignatura pendiente. Al problema de la paz y del desarrollo hoy se suman otros, ecológicos, sanitarios, migratorios, la droga, el terrorismo internacional, la defensa de los derechos humanos, ninguno de los cuales encuentra ni puede encontrar solución satisfactoria mediante la acción individual de los estados, por poderosos que sean, planteando así, con mayor urgencia si cabe, la necesidad de instancias decisorias internacionales capaces de facilitar la gobernabilidad y el bien común internacional.

7. ¿Democracia o autoritarismo?

En cambio, no hay en *Populorum progressio* referencia alguna a los regímenes políticos y a su relevancia en orden al desarrollo integral y solidario que propone. Cuando describe las condiciones “menos humanas” que es preciso superar menciona genéricamente “las estructuras opresoras, que provienen [...] del abuso del poder”, sin vincularlas empero a sistemas políticos particulares, lo que tampoco hace al tratar las condiciones “más humanas” a las que hay que tender (PP 21). Es posible que al aludir a los peligros de las “ideologías totalitarias” (PP 11) la encíclica descarte los regímenes políticos organizados en función de esas ideologías, concretamente los regímenes comunistas,

entonces dominantes en buena parte del mundo. Pero no avanza sobre otras alternativas que también se presentaban, entre regímenes democráticos y autoritarios, estos últimos frecuentes en los países subdesarrollados y en especial en América Latina. Sólo a modo de ejemplo recuerdo que en 1966, poco antes de la encíclica, se produjo entre nosotros el golpe militar que dio lugar a la autodenominada Revolución Argentina, con sus tiempos económico, social y político, la cual generó entusiastas simpatías en amplios sectores del catolicismo vernáculo. ¿Por qué este silencio? ¿Criterio metodológico, para circunscribir el análisis a un plano estrictamente económico y social? ¿Irrelevancia de la cuestión del régimen político en el camino hacia el desarrollo? ¿Aceptación por igual de ambos sistemas, democrático y autoritario? ¿Suspensión del juicio, por considerarlo un tema dependiente de circunstancias y preferencias nacionales?

La respuesta no es clara, en mi opinión. Pero tampoco es posible soslayar la postura adoptada por la Iglesia al tiempo de escribirse *Populorum progressio* y por el propio Pablo VI poco después, en *Octogesima adveniens*. En efecto, dejando atrás un siglo de enfrentamientos e incomprensiones con la democracia y el liberalismo político, y también la etapa abierta con León XIII, signada por la equidistancia y la tolerancia, una vez concluida la segunda guerra mundial la Iglesia comienza a valorar positiva y preferentemente los principios que inspiran la democracia constitucional, tales como la participación política, la supremacía de la ley, las declaraciones de derechos fundamentales de la persona y la división de poderes. Pio XII da un primer paso en ese sentido, en el radiomensaje de Navidad de 1944, y el camino es seguido por Juan XXIII en *Pacem in terris* (PT II) y por el Concilio Vaticano II en *Gaudium et spes* (GS 75). Y en tales condiciones, no cabe suponer que Pablo VI se apartara de esa tendencia. Es más, cuatro años después de *Populorum progressio* la reafirma claramente en la carta al Cardenal Roy. Allí recoge las aspiraciones de nuestro tiempo a la igualdad y a la participación como “dos formas de la dignidad del hombre y de su libertad (OA 22) que tienden a promover un tipo de sociedad democrática” en cuya búsqueda el cristiano debe comprometerse

(OA 24). Subraya su importancia en el ámbito propiamente político, “donde debe ser instituida e intensificada la participación razonable en las responsabilidades y opciones”. Y para hacer frente a una tecnocracia creciente, ciega a los valores humanos, llama a “inventar formas de democracia moderna” (OA 47).

8. La violencia revolucionaria

Bien común, mediación política, subsidiariedad, organización de la comunidad internacional. Junto a estas cuestiones, tocantes al fin y al papel de la política y sus instituciones, *Populorum progressio* aborda una nueva cuestión, de particular trascendencia en su momento. La cuestión de la violencia.

Ingresa así en un capítulo álgido de la ética política, como es el concerniente a la moralidad de los medios, si se tiene en cuenta que la mentira, la violencia, la manipulación, el robo, son moneda corriente en ese campo. Uno de esos medios, estrechamente ligado al poder, es el uso de la fuerza, tanto por parte de los gobernantes como de los gobernados. En ambos supuestos ese uso plantea el problema de su legitimidad. Al estudiar la resistencia a la autoridad y dentro de ella la resistencia activa, filósofos y teólogos medievales habían enfrentado la cuestión del recurso a la violencia por parte de los gobernados. Precisaban así los pasos prudentiales para ejercerla: tiranía insostenible, agotamiento de toda otra vía que ofrezca el régimen respectivo, no causar males mayores que los que se busca eliminar, esperanza fundada en el éxito. Y cumplidos esos pasos, admitían la moralidad de la resistencia, algunos hasta el extremo del tiranicidio. La reflexión se intensificó más tarde bajo las nacientes monarquías absolutas, como se advierte en los autores monarcómacos y en Juan de Mariana.¹⁴ Pero el problema se complica enormemente en el siglo XIX. La opresión y la injusticia no son ya atribuidas sólo a la persona del gobernante, sino a las estructuras políticas, económicas y sociales. No basta entonces con la remoción o muerte del tirano; es preciso el cambio de esas estructuras, la revolución. Y con este horizonte la violencia política se

potencia, promete resultados hasta entonces impensables y crece su poder de seducción. Con diferencias según los movimientos que la reivindican, pasa a ser vista no ya como portadora de un valor puramente instrumental, utilizable en última instancia en circunstancias extremas, sino como instrumento necesario según las leyes de la historia e inclusive como fin en sí mismo, con virtualidades catárticas y redentoras. De mal menor se convierte así en bien y en mito movilizador de sentimientos y acciones. El marxismo revolucionario en sus variadas expresiones y corrientes anarquistas, anarco-sindicalistas y nihilistas expresan esa concepción en el siglo XIX, que se prolonga en el siglo XX con nuevos rostros y significados.

En 1967, al escribirse *Populorum progressio*, la violencia revolucionaria tiene plena actualidad. En los hechos, en el marco de la guerra fría, ya que no eran pocos los movimientos que habían recurrido a ella durante el proceso de descolonización concluido en esos años o que la fomentaban en otras latitudes, como América Latina, sobre todo a partir de la experiencia cubana. En ese empeño, aquel mismo año moría en Bolivia el “Che” Guevara, y entre nosotros se gestaban distintas formaciones que poco después adoptarían la lucha armada como método para la revolución que postulaban. Pero esa actualidad no era menor en el campo del pensamiento, pues, en una década que asistía al renacimiento de las ideologías para muchas corrientes, la lucha revolucionaria era sinónimo de liberación. El fenómeno es de origen marxista, fundamentalmente, pero también cristiano. Nace una teología de la revolución, que no descarta el uso de la violencia,¹⁵ recogida en distintos sectores, grupos y organizaciones. En la carta al Cardenal Roy, Pablo VI observa que dentro de la Iglesia “algunos de sus miembros son tentados por soluciones radicales y violentas de las que ellos creen poder esperar resultados más felices [y] se dejan seducir por ideologías revolucionarias, que les prometen, no sin ilusión, un mundo definitivamente mejor” (OA 3).

Es en este contexto, hartado espinoso, que *Populorum progressio* enfrenta la tentación de la violencia. No en todas sus posibles manifestaciones dentro de la vida política,

sino con referencia a una de ellas. Concretamente, habla de “reacciones populares violentas, agitaciones insurreccionales e insurrección revolucionaria alimentadas por mesianismos, y de sus deslizamientos hacia las ideologías totalitarias” (PP 11, 31).

Al hacerlo Pablo VI no soslaya en lo más mínimo la extrema gravedad de los problemas que dan pie a esas reacciones. “Es cierto [expresa] que hay situaciones cuya injusticia clama al cielo [...] poblaciones enteras, faltas de lo necesario, viven en una tal dependencia que les impide toda iniciativa y responsabilidad, lo mismo que toda posibilidad de promoción cultural y de participación en la vida social y política...” (PP 30). Y una y otra vez vuelve sobre ello a lo largo de la encíclica, describiendo con crudeza la injusticia social en el interior de las naciones y en sus relaciones (PP 3, 7/10). Por ello, no deja de comprender, en cierto modo, a quienes terminan por recurrir a la violencia. Reconoce sin embagues que en esas condiciones “es grande la tentación de rechazar con la violencia tan graves injurias contra la dignidad humana” (PP 30), y que la actitud de aquellos “encuentra frecuentemente su última motivación en nobles impulsos de justicia y solidaridad”.¹⁶

Pero Pablo VI propone otro camino para superar las “estructuras de pecado”, como luego serán llamadas en la Doctrina Social de la Iglesia.¹⁷ Por cierto, no se trata de un pacifismo a ultranza. La renuncia a la violencia no es, ni podría serlo en realidad, una renuncia absoluta, sino relativa. De ahí la salvedad puntualizada en la encíclica, reiterando la primera de las condiciones para la resistencia activa exigidas en la tradición antes mencionada: “salvo en caso de tiranía evidente y prolongada, que atentase gravemente a los derechos fundamentales de la persona y damnificase peligrosamente el bien común del país” (PP 31).

La cuestión remite así, forzosamente, a un juicio particular que actualice los principios en cada situación. Y bien, Pablo VI da un paso en ese plano. No explicita tales principios, de orden natural y evangélico, a la luz de los cuales podría objetarse tanto la violencia como todo mesianismo que absolutice la política y desconozca la realidad del pecado. Suponiéndolos, avanza en la apreciación de la circunstancia histórica, re-

curriendo a la experiencia contemporánea. Hecha la salvedad antes referida, Pablo VI expresa: “...ya se sabe: la insurrección revolucionaria engendra nuevas injusticias, introduce nuevos desequilibrios y provoca nuevas ruinas. No se puede combatir un mal al precio de un mal mayor” (PP 31). Poco después, siguiendo esa línea, los obispos latinoamericanos reunidos en Medellín añadían: “Si consideramos pues el conjunto de las circunstancias de nuestros países, si tenemos en cuenta la preferencia del cristiano por la paz, la enorme dificultad de la guerra civil, su lógica de violencia, los males atroces que engendra, el riesgo de provocar la intervención extranjera por ilegítima que sea, la dificultad de construir un régimen de justicia y de libertad partiendo de un proceso de violencia, ansiamos que el dinamismo del pueblo concientizado y organizado se ponga al servicio de la justicia y la paz”.¹⁸

Mas el rechazo de la violencia política presente en la insurrección revolucionaria, en modo alguno significa en Pablo VI aceptación ni pasividad ante “situaciones cuya injusticia clama al cielo. Entiéndonos bien [dice con énfasis y firmeza] la situación presente tiene que afrontarse valerosamente y combatirse y vencerse las injusticias que trae consigo. El desarrollo exige transformaciones audaces, profundamente innovadoras. Hay que emprender, sin esperar más, reformas urgentes” (PP 32). Este es el camino: la reforma. Camino posible y preferido por las razones antedichas; que no implica cambios meramente superficiales, sino que exige “transformaciones audaces, profundamente innovadoras y urgentes”; y que compromete a cada uno, “sobre todo los que por su educación, su situación y su poder tienen grandes posibilidades de acción” (PP 32). Ahora bien, dada la magnitud de la empresa, la reforma debe ser necesaria y fundamentalmente política. Por ello se afirma en la encíclica: “Los programas son necesarios para ‘animar, estimular, coordinar, suplir e integrar’ la acción de los individuos y de los cuerpos intermedios. Toca a los poderes públicos escoger y ver el modo de imponer los objetivos que hay que proponerse, las metas que hay que fijar, los medios para llegar a ellas, estimulando al mismo tiempo todas las fuerzas, agrupadas en esta acción común” (PP 33)

9. Conclusión

En suma, aunque el asunto central de nuestra encíclica es el desarrollo, hay en ella inevitables referencias a temas relevantes en la política, como son los que acabo de tratar. No son temas coyunturales, sino de interés permanente, abordados por el pensamiento cristiano y por el magisterio de la Iglesia antes y después de *Populorum progressio*. Pero en ella son asumidos con relación a situaciones existentes en su tiempo, demostrando así, una vez más, la riqueza encerrada en los principios permanentes de la Doctrina Social de la Iglesia y su aptitud para echar luz en cada época sobre los problemas planteados por la vida social en general y por la política en particular. Por cierto que en este campo la autonomía de lo temporal, la determinación histórica del bien común, el papel mediador de la política, el ejercicio de la autoridad conforme al principio de subsidiariedad, el sistema de gobierno en el interior de los estados y en la comunidad internacional, y el empleo de la violencia en la lucha por la conquista y la conservación del poder, hoy suscitan nuevos interrogantes y dificultades. La aproximación a estas cuestiones en *Populorum progressio* requiere pues actualización, y así lo ha entendido y llevado a cabo el magisterio posterior. Pero esa actualización, que será actualización de aquellos principios permanentes, se verá enriquecida en tanto cuente con los pasos dados por Pablo VI, cargados de realismo, prudencia y firmeza.

Referencias bibliográficas

- Camacho, I. (1991), *Doctrina Social de la Iglesia, una aproximación histórica*, Ed. San Pablo, Madrid, 3a. ed.
- Congregación para la Educación Católica, (1988) *Orientaciones para el estudio y enseñanza de la Doctrina Social de la Iglesia en la formación de los sacerdotes*, Libreria Editrice Vaticana, Ciudad del Vaticano.
- De Mariana, J. (1945), *Del rey y de la institución de la dignidad real*, Ed. Partenón, Buenos Aires.
- Rostow, W. (1961), *Las etapas del crecimiento económico*, F.C.E., México DF.

Scarponi, C. A. (1996), *La filosofía de la cultura en Jacques Maritain*, EDUCA, Buenos Aires.

Snoek, C.J. (1966), *Tercer Mundo: Revolución y Cristianismo*, y sus citas, en *Rev. Concilium*, Año 2, tº II.

* Texto de la exposición efectuada en la "Jornada interdisciplinaria en torno a *Populorum Progressio*", llevada a cabo con motivo del cuadragésimo aniversario de esa encíclica en la Facultad de Filosofía y Letras de la UCA, el 8 de octubre de 2007.

Orientaciones para el estudio y enseñanza de la Doctrina Social de la Iglesia en la formación de los sacerdotes, Congregación para la Educación Católica, Nº 6.

² *Orientaciones...*, Nº 10.

³ *Orientaciones...*, Nº 12.

⁴ W. Rostow, *Las etapas del crecimiento económico*, F.C.E., México, 1961.

⁵ En 1964, en ocasión de la I Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio.

⁶ Idelfonso Camacho, *Doctrina Social de la Iglesia, una aproximación histórica*, San Pablo, Madrid 1991, 3a. ed., 370/3.

⁷ Idelfonso Camacho, op. cit., 377.

⁸ Idelfonso Camacho, op. cit., 377/8.

⁹ Carlos Alberto Scarponi, *La filosofía de la cultura en Jacques Maritain*, EDUCA, Bs. As. 1996, 22/8. El autor transcribe estas palabras enviadas por Pablo VI a Maritain con motivo de su posterior ingreso al noviciado de los Hermanitos de Jesús: "Después de haber marcado tanto a la Iglesia y al mundo de hoy por el resplandor de un pensamiento profundamente arraigado en Cristo y abierto a las exigencias intelectuales y morales de las generaciones ascendientes, usted pretende ahora consagrar el resto de su vida a la imitación del misterio de Jesús de Nazaret en el ejemplo del Padre Foucault. Este conmovedor testimonio será para nuestro tiempo una nueva y elocuente lección de sabiduría por la cual lo felicitamos de corazón".

¹⁰ *Christifideles laici*, entre otros.

¹¹ Pp. 42. También 20, en ambos casos con citas de Maritain.

¹² Rom 12, 4/8; 1 Cor 12, 12/30.

¹³ Es necesario "que se construya una autoridad pública internacional, reconocida por todos, dotada de poder eficaz, como para salvaguardar la seguridad, la observancia de la justicia y el respeto de los derechos de todos", GS: 82; también 84 y 85.

¹⁴ *Del rey y de la institución de la dignidad real*, Partenón, Bs. As. 1945.

¹⁵ Ver C.J. Snoek, *Tercer Mundo: Revolución y Cristianismo*, y sus citas, en *Rev. Concilium*, Año 2, tº II, 1966.

¹⁶ Celebración Eucarística en el Día del Desarrollo, 23/8/68, cit. en Documentos finales de la II Conferencia General del Episcopado Latinoamericano de Medellín, *Promoción humana*, II, 2.2.5.

¹⁷ *Sollicitudo rei sociales*, 36, 37, 39; *Reconciliatio et poenitentia*, 16.

¹⁸ Documentos finales de la II Conferencia General del Episcopado Latinoamericano de Medellín, *Promoción humana*, II, 2.2.5.

Reseñas de libros

ON BULLSHIT. SOBRE LA MANIPULACIÓN DE LA VERDAD

Harry G. Frankfurt
Paidós, Barcelona, Buenos Aires, México,
2006,
80 pp.
ISBN: 8449318831

y SOBRE LA VERDAD

Harry G. Frankfurt
Paidós, Barcelona, Buenos Aires, México,
2007,
128 pp.
ISBN: 9788449319815

El filósofo norteamericano Harry G. Frankfurt, profesor emérito de la Universidad de Princeton, ha escrito recientemente dos *best-sellers*, *On Bullshit* (Sobre la charlatanería) y *On Truth* (Sobre la verdad).

Frankfurt comienza el primero de estos ensayos señalando que “uno de los rasgos más destacados de nuestra cultura es la gran cantidad de charlatanería que se da en ella” (p. 9). En este trabajo publicado en 2005 y traducido en 2006 se detiene a caracterizarla. El charlatán es el que habla por hablar, tratando de convencer, pero sin saber si es verdad lo que dice. No le interesa la verdad o falsedad de lo que dice: sólo busca conseguir su objetivo. Para Frankfurt la charlatanería es más peligrosa que la mentira, pues mientras el que miente reconoce una verdad, el charlatán está al margen toda verdad, lo que significa estar al margen de la realidad. Sin embargo, la gente es más indulgente con los charlatanes que con los mentirosos, porque los primero no mienten

directamente. Quizás por eso la charlatanería está tan extendida: se debe preferir ser charlatán a mentiroso. Así, señala Frankfurt, “todos sabemos que una actitud displicente hacia la verdad es más o menos endémica entre el colectivo de publicistas y políticos, especies cuyos miembros suelen destacar en la producción de charlatanería, mentiras y cualquier tipo de fraudulencia e impostura que puedan imaginar” (*Sobre la verdad*, pp. 23-4).

Sin embargo, lo que a Frankfurt le sorprende es que muchos de los que se quejan de la charlatanería no creen en la verdad (*Sobre la verdad*, pp. 12-3). A mi me sorprende, como me decía un colega profesor de filosofía, otra situación similar. Hoy día, se habla positivamente de la “sociedad del conocimiento”, de la “gestión del conocimiento”, del “conocimiento como capital”; de que las Universidades “generan (o son usinas de) conocimiento”, transmiten un “conocimiento para la acción”. Pero mientras tanto, también se afirma que “nadie es dueño de la verdad”, que muchas guerras se han originado por culpa de quienes pensaban tenían la verdad o que la verdad es subjetiva.

Se da una situación que, al menos desde el punto de vista filosófico, resulta sorprendente. Mientras que para la filosofía se da una conexión íntima entre conocimiento y verdad, daría la impresión de que para el hombre corriente puede y debe haber conocimiento, pero no puede ni debe haber verdad. En filosofía el conocimiento es de la verdad. Si no lo es, es sólo creencia subjetiva.

Entonces, Frankfurt dedica el segundo ensayo (escrito en 2006 y traducido recientemente) a un tema tan viejo como la verdad. No se trata de un elevadísimo tratado de definición de la verdad. Más aun, no la define, porque le parece un tema obvio: “todos sabemos qué significa decir la verdad” (p. 16). Lo que se propone es mostrar por qué debemos valorar la verdad y por qué debemos intentar conocerla. En primer lugar, la verdad tiene una gran importancia práctica. Si se miente con el hormigón el edificio se viene abajo. Para poder vivir bien y sobrevivir necesitamos la verdad: Frankfurt pone muchos ejemplos bien claros. ¿Por qué es útil la verdad? Porque es una descripción ajustada de la realidad. No podemos funcionar al margen de los hechos relevantes que inciden en nuestra vida. El que no se preocupa por la verdad es un autista. Los autistas son unos chicos preciosos, pero ipobres autistas! Una persona me decía el otro día: “cerrá los ojos, no pienses y actuá”: nunca oí algo tan irracional, producto del miedo a enfrentar la realidad. Vale más la pena afrontar los hechos que permanecer en la ignorancia, señala Frankfurt (p. 71).

Siempre hay un elemento de subjetividad, reconoce Frankfurt. Pero esto no va en desmedro de la verdad sino de la exactitud, que es otra cosa. Podemos recordar esa famosa frase que dice “más vale estar aproximadamente en lo cierto que exactamente equivocado”. Se podrán decir muchas cosas de la Primera Guerra Mundial, Frankfurt reflexiona con Clemenceau, pero, “desde luego, no dirán que Bélgica invadió a Alemania” (p. 35).

La mentira es disolvente, ahuyenta la confianza, hace la vida imposible. Y la charlatanería es peor que la mentira. La mentira y la charlatanería son las causas de la pérdida de prestigio de la verdad. El tratar de hacer pasar lo falso por verdadero terminó dañando la verdad. Por eso debemos tratar de ser veraces. A veces no es fácil saber qué es verdad. Debemos entonces fijar los “mecanismos” o criterios de determinación de la verdad y su validez. Decir que “todo es relativo”, que “no se puede saber nada” o que “no existe la verdad” son afirmaciones contradictorias porque pretenden ser verdaderas. Son como círculos cuadrados que, sin embargo, atraen.

En fin, ambos pequeños libros son excelentes. El único problema que hay que sortear es entender palabras o expresiones muy españolas usadas en la traducción. ¿Qué significará paparrucha, faramalla, chorrada, chuminada, hacer guasa, una “charla de humo”, o “ser de recibo”? Se debe reconocer, sin embargo, que *Sobre la verdad* tiene menos problemas de este tipo que *On Bullshit*. Es decir, la tendencia es a mejorar.

Ricardo F. Crespo

**LA RESPONSABILIDAD DE LA EMPRESA.
BUSINESS ETHICS Y DOCTRINA SOCIAL DE
LA IGLESIA EN DIÁLOGO**

Gianni Manzone
Universidad Católica San Pablo, Arequipa,
2007, 350 pp.
ISBN: 9789972825170

En este libro, Gianni Manzone, profesor de Doctrina Social de la Iglesia en el Instituto *Redemptor Hominis* de la Pontificia Universidad Lateranense de Roma, además de colaborador con la Escuela de Dirección Empresarial de la Universidad Luigi Bocconi de Milán y miembro del Observatorio de Finanzas Éticas, busca reflexionar acerca de la responsabilidad social de la empresa en diálogo con la Doctrina Social de la Iglesia.

A lo largo de todo el libro, el autor tiene presente que el papel del empresario y del dirigente de empresa tienen una importancia central desde el punto de vista social, ya que como nos recuerda el Compendio de la Doctrina Social de la Iglesia, se sitúan en el corazón de la red de vínculos técnicos, comerciales, financieros y culturales, que caracterizan la moderna realidad de la empresa. Por este motivo, la empresa es considerada como una institución no sólo económica, sino también social y moral. Dicho de otra manera, la empresa encuentra su sentido, poder y legitimación en su contribución a los valores económicos, culturales y también religiosos. Para el individuo que trabaja en la empresa, eso significa hacerse responsable y dar una orientación determinada a su actividad laboral.

En una primera parte, el autor se ocupa de ver la empresa bajo la mirada de la Doctrina Social de la Iglesia, rescatando que la

misma como comunidad no es simplemente una participación, sino que implica antes que nada a las personas que participan, con todas sus convicciones sociales y religiosas. Surge entonces el reto de correlacionar la perspectiva de la moral personal y la perspectiva de la praxis socio-económica.

La empresa lleva inscritos en sí ciertos significados, que solamente en referencia a una antropología determinada, pueden ser entendidos, valorados y explicitados. Es así como, el autor muestra que la antropología de la Doctrina Social de la Iglesia, que tiene por objeto el misterio del hombre y el sentido pleno de su ser, lleva el problema hasta el punto originario, arriesgando el significado mismo de las instituciones económicas.

Sobre la base de estos y otros presupuestos antropológicos de la actividad económica, inspirados en la Doctrina Social de la Iglesia, el autor examinará, en una segunda parte, la realidad de la empresa capitalista y su evolución histórica. En el tercer capítulo se intenta llegar a una concepción equilibrada de la empresa, poniendo en evidencia las ventajas y desventajas de algunas teorías de la misma, como, por ejemplo, de la teoría de los stakeholders. En este camino del estudio de la empresa, se va dando lugar al entendimiento de la empresa como fuente de significado existencial. Es en este contexto que el autor hablará de una “cultura de empresa” y dedicará algunas páginas a ilustrar la tarea de la teología sobre la cultura de la empresa, haciendo explícito el sentido humano que se da en la actividad de la producción y del intercambio económico.

En el desarrollo de los últimos tres capítulos, se estudia finalmente la responsabilidad pluridimensional de la empresa y la responsabilidad individual dentro de la misma. Mientras tanto, el autor recuerda que, en la organización de la empresa responsable, son esenciales los roles del dirigente y la justificación de la forma de gobierno. De hecho, las diferentes soluciones organizativas responden a diversas formas de gobierno. Por ejemplo, la participación, entendida en todo su sentido, está referida al compromiso efectivo de los dependientes, en todos los niveles. Sin dudas, esto es compatible con la delegación y con la representación, e implica un estilo diferente de gerente: el estilo del liderazgo, que se desarrollará a lo largo de uno de los capítulos.

El autor busca, en definitiva, apelar a la responsabilidad de los cristianos, quienes estimulados por la Doctrina Social de la Iglesia, sean capaces de colaborar en la superación de las faltas de ética en el mundo actual empresario.

En la empresa, como en la sociedad, la Iglesia insta a sus fieles a actuar como cristianos. Así como expresara Juan Pablo II, en su discurso a los dirigentes de empresas en Argentina en el año 1987, no hay empresas cristianas ni dirigentes cristianos, sino cristianos que trabajan en las empresas. De tal modo los cristianos contribuyen a hacer surgir nuevas formas de organización empresarial.

Ese es el punto de partida para la espiritualidad cristiana de la empresa. Ésta no puede estar basada sólo sobre un sentido individual de responsabilidad ética, sino que está atenta en particular a la cuestión estructural de la política, distinguiendo e integrando los niveles micro, meso y macro.

Cuando la Doctrina Social de la Iglesia afirma que la actividad empresaria, como cualquier actividad humana, debe estar sujeta a las reglas de la ética, no se hace otra cosa que desear un sistema de ideas y valores, que, coherente y atento a todas las dimensiones del hombre, oriente los comportamientos individuales y organizativos.

Este libro, al no tratarse de un manual de reglas de juego a seguir, llama a adquirir con mayor profundidad el sentido de la actividad económica y el valor ético de la producción. En particular, permite a los cristianos participar en el esfuerzo común de identificación de una ética de la empresa y ofrece algunas alternativas para profundizarla posteriormente y de manera común. Este es el gran aporte de este libro. En definitiva, son las convicciones personales que hace falta nutrir, fortificar y profundizar. Esto se traduce en la formación, la reflexión, la contemplación, y para los creyentes, la oración. Fortificar entonces, las convicciones es asunto de determinación y empeño personal, pero pasa también a través del intercambio y del diálogo.

Ana Martiarena