

La responsabilidad de las firmas en el sistema de mercado: Una fundamentación moral¹

Leticia Naranjo Gálvez
Facultad de Filosofía y Humanidades,
Universidad Colegio Mayor,
de Nuestra Señora del Rosario

El presente artículo se propone hacer un aporte para responder a la pregunta ¿qué debe exigírsele éticamente a la empresa lucrativa frente a su entorno social? El aporte consiste en ofrecer un criterio mínimo de responsabilidad empresarial, el cual tendría que hacer parte de los principios que legitimen el actuar de la empresa ante su entorno social. El criterio que aquí se propondrá se deduce del principio de no dependencia unilateral de las personas, el cual a su vez, se justifica sobre la base de un concepto de libertad como oportunidad. Tomo el principio de no dependencia unilateral de Ernest Tugendhat en su crítica a la concepción *libertaria* de libertad. Para los libertarios, la libertad de los agentes económicos dentro del sistema de mercado sería la base de legitimidad tanto del mercado mismo, como del orden político que lo apoya institucionalmente. Tugendhat propone su principio de no dependencia y, por ende, su concepto *igualitario* de libertad, para referirse a problemas de legitimidad institucional que no atañen directamente a la ética empresarial. Sin embargo, hago uso del principio mencionado dado que con él se apunta al contexto en el que se sitúa el presente artículo: el

¹ Agradezco a Ángela Uribe sus invaluable aportes, así como todo el tiempo y el esfuerzo que generosamente le dedicó a este texto. También estoy en deuda con Darwin Cortés y Wilson Herrera por sus valiosas sugerencias y enseñanzas. Expreso igualmente mis agradecimientos a Ignacio Ávila e Isaac Beltrán por sus comentarios y su labor de edición, así como a William Duica por sus observaciones y su ayuda en la traducción de los textos. Sin todos ellos este trabajo hubiera sido imposible.

asunto de los controles extraeconómicos al mercado. Busco, entonces, mostrar los alcances del aporte de Tugendhat dentro de dicho contexto, el cual a su vez, remite a la discusión sobre la legitimidad de las instituciones dentro de un ordenamiento social moderno.²

Para lograr mi propósito, en la primera parte de este ensayo expondré la justificación de lo que en adelante llamaré un concepto restringido de responsabilidad social empresarial, el cual es propuesto por Milton Friedman. La propuesta libertaria de Friedman se apoya en dos tipos de razones, de las cuales la más importante apela a la libertad como principio legitimador del mercado. Además de estas razones, Friedman ofrece otras, las cuales aluden a las consecuencias que deberían esperarse de la libre operación de las fuerzas del mercado. Sin embargo, su discurso se mueve entre ambos tipos de justificación, hasta el punto en que es difícil identificar a cuál de ellos acude Friedman.³ Debo advertir, que en este ensayo me concentraré fundamentalmente en la primera estrategia de argumentación, en tanto ésta resulta más sólida y pertinente al asunto de la responsabilidad social del sector privado. En cuanto a la segunda línea de argumentación, sólo acudiré a ella para introducir una pequeña reflexión en la primera parte del presente ensayo, dado que allí me ocuparé de las consecuencias de la actividad empresarial. Con respecto al tema del papel del Estado, debo también advertir que sólo me referiré a algunas de las tesis de Friedman sobre este asunto, puesto que busco ocuparme específicamente del papel de la empresa privada, siendo innecesario detenerse en asuntos que excedan dicho propósito.⁴

² El contexto en el que Tugendhat critica el concepto libertario de libertad es el de la discusión sobre los derechos humano-económicos. Más específicamente, los derechos de libertad y de propiedad. El término *libertario* será usado como opuesto a *igualitario*.

³ Se hace difícil ubicar claramente el discurso de Friedman en lo que Félix Ovejero llama las “defensas morales del mercado”. Esto es, las estrategias de argumentación utilizadas por los defensores del sistema de libre mercado y mínima intervención estatal. En ocasiones Friedman parece suscribir lo que Ovejero llama una posición “deontológica fuerte”, que concibe al mercado como un sistema moralmente superior a sus alternativas. Desde este punto de vista, el mercado es legítimo dado que se justifica sobre la base de principios éticos innegociables, de modo que las consecuencias de la aplicación de dichos principios no pueden ser aducidas como razones válidas contra el mercado. En otras ocasiones Friedman parece asumir un *consecuencialismo débil*, que compara las consecuencias del sistema de mercado con aquellas que pueden esperarse de sus alternativas y asume a las primeras como preferibles a las segundas. *Cfr.* Félix Ovejero, “Las defensas morales del mercado”, *Isegoría* (9), 1994, pp. 41-63.

⁴ Como libertario, Friedman toma parte en la clásica discusión entre liberales igualitarios y liberales libertarios (mejor conocidos como neoliberales) acerca del papel del Estado frente al mercado. Por ende no sólo se pronuncia sobre las competencias estatales en cuanto a los controles sobre el sector privado,

En la segunda parte del ensayo expondré las razones que ofrece Kenneth Arrow para sostener que la responsabilidad social de las empresas debe extenderse más allá del comportamiento competitivo y del cumplimiento de la ley. Arrow muestra que pueden esperarse ciertas consecuencias indeseables de una actividad empresarial orientada por un sentido restringido de responsabilidad social. Tales consecuencias, no contempladas por Friedman, se deben a imperfecciones del mercado que no son salvables únicamente con la acción de un Estado no intervencionista y eficiente, o de unas empresas competitivas y cumplidoras de la ley. Finalmente, en la tercera parte expondré la crítica de Tugendhat a los argumentos de Friedman que aluden a la libertad como principio legitimador del capitalismo y, en consecuencia, como fundamento para rechazar las intervenciones extraeconómicas en el mercado. A partir de la crítica de Tugendhat a la noción de libertad que Friedman defiende, espero que se hagan más claros para el lector los problemas éticos que presenta, desde el punto de vista de los principios (ya no de las consecuencias), una praxis empresarial guiada por una idea restringida de responsabilidad social. La exposición que hace Tugendhat del principio de no dependencia unilateral permitirá, entonces, comprender mejor qué es lo que hace éticamente indeseables las consecuencias que Arrow atribuye a una gestión empresarial limitada a los mínimos prescritos por Friedman.

Este artículo no pretende ofrecer, ni mucho menos, un concepto definitivo de responsabilidad social empresarial, el cual, por lo demás, es objeto de permanentes y enriquecedoras reelaboraciones.⁵ Más bien, se propone contribuir a los trabajos ocupados en el asunto, mostrando la plausibilidad de un criterio y, con ello, buscando aportar a la pregunta por el sentido de la ética empresarial.

sino también en cuanto a otros asuntos como la redistribución de la riqueza, la educación, la salud, los servicios públicos, el empleo y la política agraria. De todos los temas que hacen parte del discurso de Friedman contra los igualitarios sólo voy a referirme a aquellos aspectos que apuntan directamente al tema de la responsabilidad social empresarial y al concepto de libertad que la justifica políticamente.

⁵ Véase, a manera de ejemplo, en el volumen compilado por Olga Lucía Toro y Germán Rey, *Empresa privada y responsabilidad social*, algunos escritos que resumen la historia y el estado actual de la discusión acerca de la responsabilidad social empresarial. En estos escritos se recogen y reformulan algunos aspectos de la discusión sobre el tema, aventurando nuevas aproximaciones al asunto. Ejemplos de estos intentos son: Álvaro Dávila Ladrón de Guevara, “La responsabilidad social o la ciencia de la riqueza”, 1996, pp. 15-20, y Darío Arango Barrientos, “Aproximación al tema de la responsabilidad social”, 1996, pp. 157-62.

1. LAS RAZONES DE FRIEDMAN

En 1962 Milton Friedman publicó su comentado artículo de prensa “The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits” (en adelante: *SR*);⁶ el cual resultaba ser una consecuencia de las ideas ya antes expresadas por el autor en su libro *Capitalismo y libertad* (en adelante: *CL*).⁷ En este último Friedman defendía un modelo económico en el que no sólo las intervenciones estatales, sino en general todos los intentos de alterar el libre desarrollo del mercado, deben limitarse a las regulaciones y medidas necesarias para asegurar el cumplimiento de las reglas del juego de la libre empresa y la libre competencia.⁸ Los argumentos que Friedman esgrime en favor de su modelo de libertad económica a ultranza y estado mínimo apelan, sobre todo, a un principio que legitimaría el modelo en sus aspectos políticos: la libertad.⁹ De este modo, atacar lo que algunos ven como consecuencias perversas del sistema económico que él propone (v. gr. la pobreza, la desigualdad), implica para Friedman poner en peligro los principios que legitiman políticamente una *sociedad libre*. Restringir o alterar las expresiones *económicas* de la libertad individual implicaría por tanto, caer en un modelo *políticamente* ilegítimo: el totalitarismo socialista.¹⁰ A lo largo de *CL* Friedman intenta mostrar que la libertad de operación económica y el requisito indispensable para ésta, la propiedad privada, no sólo son las columnas que sostienen al sistema capitalista en

⁶ Publicado en el *New York Times Magazine* el 13 de septiembre de 1970. De ahora en adelante me referiré a la edición que aparece en: Thomas Donaldson y Patricia Werhane (Eds.), *Ethical Issues in Business: A Philosophical Approach*, New Jersey, Prince Hall, 1996, pp. 222-227. Las citas que de allí extraigo fueron traducidas por mí, con la revisión de William Duica.

⁷ Las tesis de *Capitalismo y libertad*, publicado originalmente en 1962, aparecen en una versión más popularizada en *Libertad de elegir*, publicado en 1979, texto que no voy a comentar. Sólo me referiré a “The Social Responsibility...” (*SR*), así como a *Capitalismo y libertad* (*CL*).

⁸ En esta introducción y en toda la primera parte del presente artículo seguiré distintos apartados de *CL*, especialmente pp. 13-52, 103-173 y 205-256, así como todo el texto de *SR*.

⁹ Las razones secundarias ofrecidas por Friedman aluden a las buenas consecuencias del capitalismo en cuanto al bienestar y a las costumbres deseables que pueden esperarse de su funcionamiento como sistema. Ejemplos de estas últimas son la laboriosidad, la competitividad, el espíritu emprendedor y la creatividad. *Cfr.* *CL*. p. 32 y ss.

¹⁰ Por la época en la que Friedman publica *CL* parece encontrarse muy preocupado por la posibilidad de que Estados Unidos se convierta en una sociedad como la soviética, lo cual puede llegar a suceder, según él, si se le hace juego a aquellas posiciones que están en favor de intervenciones extraeconómicas en el mercado. *Cfr.* *CL*, pp. 225 y ss.

sus aspectos económicos. Libertad económica y propiedad privada son, además, la garantía para el ejercicio de las libertades políticas de los individuos.

En consecuencia, frente a la pregunta que aquí nos ocupa acerca de la responsabilidad de la empresa privada ante su entorno social, en *SR* Friedman contesta que la empresa no tiene más responsabilidad que la de maximizar sus beneficios económicos, respetando la ley y las reglas de juego del mercado competitivo.¹¹ La razón para esta respuesta está en la naturaleza misma del sistema dentro del cual opera la empresa, tal y como se lo mostraba en *CL*. *SR* se constituye entonces en la consecuencia que se seguiría del modelo expuesto en *CL*, en cuanto a aquello que debe esperarse de la empresa lucrativa.¹² Esta consecuencia implica, además, un uso específico del lenguaje que ha de utilizarse para referirse al tema. Al inicio de *SR* Friedman advierte, al igual que lo hiciera en *CL*, que resulta engañoso hablar de las empresas como si éstas tuvieran responsabilidades. La expresión *responsabilidad social empresarial* obedece a un uso inadecuado del lenguaje, pues en sentido estricto únicamente de los individuos se puede decir que tienen responsabilidades. La empresa es sólo una entidad artificial, por tanto, en caso de asignársele responsabilidades éstas podrían ser llamadas *artificiales*, pero sólo haciendo un uso muy laxo del término *responsabilidad*.¹³

¹¹ *SR*, p. 227: “Sólo existe una única responsabilidad social para las empresas: usar sus recursos y participar en actividades diseñadas para aumentar sus ganancias, hasta donde esto se haga respetando las reglas del juego, esto es, participando en actividades dentro de una competencia abierta y libre sin engaño o fraude”.

¹² En *CL*, p. 157, advierte que si no se da aquella imperfección del mercado representada por el monopolio, no hay lugar para exigir una responsabilidad social no restringida: “La empresa que no tiene el monopolio no tiene otra responsabilidad social que la que tiene cualquier ciudadano: obedecer la ley y vivir de acuerdo a sus normas”. Más adelante, en la p. 173, expresamente define ese sentido restringido de responsabilidad social en términos idénticos a los que usará en *SR*.

¹³ Desde una visión como la de Friedman las empresas no son los verdaderos agentes económicos, sino sólo intermediarios entre éstos. Los actores económicos propiamente dichos son los dueños de las empresas y los individuos con los que éstas tratan. Sólo las acciones de oferta y demanda de los individuos conforman el mercado, incidiendo en los resultados finales del sistema (en cuanto a precios, asignación de recursos y eficiencia). El sistema funciona según el modelo de la mano invisible: los actores económicos influyen en los resultados finales del mercado, pero lo hacen de modo que dichos resultados, aunque son el producto de las decisiones de todos los oferentes y demandantes, sin embargo, no se corresponden con ninguna de esas decisiones individuales en particular (o con lo que voluntariamente alguna de ellas en principio se proponía). Este modo de concebir las empresas implica negar que pueda hablarse de responsabilidades por parte de ellas e, incluso, por parte de todo aquel que participe del intercambio económico. El mercado se conformaría como un sistema dentro del cual cada elemento “cumple su función”, como un juego en el que no cabe hablar de otras responsabilidades que no sean las de cumplir las reglas del juego.

Hecha esta advertencia inicial en *SR*, Friedman pasa a una segunda: quienes tienen responsabilidades dentro de una empresa son los directivos, pero su responsabilidad se ejerce exclusivamente frente a los dueños o accionistas de la empresa. Los directivos deben responder ante estos últimos en el sentido de velar por sus intereses, que no son otros que los de ver maximizados sus beneficios económicos en retorno de su inversión en la empresa.¹⁴ Si se insiste entonces, en hablar de responsabilidad en relación con las empresas, sólo sería válido hacerlo para atribuirle responsabilidades a ciertos individuos dentro de las organizaciones. Sin embargo, habría que hacer una tercera salvedad: se puede afirmar que los directivos son responsables ante la sociedad, pero sólo si no son considerados como funcionarios de las empresas, sino como personas particulares. Estas responsabilidades sociales del directivo únicamente son las que tendría cualquier ciudadano que sienta la obligación de llevar a cabo ciertas acciones en tanto que miembro de una familia, de una iglesia, de un partido político, o de cualesquiera grupos a los que quiera pertenecer. En suma, se trataría de obligaciones justificadas por las propias convicciones personales del directivo, pero no por una relación contractual como aquella que tiene con los dueños de la empresa, es decir, con sus empleadores.

Si por el contrario, el directivo decide asumir responsabilidades sociales no como persona particular, sino como funcionario de la empresa, entonces terminaría por cumplir con funciones paraestatales, mediante las que se proveería a la sociedad, o alguna parte de ella, de ciertos bienes. Esto equivale a una labor filantrópica que, por definición, se realizaría por vías no comerciales, esto es, por fuera de las reglas del mercado competitivo. Por lo tanto, para Friedman, toda iniciativa empresarial que no se restrinja al cumplimiento de la ley y de las reglas de juego que permiten el libre mercado competitivo se reduce a labores filantrópicas. Ahora bien, la filantropía empresarial no se corresponde ni con las funciones de un agente económico que opera dentro del mercado ni con las funciones de un Estado no paternalista, el cual es el único que puede ser legítimo (como luego se aclarará). En esta primera sección se verá en detalle por qué, dada la base de legitimidad que Friedman atribuye a su modelo económico liberal, éste a su vez deslegitima el que dichas iniciativas privadas excedan su criterio restringido de responsabilidad

¹⁴ *SR*, p. 222: “Esta responsabilidad [de los directivos] es la de conducir la empresa de acuerdo con sus deseos [los de los accionistas], los cuales generalmente serán los de ganar tanto dinero como sea posible sin contravenir las reglas básicas de la sociedad, tanto las que hacen parte de la ley, como las que hacen parte de las costumbres éticas”.

empresarial. Y ello, a pesar de que tales iniciativas puedan estar motivadas por fines loables, como bajar la inflación, combatir la pobreza o paliar la discriminación. La razón que ofrece Friedman para esta tesis es que las acciones empresariales dirigidas por criterios que excedan las exigencias de la responsabilidad social restringida, serían acciones que terminarían por socavar los cimientos de una sociedad libre. Si las políticas de las empresas, en cuanto a qué precios fijar, en qué invertir o cómo contratar, se guían por fines supuestamente deseables (como los mencionados), entonces se le introducen *zonas de excepción* al sistema de mercado competitivo y con ello se ponen en peligro los principios que legitiman el orden político en una sociedad democrática.

1.1. Los principios que legitiman el libre mercado

Friedman se declara como un liberal que considera que la libertad, entendida como el operar voluntario o no coaccionado del individuo, es el principio que legitima toda interacción entre las personas y, por ende, toda forma de coordinación social y de organización política. Friedman distingue el suyo de otra forma alternativa de liberalismo para el cual valores como la igualdad y el bienestar están por encima o, por lo menos, al mismo nivel de importancia que la libertad. Para este segundo tipo de liberalismo, y en contra de las convicciones de Friedman, la libertad incluso podría ser disminuida, en tanto con ello se logre la realización de esos otros valores.¹⁵

El ejercicio de la libertad, que para un liberal como Friedman es un *un fin en sí mismo*, requiere que las funciones del Estado estén limitadas y que el poder estatal sea *disperso* en cuanto a sus funciones y competencias.¹⁶ Ello se debe a que la libertad de cualquier individuo tiene que ser protegida no sólo del uso de la fuerza por parte de otros individuos, sino también de la coacción que pueda ejercer el Estado. De allí la necesidad de que, por una parte, se evite una acumulación de poder por parte del Estado y, por otra, se logre que éste cuente con el poder y la eficacia necesarios para proteger al individuo de la violencia de los otros. La solución a esta doble necesidad aparentemente contradictoria, está en una división adecuada de funciones entre el mercado, que debe ser la forma central de

¹⁵ Cfr. CL, p. 17 y ss.

¹⁶ Cfr. CL, pp. 13-27.

organización social, y el Estado, que debe garantizar las condiciones para el funcionamiento del mercado. La razón de la primacía del mercado está en que él se constituye en la única institución social dentro de la cual, por definición, se concreta y se garantiza el intercambio no coaccionado entre individuos. El Estado, entonces, no debe intervenir en el mercado salvo para hacer lo que el mercado por sí mismo no pueda lograr.¹⁷ La protección de la libertad hace necesario evitar que al poder político del Estado se le agregue el poder de coordinar los intercambios económicos. De allí la función medular del sector privado, que está llamado a hacerle contrapeso al poder estatal. Por tanto, el mercado, dentro del cual operan los poderes económicos privados, es el mecanismo que garantiza no sólo el ejercicio de la libertad económica, sino también el de las libertades políticas. Pero si el Estado reemplaza al mercado en cuanto a las funciones de coordinación económica, entonces los individuos pueden verse obligados a entrar en intercambios que no desean. Esto último equivaldría a una coacción, de suyo inadmisibles, por más que se la intente justificar aludiendo al bien común o a la solución de problemas sociales, tales como la pobreza. Estamos, entonces, ante el problema que ilegítima, según Friedman, a una economía centralizada (como la de los Estados socialistas) y que hace necesario preservar a toda costa al mercado: la necesidad de defender la libertad del individuo.

Este problema de legitimidad se hace más claro, según Friedman, si se contrastan los respectivos mecanismos de coordinación social en un Estado socialista y en uno capitalista. En el primero esta coordinación se logra por medio de mecanismos políticos liderados por una instancia central en la que se concentra tanto el poder político como el económico. En el capitalismo, en cambio, para lograr la coordinación social se acude a mecanismos económicos que son el resultado no

¹⁷ De estos casos excepcionales de intervención estatal me ocuparé en breve, en lo que a las afirmaciones de Friedman se refiere y luego, en el segundo subtítulo, cuando me refiera a Arrow. Por lo pronto menciono las que, para Friedman, serían las únicas funciones del estado: *a)* propiciar y coordinar el espacio para elaborar o cambiar las leyes; *b)* hacer cumplir tales leyes, manteniendo el orden y mediando en los conflictos entre individuos, así como haciendo cumplir los contratos libremente suscritos por éstos; *c)* definir y proteger los derechos de propiedad (los cuales suelen ser objeto de disputas); *d)* proteger los mecanismos de competencia económica, combatiendo los monopolios; y, *e)* proveer y administrar un sistema monetario. Las intervenciones estatales que superen estas funciones sólo se justifican en casos muy especiales de fallos del mercado. Estos casos, sin embargo, para Friedman se solucionan con una aplicación de instrumentos legales y tributarios, los cuales no deben interferir con la libertad económica de los individuos ni deben traducirse en acciones paternalistas por parte del Estado. Esto último, porque dichas acciones coartan las libertades individuales.

forzado de la operación de muchos agentes en el mercado. En el socialismo, en nombre del bienestar de la mayoría, se obliga a los individuos a entrar en determinadas transacciones económicas, las cuales no necesariamente concuerdan con sus deseos. En el capitalismo, por contraste, nadie es forzado al intercambio, de modo que los acuerdos no son obra de la coacción y, además, se cuenta con tantas opciones, que cada cual puede lograr satisfacer sus necesidades o deseos sin someterse a las preferencias de una mayoría. De allí que el mercado deba ser el mecanismo medular de organización social y que, por tanto, no deba haber interferencias externas a sus mecanismos, salvo aquellas orientadas a salvaguardar su funcionamiento, evitar transacciones forzadas y prevenir o castigar acciones no competitivas.

Si se cumplen las reglas del juego que garantizan la competencia y la información, entonces en una economía de mercado ningún agente económico puede obligar a otro a transar con él.

Una sociedad, en su forma más simple, consiste en un número de economías domésticas independientes (como si dijéramos, una colección de Robinsons Crusoes). Cada unidad doméstica usa los recursos que controla para producir bienes y servicios que cambia por bienes y servicios con otras unidades domésticas, en términos mutuamente aceptables a las dos partes del trato. [...] Como la unidad doméstica tiene siempre la alternativa de producir directamente para ella misma, no necesita entrar en ningún tipo de intercambio a menos que le sea beneficioso. Por tanto, no tendrá lugar ningún intercambio a menos que ambas partes se beneficien con él. Por consiguiente, la cooperación se consigue sin usar la fuerza [...]. Mientras se mantenga la libertad efectiva de intercambio, la característica central de la actividad económica con la organización de mercado, es que impide que (en la mayoría de las actividades) las personas interfieran unas con otras. El consumidor está protegido contra la fuerza de uno de los vendedores, por el hecho de que hay otros vendedores con los que se puede tratar. El vendedor está protegido contra la fuerza de un consumidor, porque hay otros consumidores a los que se puede vender. El empleado está protegido contra la fuerza del patrón, porque puede trabajar para otros patrones, etc. El mercado hace esta labor sin necesidad de tener una autoridad centralizada (*CL*, pp. 28-30).

Se puede objetar a lo anterior que tal mercado ideal no existe y que entonces se harían necesarias ciertas intervenciones, bien sea estatales, bien sea privadas, con el fin de evitar transacciones indeseables y favorecer resultados socialmente deseables, como elevar el nivel de vida de las personas. Frente a esta objeción Friedman reconoce que siempre cabe la posibilidad de que se presenten

imperfecciones en los mercados reales, pero tales imperfecciones en principio no autorizan sin más la intervención estatal, dado que ésta siempre acarrea costos para las libertades individuales. Para Friedman sólo se justifica la intervención estatal en tres casos específicos: cuando se requiera de un monopolio técnico (cuando el monopolio sea la salida más eficiente); cuando se presentan ausencias de caridad privada o familiar para con los dementes o con los niños; y cuando se presenten externalidades, como la polución. En el primer caso, aunque haya ocasiones en las que el monopolio sea lo más eficiente, sin embargo, debe evitarse la implantación de monopolios estatales, los cuales suelen ser los más ineficientes y además, le agregan peligrosamente aún más poder al Estado. En el segundo caso, la caridad pública se justifica únicamente con niños y con dementes dado que éstos no pueden decidir por sí mismos, pero no se justifica con quienes sí pueden hacerlo, ya que sería coartar libertades individuales mediante un paternalismo injustificado.

Finalmente, en el tercer caso, si bien externalidades tales como la polución, autorizan la intervención estatal, según Friedman basta con la fijación de impuestos y con una legislación adecuada. En estos casos sin embargo, no debe gravarse excesivamente la renta de los agentes económicos atentando contra su libertad económica y castigando la generación de riqueza. Aunque el Estado debe evitar intercambios no deseados, como aquellos en los que se verían involucrados los afectados por la polución, los impuestos y las leyes previstos para estos casos no deben socavar el esquema capitalista competitivo.¹⁸ En este punto llamo la atención del lector, con el fin de no perder de vista este asunto de los fallos del mercado; pues luego se verá que una concepción no restringida de responsabilidad social empresarial, tal como la que propone Arrow, se justifica porque ni siquiera el mercado ideal está inmunizado frente a ciertas transacciones indeseables, resultando insuficientes los mecanismos compensatorios contemplados por Friedman. Para Arrow los impuestos y la ley no bastarían para prevenir y paliar las desutilidades causadas a los posibles afectados por externalidades tales como la contaminación. Pero antes de pasar a Arrow, detengámonos primero en la función específica que según Friedman debe cumplir la empresa en el sistema capitalista.

¹⁸ *Cfr.* CL, pp. 29 y 46-53.

1.2. La responsabilidad empresarial en una economía de mercado

Una de las conclusiones más importantes de *CL* es, como se vio, que si el mercado es quien realiza de modo exclusivo el papel de coordinador social, de manera que el papel del Estado se limite a ser el garante de sus reglas del juego, entonces se asegura que las transacciones económicas estén legitimadas por la no coacción. En *SR* también se insiste en que en este mercado ideal nadie saca ventajas de nadie ni en cuanto a un ocasional uso de la fuerza, ni de la información: nadie es obligado a entrar en relaciones que no le favorezcan.¹⁹ En consecuencia, en *SR* la libertad es también el principio sobre el cual Friedman justifica su rechazo por las acciones filantrópicas de los directivos empresariales y por las muestras de simpatía que ellos hagan en favor de la filantropía empresarial. El concepto restringido de responsabilidad social empresarial está fundamentado, por lo tanto, sobre el ideal de lo que Friedman llama una *sociedad libre*, cuya preservación requiere de tres condiciones: la propiedad privada, el libre contrato y la delimitación de las funciones estatales.²⁰ De manera que la libertad estaría puesta en peligro no sólo por las intervenciones estatales, sino también por la acción filantrópica de los hombres de negocios que atenten contra alguna de estas tres condiciones mencionadas.

Si un directivo se comporta como si tuviera responsabilidades que exceden las de maximizar las ganancias de sus empleadores, entonces realizaría acciones que no representan utilidades para estos últimos. Ello significaría en primer lugar, atacar la propiedad privada, ya que el dinero que el directivo utilice para realizar estas acciones no es suyo y así, sus iniciativas filantrópicas terminarían por ser una forma ilegítima de apropiación. Los recursos así apropiados no sólo estarían representados por las ganancias que los dueños dejarían de recibir por las acciones filantrópicas. También pueden ser los montos adicionales que los clientes tendrían que pagar por los productos de aquellas empresas que insistan en la filantropía. Para los clientes, igualmente, estos montos pueden ser traducidos en desutilidades

¹⁹ “En un mercado libre ideal, que descansa sobre la base de la propiedad privada, ningún individuo puede coaccionar a otro, toda cooperación es voluntaria, todas las partes que participan en esta cooperación o se benefician o no necesitan participar en ella. No hay valores ni responsabilidades sociales en otro sentido distinto al de los valores compartidos y las responsabilidades individuales” (*SR*, p. 226).

²⁰ De allí que en la p. 227 de *SR*, Friedman se refiera a la doctrina de la responsabilidad social (doctrina que él no especifica, pero que suponemos es opuesta a la suya), como “fundamentalmente subversiva en una sociedad libre”.

causadas por una repentina baja calidad de tales productos, con la cual se solventarían los costos de la filantropía empresarial. Asimismo, habría desutilidades equivalentes a recursos que dejarían de ser invertidos en aumentar los salarios de los empleados. Y, finalmente, los costos de la filantropía empresarial pueden consistir en los impuestos que las empresas dejan de pagar, introduciéndose una ventaja indebida sobre la competencia, que al no actuar filantrópicamente se vea sometida a mayores gravámenes. En cualquiera de estos casos, el directivo que gaste recursos de la empresa en acciones filantrópicas acabaría trasladándole a otros el costo de estas acciones, con lo cual se introducen peligrosas excepciones al respeto por la propiedad privada.

La segunda condición para el ejercicio de la libertad, la cual es puesta en peligro por la filantropía empresarial, sería la figura del libre contrato. Los contratos no sólo son fundamentales para coordinar eficientemente las transacciones comerciales, sino también para formalizar y hacer cumplir los acuerdos libres que las posibilitan. El contrato es un instrumento jurídico y comercial indispensable para que los actores económicos se relacionen de modo no coaccionado y con menos incertidumbre. A nadie se le obliga a celebrar un contrato, antes bien, con él se formaliza un acuerdo libre de voluntades y de allí que sea una institución fundamental para un orden social legítimo. De modo que si se quiere preservar la figura del contrato, entonces el directivo no tiene derecho a dedicar parte del tiempo de su horario de trabajo, contractualmente pactado, en acciones que no produzcan beneficios a sus empleadores. Tampoco debería por esa misma vía, proveer a la sociedad de ciertos bienes o causarle ciertos beneficios mediante acciones que no son comerciales. Una acción filantrópica realizada a nombre de una empresa lucrativa no encaja dentro de ningún contrato comercial; por contraste con una acción comercial mediada contractualmente, en la acción filantrópica no están claros ni los compromisos adquiridos ni los agentes comprometidos.

La tercera condición para el ejercicio de la libertad y que se vería afectada por la filantropía empresarial sería la división de funciones y de poderes en una sociedad democrática. Sin esta división sería imposible evitar la concentración de poder en una sola institución o en un solo actor político o económico. Si la empresa privada pone al servicio del Estado, de otros agentes económicos o de la sociedad, la parte de poder económico con el que la empresa cuenta, entonces ella no cumple con su misión de hacerle contrapeso al poder político del Estado o al poder de esos otros actores económicos. Con ello se producirá una acumulación indeseable de poderes, por la vía de una acumulación de funciones. Si el directivo empresarial llegara a

utilizar recursos privados para financiar labores filantrópicas estaría imponiéndole impuestos a la organización y a sus accionistas, así como decidiendo sobre las distribución de estos impuestos. El directivo, por tanto, usurparía funciones que no son suyas como particular, sino del gobierno, el cual debe recaudar y ejecutar los recursos causados por los impuestos; también usurparía funciones propias del cuerpo legislativo, que debe fijar y determinar la distribución de los gravámenes. Lo anterior pondría en peligro el carácter privado de la empresa y convertiría al directivo en un agente del socialismo, en detrimento de su función como agente del sector privado. Esto es, evitando que cumpla su función de contrarrestar el poder del Estado, lo cual sólo puede hacerse mediante acciones competitivas en el mercado.

En síntesis, aunque los fines que se persigan con ello sean loables, cumplir con una responsabilidad social que exceda los requerimientos de la ley y de las reglas del juego de la libre competencia, acabaría con la empresa privada de carácter lucrativo. El precio que tendría que pagarse sería herir de muerte al sistema de libre mercado, sin el cual no se puede garantizar el ejercicio de las libertades individuales. Pensar que el poder de la empresa privada o del Estado pueden utilizarse para acelerar procesos de cambio social, que traigan consigo la solución de problemas como la pobreza, la desigualdad o la discriminación, es para Friedman un espejismo, que tiene el agravante de poner en peligro la libertad.

A las anteriores razones fundamentadas en la defensa de la libertad, Friedman agrega otras que aluden a las consecuencias que deben esperarse de la acción empresarial competitiva. Dados los intereses de este ensayo no me detendré en este segundo tipo de razones.²¹ Sólo mencionaré el vínculo entre este segundo tipo de razones y las primeras: el ser el escenario de la libertad inmuniza al mercado contra transacciones indeseables. Esto es, transacciones forzadas, que le producen desutilidades a sus involucrados. Si los principios que justifican el libre

²¹ En *SR*, p. 225, Friedman afirma que es evidente que la empresa privada competitiva produce, entre otros, los siguientes buenos resultados: “[...] fuerza a las personas a ser responsables de sus propias acciones y les dificulta el ‘explotar’ a otras personas, tanto para propósitos egoístas, como para propósitos altruistas. Pueden hacer el bien pero sólo a sus propias expensas. [...] En una sociedad libre es difícil para la gente ‘mala’ hacer el ‘mal’, especialmente si el bien de un hombre es al mal de otro”. En este pasaje, al igual que en otros parecidos en *CL* (v. gr. a partir de la p. 32), Friedman alude a la característica constitutiva del capitalismo de ser una sistema inmunizado contra la posibilidad de que se explote a las personas con la excusa del bien común o de un futuro bienestar para todos (como en cambio sí ocurriría, según él, en los regímenes socialistas).

mercado son legítimos, entonces podemos esperar las mejores consecuencias de las actividades de sus actores económicos y, por ende, de las empresas lucrativas. Esto haría innecesarias las intervenciones extraeconómicas —vengan del Estado o del sector privado— sobre las actividades empresariales y de allí que se justifique un concepto restringido de responsabilidad social empresarial. A continuación se expondrán las razones argüidas por Arrow para desautorizar la confianza de Friedman en las buenas consecuencias de una praxis empresarial guiada por un concepto restringido de responsabilidad social. Arrow señala dos tipos de situaciones que hacen necesario implementar un sentido de responsabilidad social empresarial que vaya más allá del concepto restringido de Friedman. Se trata de situaciones relacionadas con dos fallos del mercado que podrían presentarse incluso en un mercado ideal. Frente a dichas situaciones, Arrow muestra que se haría peligroso no restringir la acción competitiva de las empresas, siendo insuficientes los impuestos y la ley. La exposición de este asunto en la segunda sección de este ensayo me permitirá mostrar con más claridad; tratare en la tercera sección, por qué los problemas señalados por Arrow son consecuencias éticamente indeseables de un sistema fundamentado en una libertad tal como la que Friedman defiende. Pero para poder llegar allá antes es necesario tener claras esas situaciones indeseables a las que se refiere Arrow.

2. ARROW: EL POR QUÉ DE UN SENTIDO NO RESTRINGIDO DE RESPONSABILIDAD SOCIAL

En su artículo “Social Responsibility and Economic Efficiency” (en adelante: *EE*), Arrow manifiesta el propósito de hacer aportes a la idea de que “[...] el individuo tiene para con los otros ciertas responsabilidades en la conducción de sus asuntos económicos”.²² Para hacer estos aportes, Arrow inicia su artículo preguntándose “¿Bajo qué circunstancias es razonable esperar que una empresa se abstenga de maximizar sus beneficios porque esto dañaría a otros?” (*EE*, p. 227). Para responder esta pregunta habría primero que establecer de que forma la actividad económica de la empresa puede afectar a quienes Arrow llama “otros miembros de la

²² Kenneth J. Arrow, “Social Responsibility and Economic Efficiency”, en Thomas Donaldson, y Patricia Werhane, *Ethical Issues in Business: A Philosophical Approach*, pp. 227-237. La traducción es mía y ha sido revisada por William Duica y Angela Uribe. El artículo apareció primero en *Public Policy*, abril de 1972, pero en adelante me referiré a la edición señalada.

economía”.²³ La respuesta viene dada por la amplia gama de relaciones en las que una empresa se encuentra involucrada con otros agentes.

Una empresa puede afectar a otros en la medida en que compite con ellos [...], les compra su fuerza de trabajo, les compra insumos y les vende productos. Les paga salarios. Les compra bienes. Le fija un precio [a lo que les vende]. Típicamente, la empresa impone condiciones de trabajo [a sus empleados], incluyendo, y esto es de gran importancia, condiciones que afectan la salud y pueden ocasionar accidentes dentro de sus instalaciones. [...] Al igual que lo hacen los individuos, la empresa contribuye a la contaminación. La polución tiene un efecto directo en el bienestar de otros miembros de la economía. Menos mencionados, pero del mismo tipo, son los efectos de la actividad económica en la congestión. Instalar una nueva planta en un área ya congestionada implica la generación de costos [...] y desutilidades a los otros que estén en el área, solamente por el hecho de generar congestión en las calles y andenes [...] La congestión puede producir un impacto económico mayor [que la polución] y probablemente puede generar aún mayores costos para la salud [...] La empresa afecta a otros mediante la determinación de la calidad de sus productos... (EE. p. 227-228)²⁴

Dada esta amplia gama de relaciones en las que está involucrada la empresa, dadas estas posibilidades de afectar a aquellos agentes con los que se encuentra en relación, habrá que examinar si resulta razonable afirmar que la responsabilidad social de una empresa consistiría exclusivamente en cumplir con su función de

²³ Arrow no argumenta contra Friedman aludiendo a razones morales explícitas, sino a las *desutilidades* de los actores económicos afectados por una praxis empresarial que se limite al criterio restringido de Friedman. De allí que Arrow no haga una separación entre “otros miembros de la economía” y “otros miembros de la sociedad”, separación que en cambio sí establece Friedman, con su distinción entre el rol del gerente como agente de los accionistas y el papel del gerente cuando se comporta como miembro de la sociedad.

²⁴ Estas relaciones en las que se encuentra involucrada la empresa dan cuenta de cuáles son los así llamados *stakeholders* de la empresa, es decir, cuáles son los individuos o grupos que tienen algún interés puesto en la empresa y que pueden verse afectados tanto positiva como negativamente por las actividades de ésta; *v.gr.* clientes, accionistas, proveedores, empleados, comunidad local. Si se asume que la búsqueda de beneficios económicos debe llevarse a cabo teniendo en cuenta no sólo los intereses de los accionistas (*stockholders*), sino los intereses de todos los *stakeholders*, entonces se obtiene un concepto de responsabilidad social opuesto al de Friedman. Véase la presentación del así llamado *Stakeholder Analysis*, en: William Eva y R. Edward Freeman, “A Stakeholder Theory of the Modern Corporation: Kantian Capitalism”, en Thomas Donaldson, y Patricia Werhane, (eds.), *Ethical Issues in Business: A Philosophical Approach*, pp. 311-315. Véase también: Andrew Wilson, “Business and Its Social Responsibility”, en Peter W. F. Davies (ed.), *Current Issues in Business Ethics*, pp. 50-59.

maximizar sus beneficios, como dice el título del artículo de Friedman (*SR*). Para Arrow, si bien esta afirmación tiene pretensiones prescriptivas o normativas, sólo enuncia que la empresa maximiza o maximizará de hecho sus beneficios, lo cual es inobjetable como aseveración descriptiva o como descripción funcional de la empresa. Pero de allí no se deduce que *no deba* esperarse alguna otra forma de responsabilidad por parte de ella, en un sentido normativo o ético.

Para que el maximizar beneficios fuese propiamente un *díctum*, en el sentido de ser algo socialmente deseable, primero se requeriría especificar en qué condiciones lo sería. Las críticas de Arrow a la afirmación de que las empresas *deben* maximizar sus beneficios se explican porque, como veremos, el modelo de mercado del que Friedman parte no contiene los elementos de complejidad que sí contempla Arrow. Estos elementos de los que a continuación nos ocuparemos, son los que explican que Arrow abogue por la necesidad de controles adicionales a los meros mecanismos del mercado, los impuestos y las leyes. En segundo lugar, la aceptación del *díctum* de la maximización de beneficios debe previamente considerar otra condición: la distribución. Para Arrow, cuando no se restringe la maximización, la distribución de los beneficios suele ser bastante inequitativa, lo cual en principio desvirtuaría que dicha maximización sea de suyo el *deber* de la empresa. Sin embargo, Arrow no explorará éticamente esta segunda razón para desconfiar del *díctum* de maximizar. Su argumentación no se centrará en cuestiones de justicia distributiva, sino en las desutilidades de los actores económicos afectados por una praxis empresarial guiada por el criterio de responsabilidad social que Friedman propone. Arrow no entrará a justificar éticamente por qué tales desutilidades son consideradas por él *indeseables*. En el contexto de su discurso, este apelativo de *indeseables* tiene sentido aludiendo implícitamente a ciertas intuiciones éticas, que buscaré hacer más claras en la tercera parte de este ensayo con la exposición de Tugendhat.

2.1 Cuando no basta con los mecanismos del mercado

Arrow afirma que habría especialmente dos modos de operar de las empresas en los cuales se evidencia que maximizar no puede ser sin más un *díctum*, requiriéndose previamente establecer sus restricciones. En primer lugar está el caso de aquellas operaciones en las que la empresa produce o polución o congestión. En segundo

lugar está el caso de aquellas transacciones en las que existe una considerable desigualdad en cuanto a la información que maneja la empresa y la que maneja el agente que transe con ella (v. gr. clientes, trabajadores). En el primer caso la maximización de sus beneficios por parte de la empresa se produce de tal modo que el daño ambiental ocasionado no puede ser realmente compensado. Esto es, no puede ser compensado por las posibles reparaciones que trate de hacer la empresa o que le imponga la ley una vez que se haya producido el daño. El tipo de transacción que aquí se configuraría es considerablemente desigual, pues la empresa no puede pagar lo que realmente cuesta el daño que tendría que compensar, ni siquiera por medio del mecanismo compensatorio de los impuestos. No sería entonces, deseable que en los casos de polución y de congestión se careciera de controles extraeconómicos o extralegales frente al modo en que se cumple la maximización de beneficios económicos por parte de la empresa. Parece que para evitar este tipo de transacciones indeseables no basta con los mecanismos de costos y precios, ni con los mecanismos tributarios o legales, sino que se necesita de una regulación adicional, la cual tendría que hacer parte de unos criterios de responsabilidad social empresarial manejados por las empresas.

El otro tipo de ejemplos que muestran que la maximización no necesariamente produce efectos socialmente deseables, vienen dados por aquellas situaciones en las que hay una considerable desigualdad en cuanto a la información manejada por la empresa y aquella que posee el agente que transe con ella. Así ocurre en la relación con el cliente que compra un producto o con el trabajador que vende su fuerza de trabajo. Ambos saben mucho menos que la empresa con la que tratan. Además sucede con ellos algo que Friedman no tiene en cuenta: en muchas ocasiones cliente y trabajador no tienen más opción que tratar con la empresa. Es decir, muchas veces sucede que no se presenta la oportunidad de transar con otra empresa. Hay ocasiones en que sería muy improbable para el trabajador que está urgido de un empleo o para el cliente al que le urge conseguir un producto o un servicio, el contar con otra alternativa visible. Esto se hace aún más preocupante si los riesgos implicados no son triviales y pueden afectar la seguridad misma del consumidor o del empleado. En este tipo de situaciones y en aquellas que involucran al medio ambiente, lo socialmente deseable sería entonces, que se manejara un concepto de responsabilidad social por parte de las empresas. Es necesario que éstas “[...] experimenten alguna obligación, bien sea ética, moral o legal” (EE. p. 231).

2.2 Cuando no basta con la ley

Se podría objetar a lo anterior que para evitar las transacciones socialmente indeseables es innecesaria otra responsabilidad social adicional a la exigida por la ley: bastaría con una legislación que asegure el funcionamiento y el equilibrio competitivo del mercado. Para Arrow esta objeción no sería válida, dado lo largos y costosos que resultan ser los procesos legales y habiendo de por medio la posibilidad de daños y riesgos muy considerables para los afectados. Los mecanismos legales no son tan rápidos, eficientes y poco costosos como otras formas de control social que no son estrictamente legales. La mayoría de las veces las personas afectadas, por ejemplo, por problemas de contaminación ambiental, de calidad o de seguridad de ciertos productos, o de riesgos laborales, no están en condiciones de iniciar una batalla legal. Y, si lo hacen, al final del proceso la firma responsable no pagará lo que realmente costó el daño causado ni el subsiguiente proceso legal. Incluso contando con los recursos para querellar, los riesgos o los daños son de tal consideración que no son mitigados por la mejor de las posibles compensaciones legales. Las dificultades inherentes a toda querrela legal se deben también en buena parte a la naturaleza misma de la noción legal de responsabilidad, que resulta ser demasiado rígida y simple. Legalmente resulta difícil establecer responsabilidades o definir toda la gama de posibles situaciones en las que éstas puedan ser establecidas, motivo por el cual a veces basta con un hábil abogado para encontrar el modo de evadir responsabilidades o de retrasar los resultados de un proceso legal.

Comúnmente los casos de contaminación presentan además, la característica de ser problemas *continuados*, es decir, problemas que no surgen una vez y luego desaparecen. La polución producida por las empresas puede ser reducida, pero al igual que ocurre con la contaminación producida por los individuos, ella no puede ser eliminada ni detenida del todo. Los procesos contaminantes causan daños demasiado severos a las personas y dejan consecuencias muchas veces irreparables. Si tenemos en cuenta que estos daños y consecuencias no se detienen, entonces no podrían ser eficazmente controlados si para hacerlo se tuviera que acudir a las querellas legales también de manera continua, a medida que fueran avanzando los procesos de polución. Por ello, desde posturas como la de Friedman, se considera que el mecanismo adecuado para hacer frente a estas imperfecciones del mercado son los impuestos. Pero para Arrow, dada la magnitud de los daños causados, este mecanismo tampoco resulta ser eficiente para evitar o paliar tales daños.

Friedman confía en las posibilidades que tiene el mercado para asegurar que no haya transacciones forzadas. Es decir, transacciones en donde una de las partes no pueda negarse a participar, sea porque se acuda a la fuerza, o al engaño en contra suya. El mercado ideal debe contar con la condición de que ambas partes han de poseer la información necesaria para que no haya transacciones no deseadas por una de ellas y, además, para que no haya confusiones que alteren las relaciones contractuales pactadas legalmente. Sin embargo según Arrow ni el mero mercado —incluso el ideal— ni sus controles legales ofrecen tal garantía. De hecho una modalidad típica de transacción incluso en mercados suficientemente evolucionados en cuanto a sus controles competitivos y legales, es la que se da entre dos agentes que presentan diferencias enormes en cuanto a su información y en donde el uno no tiene más remedio que confiar en el otro. Dado este tipo de transacciones Arrow afirma que “los códigos éticos serían de gran utilidad para la eficiencia económica” (*EE*, p. 234). He de hacer la salvedad de que lo que Arrow llama *códigos de ética* no son aquellos decálogos escritos que las empresas tienen como manuales de buena conducta o reglas de juego internas. Arrow se refiere a *códigos* en sentido amplio, es decir, sistemas de reglas, de procedimientos exigidos y de normas que regirían amplios campos de acción profesional, como ocurre con los códigos de ética médica. Precisamente la relación de un paciente con su médico es el ejemplo típico de una transacción en donde hay una diferencia insalvable en cuanto a la información que maneja cada parte. “Para que una relación así pueda ser viable se ha requerido de un código de ética, el cual en el caso médico-paciente se ha venido desarrollando desde hace siglos” (*EE*, p. 234).

Arrow llama la atención sobre el hecho de que este tipo de transacción no es excepcional, sino que en sus aspectos relevantes es igual al caso del comprador que no posee la información que posee el vendedor. También llama la atención sobre el hecho de que los abusos de un médico son considerados contra la ética y reciben una condena moral y un rechazo social muy claros, mientras que esto aún no ocurre con otros campos profesionales como es el de los negocios. Pero el punto es que no sólo en el caso de la relación médico-paciente, sino en cualquier otra transacción caracterizada por una insuperable desventaja en cuanto a la información, un código de ética aceptado es condición para que ambas partes estén dispuestas a iniciar y sostener la relación. El código no sólo beneficiaría al comprador en el sentido de que le ofrecería mayores garantías para acudir al vendedor sin temor a ser explotado, sino que también sería deseable para el vendedor mismo. Si el paciente no estuviera seguro de que el médico se ciñe al código ético de su

profesión, sencillamente no acudiría ni a éste ni a ningún otro médico. Dado que el paciente no cuenta con la información necesaria para distinguir un médico de otro, su desconfianza se extendería a todo el gremio médico en general. Pero si existiera tal código, el médico podría, a su vez, confiar en que sus colegas también se ciñan al código y no sólo no desprestigien la profesión, sino que tampoco establezcan una competencia desventajosa para él. Este ejemplo de la relación médico-paciente, entonces, hace caer en la cuenta de que muchas de las transacciones que puede llevar a cabo una empresa con otros agentes económicos presentan parecidos relevantes con dicha relación en cuanto a las diferencias insalvables de información, diferencias que se presentan incluso en el mercado competitivo ideal, protegido por un marco legal eficiente.

Ahora bien, sin reparar en la típica situación del comprador que posee una información muy inferior a la que posee el vendedor, puede decirse que, en general, incluso en aquellas transacciones en las que esto no se presente, existe una cantidad de expectativas mutuas y de acuerdos tácitos entre las partes que sería imposible especificar en su totalidad, como si se tratara de las cláusulas de un contrato. Esto hace que no baste ni con el mercado ni con sus controles legales para asegurar las transacciones armónicas entre las personas. Se requiere además de un código de conducta generalmente compartido, pues no todo lo que las personas piensan y comparten puede ser pactado por escrito y exhaustivamente. Para ello tendría que hacerse una enumeración infinita de supuestos y acuerdos tácitos que tendrían que hacerse explícitos. Esto haría la vida social económicamente inviable, a menos que un código compartido nos asegure que estamos de acuerdo en ciertos supuestos básicos o que podemos confiar en una gran medida en que el otro hará ciertas cosas, sin necesidad de suscribir un contrato con él. La absoluta desconfianza no está imposibilitada por los mecanismos del mercado o por sus controles legales. Para que no haya tal desconfianza se requiere de la condición básica para cualquier acuerdo, así no sea comercial: un código compartido, que hace viable cualquier cooperación humana, incluyendo la del mercado.

Muchos negocios se hacen con base en acuerdos verbales. Sería demasiado elaborado tratar de poner por escrito todos los puntos en los que las partes puedan comprometerse. Todo contrato requiere para su cumplimiento de una gran cantidad de condiciones no especificadas por escrito, que sugieren que el cumplimiento dependerá de la buena fe, sin insistir en la formulación de cada minucia (*EE*. p. 235).

La condición para que un código ético sea realmente útil es que sea aceptado por la generalidad de las personas cuyas relaciones serán reguladas por él. Para que esto suceda a nivel de los códigos manejados en áreas de práctica profesional, como la de los negocios, se requiere de un largo proceso público de desarrollo, discusión y aceptación. Este proceso se daría al nivel de las discusiones en los periódicos y revistas especializadas, en los órganos legislativos, las instituciones educativas y las escuelas de negocios, así como en las mismas empresas, en las cuales una generación de directivos le transmite a la siguiente una serie de normas y de procedimientos estandarizados. De manera análoga a como el código médico se ha venido desarrollando y discutiendo, y así como se ha incorporado a los criterios con que se actúa y con que se juzgan las actuaciones dentro de un campo profesional específico, asimismo ocurriría en el campo de los negocios, donde

[...] la exhortación a hacer el bien debe hacerse más específica, en alguna forma externa, como un recordatorio firme y tal vez reforzador de valores deseables. Parte de esta necesidad es simplemente la de información fáctica, [para tener] una guía para la conducta individual. Una firma puede necesitar que se le diga lo que es correcto y lo que es incorrecto cuando de hecho ella poluciona, o cuáles requerimientos son razonables y cuáles son o muy costosos o muy extremos como para que merezcan ser considerados en serio (EE, p. 232).

De esta manera, el que las empresas incorporen *criterios de responsabilidad*, de modo análogo a lo que opera dentro de otros campos de acción profesional, les permitiría contar con políticas y parámetros claros acerca de qué hacer o qué evitar —y hasta dónde— en relación con las decisiones que afectan a otros actores sociales. Pero esta responsabilidad para con otros actores sociales no es un producto casual ni espontáneo que surja de las buenas voluntades. Debe estar incorporado a las instituciones sociales, incluyendo la legislación, de modo que éstas posibiliten y exijan esta responsabilidad social por parte de las empresas. La incorporación de la responsabilidad social a las instituciones, normas y reglas de la sociedad se daría paulatinamente en un proceso al que Arrow llama *institucionalización* de la responsabilidad social. En este proceso se harían cada vez más claras para las empresas y para los demás agentes sociales dos conclusiones importantes de la anterior exposición. Primero, las únicas instituciones con la que se relacionan las empresas no son el mercado y el Estado, y segundo, operar en el mercado exige a su vez, de otras instituciones sociales distintas del mercado y de la ley. El proceso

de institucionalización de la responsabilidad social no sólo es socialmente deseable para los agentes económicos relacionados con las empresas, sino que además le aseguraría a cada empresa que sus competidoras también se conducirán aceptando la misma responsabilidad.

Si la empresa tiene algún código impuesto desde afuera, hay cierta expectativa de que las demás empresas también lo obedezcan y por lo tanto, existe cierta seguridad de que no tenga que pagar un alto costo por su buena conducta (*EE*. p. 232).

Pero lo que en último término está en la base de la necesidad de regulaciones éticas a la vida económica es la naturaleza misma de las organizaciones en las cuales o por medio de las cuales, opera la economía. La manera en que Arrow concibe esta naturaleza contrasta mucho con el modo antes citado, en que Friedman define a la empresa (ver *supra*, sección 1.1). Dice Arrow al final de su artículo:

La empresa ya no es un individuo aislado. Es una organización social con lazos sociales internos y presiones internas para la aceptabilidad y el respeto. Los miembros de la empresa no sólo son partes de ella, sino también de una sociedad más extensa cuyo respeto es deseable. El poder en una empresa grande es necesariamente difuso; no muchos de los miembros de esa empresa se sienten tan atados a ella como para que otras presiones sociales se vuelvan irrelevantes. Además en una empresa grande y compleja, en la que muchas personas toman parte en cualquier decisión, siempre habrá alguien que se sienta motivado a llamar la atención sobre las violaciones al código [ético] [...] siempre habrá quien pueda reconocer culpas morales y haga sonar la alarma. Yo espero el mismo tipo de comportamiento en cualquier gran organización social donde haya reglas éticas bien definidas, cuya violación puede ser detectada (*EE*. p. 236).

Esta noción de empresa y de hombres de empresa es incompatible con la sociedad de *Robinsons Crusoes* de Friedman. Por esto a lo largo del texto de Arrow no se hace una diferencia entre los hombres de empresa considerados en sus aspectos económicos, por un lado, y estos hombres de empresa considerados desde el punto de vista de sus expectativas no estrictamente económicas, por el otro. Por ello mismo en el discurso de Arrow las razones económicas apelan a ciertas intuiciones morales.

A continuación expondré la crítica de Tugendhat al uso que Friedman hace del término *libertad*. Con ello se complementan y aclaran las objeciones ya apuntadas en esta segunda parte, pues se muestra por qué la libertad del *homo oeconomicus*

dentro del mercado no es la libertad que legitimaría un orden social y político moderno. Con ello se desvirtúa la idea de que esta libertad económica coincide con aquella libertad que legitimaría moralmente las transacciones entre los agentes económicos. Tugendhat ataca la idea de Friedman de que las intervenciones extraeconómicas en el mercado son ilegítimas dado que éste posee la característica constitutiva de ser un esquema de transacciones no coaccionadas. Para ello Tugendhat muestra que el mercado no es inmune a que existan condiciones de ventaja de unos agentes económicos sobre otros, condiciones que no necesariamente serán reparadas ni por los mecanismos mismos del mercado ni por las disposiciones legales.

3. LA LIBERTAD EN TUGENDHAT Y EN FRIEDMAN

En el artículo “Liberalismo, libertad y el asunto de los derechos humanos económicos” (en adelante: *LL*), Tugendhat busca justificar los así llamados derechos humanos positivos, económicos o de segunda generación.²⁵ Sin embargo, la apropiación que aquí hago del discurso de Tugendhat no apunta al tema de los derechos humanos, sino al tema de la libertad, su relación con la propiedad y con la concepción liberal de Estado. Esta concepción liberal tiene dos vertientes, una que enfatiza en la libertad y otra en la igualdad. El origen de la diferencia entre ambos liberalismos está en su concepto de libertad. Desde el primero, llamado por Tugendhat *libertario*, la libertad sobre la que se legitima el Estado moderno es aquella que se manifiesta en las relaciones no forzadas entre individuos. Es decir, relaciones en las que no se presenta la coerción de un agente sobre otro. Los contraejemplos típicos de este tipo de relaciones son la esclavitud y la servidumbre. Nótese que la libertad de la que no gozan ni el esclavo ni el siervo es una libertad frente a *otras personas*, siendo irrelevantes todos los demás aspectos de la situación de estas personas. Desde este concepto de libertad, “[...] la persona S es libre de hacer X con relación a la persona P cuando S no es coaccionada por P ni a hacer X ni a no hacer X” (*LL*, p. 239).²⁶ El siguiente es un ejemplo que Tugendhat cita e ilustra esta noción de libertad.

²⁵ Ernest Tugendhat, “Liberalismo, libertad y el asunto de los derechos humanos económicos”, en *Ser, verdad, acción*, pp. 237-256.

²⁶ Esta definición es de Felix Oppenheim, citado por Tugendhat.

El escalador de montañas que se halla en una pendiente difícil y ve sólo una salida para salvar su vida es indudablemente libre, a pesar de que casi no se podría decir que tiene una alternativa. Y si ese mismo escalador cayera en una grieta y no pudiera salir de ella, sólo figurativamente se podría decir que no es libre (*LL.* p. 239).²⁷

Para el libertario, el capitalismo estaría legitimado políticamente porque las dependencias y transacciones económicas entre las personas son, en el sentido descrito, libres o no coaccionadas. El punto de partida ideal es, como vimos en la primera sección, el mercado. Allí las relaciones entre vendedores y compradores, empleadores y empleados son contractuales y por ende, voluntariamente asumidas. Por eso el Estado no debe interferir en el mercado: su función debe limitarse a proporcionar las condiciones que protejan el ejercicio de la libertad de los individuos. Si el Estado llegara a intervenir en las relaciones y transacciones entre las personas —*v. gr.* con el objeto de redistribuir ingresos—, estaría atentando contra las libertades individuales, pues esta intervención sería una forma de coacción. Sin embargo, objeta Tugendhat, esta posición parte del falso presupuesto de que para actuar libremente sólo se requiere de la no coerción ejercida por *otro*. Para Tugendhat “hablamos de una acción intencional como no voluntaria no sólo si hemos sido forzados a ella por otras personas, sino también si hemos sido forzados por otras razones y no tenemos alternativas” (*LL.* p. 241).

Friedman hace depender su afirmación de que no se requieren controles extraeconómicos al mercado, del supuesto de que allí todas las transacciones son libres y por tanto legítimas. Pero este modo de considerar libres a estas relaciones no da cuenta de la posibilidad de una forma de coerción que no es ejercida directamente por las personas, sino por la estructura de las relaciones en las que éstas se encuentran y por las condiciones en las cuales se establece la relación. El asunto ético y político a resaltar es que estas condiciones pueden traducirse en asimetrías entre los individuos, las cuales limitan la libertad real de éstos. Las asimetrías entre las personas las colocan en relaciones de dependencia unilateral, que disminuyen sus posibilidades reales de decidir y de optar por lo que realmente quieren y consideran bueno y deseable para ellas.

En el texto que aquí se comenta, Tugendhat sólo se refiere a la relación entre quien vende su fuerza de trabajo y quien la compra, no teniendo el primero más remedio que transar y no pudiendo escoger las condiciones de la transacción. Sin

²⁷ El ejemplo originalmente es de F. A. Hayek, citado por Tugendhat.

embargo, lo dicho por Tugendhat resulta pertinente para todo tipo de asimetrías que presenten similitudes relevantes. De este modo se presentarían variaciones en tales asimetrías, dependiendo del tipo de relación de dependencia unilateral en que se encuentren involucrados los individuos. Al caso comentado por Tugendhat pueden añadirse, entonces, otros ejemplos de relaciones asimétricas como aquellas que se presentan en cuanto a la información que se posee. Esto ocurre, como se vio en la segunda sección, cuando un agente vende un producto conociendo su naturaleza y las consecuencias de su consumo, y se lo compra otro agente que sabe muy poco acerca de ello. También habría relaciones asimétricas cuando alguien presta un servicio teniendo los conocimientos científicos o técnicos que no tiene, en cambio, quien compra el servicio. Igualmente se da una relación asimétrica entre un comprador que impone el precio y las condiciones de pago de un producto o servicio, en tanto que su proveedor no se encuentra en posición de exigir condiciones más favorables a sus intereses. Finalmente, también habría una relación asimétrica entre quien altera las condiciones ambientales de un lugar y quienes resulten afectados por esa alteración, sin haber sido sus responsables. En todos estos casos, insisto, se presentan relaciones asimétricas entre los agentes económicos involucrados, relaciones que presentan la característica éticamente cuestionable de la dependencia unilateral.

Desde un concepto de libertad como el que maneja el libertario, no puede darse cuenta adecuadamente de la situación de dependencia unilateral que habría en este tipo de relaciones. Pero el punto es que esta situación no puede ser simplemente ignorada o negada por cualquiera que —incluyendo al mismo libertario— intente justificar que la dependencia unilateral es indeseable y deslegitimadora de suyo. Desde una concepción liberal en general, *toda* dependencia unilateral debe ser valorada negativamente. Friedman no da realmente cuenta de las relaciones que se pueden presentar en la sociedad que él llama *libre*, cuando afirma que allí todos pueden elegir, nadie está siendo forzado a hacer lo que no desea, o todos optan por la transacción que consideran conveniente para sus intereses. Frente a Friedman, habría que decir que es falso que la unidad doméstica puede no transar si no lo quiere, o que los compradores son siempre libres de comprarle a otro vendedor. Lo que desvirtúa esas afirmaciones es que Friedman y los demás libertarios asumen que los sujetos siempre *deciden*, sin antes reparar en qué es lo que se requiere para que estos sujetos puedan elegir lo que realmente desean. Para ejercer propiamente la libertad no sólo se requiere de la capacidad de elegir o de la voluntad de hacerlo, sino también de condiciones en las cuales se pueda

dar propiamente una elección; lo que Tugendhat llama “oportunidad” (LL. p. 242). El trabajador que no tiene más opción que vender su fuerza de trabajo no es obligado como lo era el siervo o el esclavo pero, en sentido estricto, no elige voluntariamente dada su dependencia unilateral de quien está en mejores condiciones que él. El trabajador sencillamente no puede negarse a transar, no puede desechar el trato que se le ofrece. Podemos agregar al caso comentado por Tugendhat que tampoco elige el consumidor que adquiere un producto del cual no tiene la información que posee quien se lo vende, amén de que no siempre tiene la posibilidad de elegir qué y a quién comprar. Igualmente las comunidades que resulten afectadas por la polución ocasionada por una empresa tampoco pueden elegir entre ser afectadas por esa polución o no serlo. Y este tipo de situaciones éticamente indeseables no está simplemente imposibilitado por los controles económicos o legales, por más que a éstos se los instituya para que obliguen con este propósito.

Dadas las restricciones que supone para su modelo de mercado ideal Friedman pasa por alto que existen ciertas condiciones previas al mercado real, condiciones que no son precisamente las de la simetría o la igualdad. Dadas estas condiciones reales sería erróneo suponer que cuando alguien entra a transar en el mercado sólo lo hace como una decisión posterior a la posesión y goce de los medios que precisa para solventar sus necesidades. En primer lugar un actor económico no elige entrar o no al mercado y en segundo lugar, no forzosamente cuenta de antemano con lo esencial para suplir sus carencias. Por ejemplo, puede no poseer propiedad, no contar con medios propios de producción y de subsistencia, o no tener la información necesaria. Estas condiciones iniciales de asimetría implican menos opciones y por tanto menos libertad. Ello explica por qué para el segundo grupo de liberales a los que se refiere Tugendhat, los *igualitarios*, se hace exigible la intervención de mecanismos distintos al mercado, mecanismos que idealmente deberían ser garantizados por la ley positiva, pero que no indispensablemente son siempre protegidos por ésta. En aras del ejercicio de la libertad estos mecanismos deberían compensar la situación inicial de asimetría. Para los igualitarios es claro que la igualdad es el medio para la libertad y, en cambio, la propiedad no puede serlo. Por esto, los igualitarios no reivindican un derecho a la acumulación económica sin restricciones pues ésta, precisamente, agravaría la asimetría entre los individuos.

De modo que la distinción entre ser forzado por *alguien* y ser forzado por *algo* no es válida, dadas las relaciones asimétricas presentes en la vida social y económica. Allí las relaciones asimétricas no son lo excepcional sino por el contrario, el punto de partida. Incluso en el caso de la diferencia de información, la asimetría

es condición para que se den ciertas transacciones como aquellas que ocurren entre un especialista y un lego que requiere utilizar sus servicios. La asimetría entre dos actores hace que uno de ellos dependa unilateralmente del otro y en consecuencia, no se encuentre en posición de elegir voluntariamente lo que realmente quiere. Esto lleva a la conclusión de que es precisamente *por mor* de libertad que no sólo carecería de sentido deslegitimar las restricciones extraeconómicas al mercado, sino que además estas restricciones se harían política y moralmente exigibles. Para Tugendhat el acierto de los igualitarios está en que manejan un concepto amplio de libertad el cual arraiga en la noción de autonomía. Desde la defensa de la autonomía entendida como no dependencia unilateral, el estado legítimo debe proclamar y proteger los derechos tendientes a aliviar toda situación de dependencia unilateral de los individuos. Esto se justifica no partiendo de la aseveración de que los hombres son de hecho libres e iguales, sino partiendo de la exigencia de que lo sean. Y se exige que a las personas se les permita ser autónomas en razón de lo que Kant llama la *dignidad humana*, es decir, del valor no instrumentalizable de los seres humanos.

Pero la libertad pensada como no dependencia unilateral no puede ser garantizada si se la hace depender de la propiedad, sino si se la hace depender de la igualdad. Ahora bien, esta igualdad no es un hecho, sino una exigencia justificable moralmente, no justificable como un hecho previo al estado que debe proclamarla y defenderla. Como dice Agnes Heller, los sistemas de obligaciones y derechos establecen o crean los grupos de individuos que se registrarán por ellos y no al revés. No ocurre que primero exista por ejemplo, la clase de los iguales y luego se proclame el derecho a la igualdad.²⁸ Los derechos son el resultado de la consolidación de un Estado que se crea para promulgarlos y garantizarlos. Pero si todos los derechos fundamentales en un estado moderno arraigan en la noción de autonomía, en la idea de que todo hombre debe contar con las condiciones que le permitan no ser sometido o disminuido ni por otras personas ni por las circunstancias, entonces la propiedad al igual que los otros derechos, es una institución social cuyo valor depende a su vez, del fundamento que justifica al Estado. Como tal, el derecho a la propiedad debe su existencia y su protección a un sistema de derechos y

²⁸ Véase Agnes Heller, *Más allá de la justicia*, pp. 12-15. Heller insiste en que las normas de la sociedad, incluyendo las legales, son precisamente las que pueden crear, fomentar, disminuir o cancelar la igualdad. En la p. 14, dice: “La igualdad o desigualdad sociales no son algo ontológicamente dado; se constituyen por la aplicación de distintos conjuntos de normas y reglas”.

obligaciones legalmente consagrados, pero la propiedad por sí misma no es la condición de dicho sistema. Por tanto, la propiedad no es prioritaria sobre aquellos derechos con los que se busca evitar, aliviar o compensar todas las formas de dependencia asimétrica que atenten contra la autonomía de los individuos. Antes bien, todos los derechos, incluyendo la propiedad, se han de justificar como reivindicaciones necesarias para evitar la dependencia y favorecer la autonomía.

Con esto llegamos al punto de inicio de este ensayo: el asunto de la responsabilidad social empresarial. Dadas las razones de los igualitarios, el ejercicio de esta responsabilidad dependería de que los actores económicos incluyan en sus elementos de deliberación y decisión la consideración de las condiciones que hacen que los agentes económicos y quienes transen con ellos, tengan mayores o menores posibilidades reales de elección. De modo que el ser responsables como actores económicos depende a su vez, de la autonomía real que se tenga y que tengan, en mayor o menor medida, los otros actores económicos con quienes se entra en relación. Por lo tanto no sólo sería incorrecto afirmar que las empresas carecen de otras responsabilidades aparte de las legalmente consagradas, sino que si su relación con esos otros actores sociales son asimétricas en alguno de los sentidos arriba señalados, puede entonces hablarse de una mayor responsabilidad por parte de las empresas. Esto sería así porque pueden existir actores sociales que lleguen a depender unilateralmente de ellas en cuanto al manejo de información, a las posibilidades de gozar de un medio ambiente sano, de contar con unas condiciones de trabajo adecuadas o con unas condiciones de trato comercial justo. En ciertas circunstancias las empresas pueden contar con mayores posibilidades reales de elección o decisión frente a dichos actores sociales, posibilidades que no necesariamente son variadas por el marco legal vigente y que someten a dichos actores a una situación de dependencia unilateral éticamente cuestionable.

De esta manera una concepción de responsabilidad social empresarial que se justifique sobre la base de la libertad entendida como no dependencia unilateral, esto es, como oportunidad de contar con mejores condiciones para decidir y actuar, no puede reducirse —valga la redundancia— a una concepción restringida. Esto es, no puede ser pensada como el mero cumplimiento de las reglas del *fair play* competitivo y de las disposiciones legales vigentes. Ahora bien, ser socialmente responsable en el sentido de evitar o paliar la situación de dependencia unilateral de quien no tiene más remedio que transar con uno, no implica simplemente y en contra de Friedman, hacer filantropía ni por tanto, cumplir con un deber puramente *meritorio*. Implica cumplir con un deber moralmente insoslayable, cuyo desacato

deslegitima éticamente el operar de cualquier actor económico en el contexto de un ordenamiento social que se autolegitime políticamente como *moderno*. Esto significa que la justificación de este deber desde el punto de vista de las ideas liberales mencionadas arriba, estaría en que sólo es posible legitimar la propia acción si con ella no se interfiere aquello que, a su vez, legitima las instituciones sociales, políticas y económicas de una sociedad moderna: la autonomía de las personas.

Con esta razón de corte kantiano alcanzamos el límite de la tarea justificadora que pretendía cumplirse hasta aquí, ya que para continuar esta tarea habría que exponer a su vez, qué es lo que justifica la defensa de la autonomía como la base moral de las instituciones de la mayoría de las sociedades del occidente moderno. Por ahora bástenos apropiarnos de las palabras de Tugendhat:

Una concepción del estado [...] basada en el presupuesto de la dignidad de la persona humana significa una concepción del estado como constituido por ciudadanos que tienen un respeto mutuo por la autonomía de cada uno de los demás. Esto no tiene ulterior deducción. Es una concepción de la vida humana (*LL*. p. 253).

Si la empresa lucrativa moderna quiere hacer parte de ese Estado al que Tugendhat se refiere, sin ver deslegitimadas sus acciones dentro de éste, tendría entonces que apropiarse del criterio de no dependencia unilateral de las personas, como un criterio de acción empresarial socialmente responsable. Sin embargo haría falta examinar si basta con este criterio al parecer mínimo, para dar cuenta de la complejidad del campo de acción de la empresa, máxime si dicho campo presenta variaciones y características locales diversas en un mundo caracterizado por una extensísima gama de relaciones humanas asimétricas.

Bibliografía

Arango Barrientos, Darío, “Aproximación al tema de la responsabilidad social”, en Toro, Olga Lucía y Rey, Germán (eds.), *Empresa privada y responsabilidad social*, Bogotá, Fundación Social/Centro Colombiano de Filantropía, 1996, pp. 157-162.

Arrow, Kenneth J., "Social Responsibility and Economic Efficiency", en Donaldson, Thomas y Werhane, Patricia (eds.), *Ethical Issues in Business: A Philosophical Approach*, 1996, pp. 227-237.

Dávila Ladrón de Guevara, Álvaro, "La responsabilidad social o la ciencia de la riqueza", en Toro, Olga Lucía y Rey, Germán (eds.), *Empresa Privada y Responsabilidad Social*. Bogotá: Fundación Social, Centro Colombiano de Filantropía, 1996, pp. 15-20.

Davies, Peter W. F. (ed.), *Current Issues in Business Ethics*, Londres, Routledge, 1997.

Donaldson, Thomas y Werhane, Patricia (eds.), *Ethical Issues in Business: A Philosophical Approach*, New Jersey, Prentice Hall, 1996.

Evan, William y Freeman, R. Edward, "A Stakeholder Theory of the Modern Corporation: Kantian Capitalism", en Donaldson, Thomas y Werhane, Patricia (eds.), *Ethical Issues in Business: A Philosophical Approach*, 1996, pp. 311-315.

Friedman, Milton. "The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits", en Donaldson, Thomas y Werhane, Patricia (eds.), *Ethical Issues in Business: A Philosophical Approach*, pp. 222-227.

Friedman, Milton, *Capitalismo y Libertad*, Madrid, Rialp, 1966.

Friedman, Milton, *Libertad de elegir. Hacia un nuevo liberalismo económico*. Barcelona, Grijalbo, 1980.

Heller, Agnes, *Más allá de la Justicia*, Barcelona, Crítica, 1990.

Ovejero, Félix, "Las defensas morales del mercado", en *Isegoría*, núm. 9, abril de 1994, pp. 41-63.

Ovejero, Félix, *Mercado, ética y economía*, Barcelona, Icaria-Fuhen, 1994.

Toro, Olga Lucía y Rey, Germán (eds.), *Empresa Privada y Responsabilidad Social*, Bogotá, Fundación Social/Centro Colombiano de Filantropía, 1996.

Tugendhat, Ernest, *Ser, verdad, acción*, Barcelona, Gedisa, 1997.

Wilson, Andrew, "Business and Its Social Responsibility", en Davies, Peter W. F. (ed.), *Current Issues in Business Ethics*, pp. 50-59.