

El punto de vista moral en las empresas: Una descripción del uso deontológico de la razón¹

*Ángela Uribe Botero**

*Grupo Ética, Responsabilidad Social y Empresa,
Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario*

Palabras clave: responsabilidad, empresa, utilitarismo, deontologismo, conflicto, sujeto moral

En este artículo quiero defender la tesis según la cual el punto de vista moral en las empresas no debe agotarse en el principio que acepta la bondad de las acciones en virtud de sus consecuencias. Para cumplir con este propósito haré uso de un caso paradigmático de ética empresarial. El caso será una oportunidad para mostrar en qué medida quien lo protagoniza está sometido a una situación en la que el carácter moral de su decisión se define según sean los términos en los cuales la justifique. Presentaré dos alternativas de justificación moral. La primera será la alternativa propuesta por el utilitarismo de la regla. Según esta corriente, las razones que justifican el que no se infrinjan las obligaciones morales no recaen sobre la consideración de la utilidad inmediata, sino sobre la

* anuribe@clauastro.urosario.edu.co

¹ Este trabajo constituye parte del proyecto “Decisión y acción en la ética empresarial”, financiado con la cooperación de COLCIENCIAS, el BID, y el Centro Colombiano de Responsabilidad Empresarial. Agradezco a Wilson Herrera, Leticia Naranjo, Mauricio Rengifo e Isaac Beltrán por sus valiosos comentarios a una versión anterior de este artículo.

adopción de una regla que garantice la posibilidad de coordinar la cooperación social, de manera que con ello se favorezca un alto nivel de utilidad promedio. La segunda alternativa, de corte kantiano, sostiene que la bondad de las acciones se justifica en virtud de la disposición del agente para no instrumentalizar los fines ajenos con el propósito de favorecer determinados resultados. Una vez descritas las dos posibilidades de justificación que ofrecen tanto el utilitarismo de la regla como el deontologismo kantiano, intentaré fortalecer los argumentos del deontologismo para mostrar en qué medida las mejores razones morales son aquellas que recuerdan que las personas sobre quienes recaen los efectos de una decisión pueden no estar interesadas solamente en la utilidad social que resulte de ella, sino también, y sobre todo, en no ver vulnerada su capacidad de tomar parte en las decisiones que comprometen tanto su bienestar como el de todos.

1. TED BROWN

En su libro *Readings and Cases in Corporate Morality*, Michael Hoffman y Robert Frederick presentan el siguiente caso:

Como vendedor en Amalgamated Machinery, Ted Brown tiene la responsabilidad de negociar una importante venta de equipos de construcción para el gobierno de un país pequeño pero con unos altos índices de crecimiento económico. Gravemente endeudada, Amalgamated ha concentrado su acción hacia el futuro en competir en los mercados extranjeros. El contrato potencial al cual Ted le está apostando no sólo es muy grande, sino que podría también convertirse en una puerta de entrada hacia ventas aún más grandes en el futuro. Si Ted obtiene el contrato, su futuro en la compañía va a ser brillante. Ted estaba convencido de que efectivamente obtendría el contrato para Amalgamated hasta que habló con un poderoso funcionario del gobierno, que a su vez estaba a cargo de las negociaciones. El funcionario le aclaró a Ted que su oferta estaba bastante bien posicionada para ganar el contrato. De hecho era la más económica. Todo lo que hacía falta para cerrar el negocio era una “comisión” de 100 mil dólares que debería ser pagada en efectivo al funcionario. En el caso de que Ted no pagara esa suma, aunque lo lamentara mucho, el oficial otorgaría el contrato a otro postulante.²

² Michael Hoffman y Robert E. Frederick, *Business Ethics, Readings and Cases in Corporate Morality*, pp. 2-4. La traducción es mía.

El intentar describir la situación en la cual se encuentra Ted obliga a suponer algo sobre él. Es decir, las características de la situación que él enfrenta están sujetas a su capacidad de llevar a cabo una reflexión en torno a qué es lo que está en juego en su decisión de pagar o de no pagar el soborno. Esto, a su vez, condiciona el hecho de que el caso, en efecto, constituya una ocasión para describir el punto de vista moral en las empresas. El ámbito de la reflexión moral acerca del caso puede ser muy limitado si el alcance de la capacidad reflexiva de Ted también lo es. Si, por ejemplo, Ted se declarase un escéptico moral que no está dispuesto a argumentar racionalmente sobre la situación en la que está, las posibilidades de que el caso se cierre a la discusión son evidentes, pues todo lo que estaría en juego sería una suerte de vaho impulsivo que le impediría a Ted saber por qué dejarse sobornar es una buena decisión o no lo es.

Supóngase, por otra parte, que Ted es un egoísta consumado y que todo lo que tiene para decir acerca de sus razones para actuar es que no está dispuesto a reconocer el lugar que en su decisión tienen los intereses de las otras personas. Si ello es así, Ted estaría lejos de hacerse a sí mismo la pregunta que implicaría ya una perspectiva moral y que, por lo tanto, otorgaría algún valor a los intereses de las otras personas implicadas en su decisión, ya sea directa o indirectamente. Por otra parte, aun si se supone la posibilidad de que Ted sea un egoísta consumado, no queda claro que del hecho de serlo, resulta que lo más conveniente para él sea pagar el soborno al funcionario. Además de ser un egoísta, Ted podría tener la característica de ser un buen calculador. Si ello es así, él podría llegar a la conclusión de que pagar el soborno definitivamente no es lo mejor para él, pues si el hacerlo implica el riesgo de ser sorprendido, podría con ello perder el puesto en la empresa. Cualquiera que sea el resultado de su decisión (pagar o no el soborno), de su disposición a no considerar los intereses de los demás, lo que sí resulta es que el alcance de la reflexión de Ted es también muy limitado: todo lo que tendría que hacer es un cálculo de las posibilidades de ser sorprendido en el soborno y, con ello, el cálculo de las posibilidades de ser despedido de la empresa, si tal cosa ocurre. El ámbito de las posibilidades deliberativas se amplía en el caso de Ted si se supone, como propongo que se haga, que Ted es lo que en un amplio sentido se conoce como *una buena persona*. Es decir, alguien que no está dispuesto a favorecer siempre sus propios intereses, que se siente incapaz de actuar en contra de los intereses de otros porque al hacerlo obtendría un beneficio mayor para él al que ganaría si no lo hace. Ted está, por lo tanto, dispuesto a no pagar el soborno. El hecho de que se pueda decir de Ted que es una buena persona implica, en

principio, que estaría dispuesto a sacrificar los beneficios que él podría obtener con el pago del soborno.

Supóngase ahora que Ted no sólo actúa de esta manera, sino que está interesado en saber cuáles son las mejores razones que justifican su decisión. Ted se pregunta, entonces: *¿qué quiere decir actuar bien? ¿Qué, es, después de todo, lo bueno de mi acción?*. Una buena manera de dar curso a su reflexión es otorgando algún valor al lugar que ocupan los intereses de todas las personas implicadas ya sea directa o indirectamente en su decisión. Una vez que Ted tenga esto claro ha de preguntarse, sin embargo: *¿cuáles son los intereses que están en juego en la posibilidad de que yo acepte sobornar al funcionario? ¿Quiénes son los depositarios de estos intereses? ¿Qué ponderación debe hacerse de esos intereses, suponiendo que son heterogéneos?* En las siguientes dos secciones me propongo responder a estas preguntas. Haré esto teniendo en cuenta dos propuestas acerca de lo que debe entenderse por una justificación moral: la propuesta del utilitarismo de la regla, por una parte, y la propuesta del deontologismo kantiano, por otra

2. LA JUSTIFICACIÓN UTILITARISTA

Supóngase, ahora, que Ted tiene la disposición a responder a la serie de preguntas formuladas arriba. Conciente de que una cosa es creer que se actúa bien en la medida en que en las propias decisiones se consideran los intereses ajenos y otra muy distinta es determinar qué sentido tiene la consideración de esos intereses en las propias decisiones, Ted, entonces, reconoce que se encuentra ante la posibilidad de justificar su decisión. Para este propósito, la historia de la filosofía le ofrece a Ted, entre otras, dos muy distintas alternativas. La primera de ellas, la utilitarista, le recomienda que entienda la relación entre su decisión (negarse a aceptar el soborno) y aquello que él considera bueno (la honestidad) como una relación instrumental. La segunda de las alternativas, la deontológica, por su parte, le recomienda a Ted que entienda que la relación entre su decisión de negarse a consentir el soborno y la honestidad, no es instrumental. En la presente sección me propongo exponer las características de la primera de estas dos alternativas de justificación moral y, por lo tanto, aclarar qué significa el que la relación entre una acción y un valor sea instrumental. Para hacer esto, supondré que un importante representante del utilitarismo se apropia de los términos en los cuales debería

tener lugar la reflexión moral de Ted. El representante del utilitarismo contemporáneo sobre quien pienso que podría asumir mejor este papel es John C. Harsanyi. Justifico esta preferencia de la siguiente manera: entre las propuestas de la filosofía moderna y contemporánea que se acogen al criterio utilitarista para justificar la moralidad de las acciones hay versiones encontradas acerca de lo que debe entenderse por *utilidad*. Algunas de estas versiones, como aquellas contenidas en las propuestas de David Hume, Jeremy Bentham y Henry Sidwick, han suscitado grandes controversias y han sido objeto de importantes objeciones.³ El concepto de utilidad ofrecido por Harsanyi, sin embargo, tiene, a mi manera de ver, la virtud de responder con rigor a muchas de las ya clásicas objeciones contra el utilitarismo y sus posibilidades de ofrecer criterios plausibles de justificación moral. La discusión con el punto de vista utilitarista se enriquece, entonces, en la medida en que las dificultades de objetar a sus criterios de justificación sean mayores.

Desde la perspectiva de Harsanyi, para que la decisión de Ted esté debidamente justificada ha de cumplir con tres condiciones.⁴ La primera de las condiciones niega, de entrada, la posibilidad de que el punto de vista moral coincida con cualquier forma de egoísmo. Con el propósito de promover criterios de justicia en las decisiones, es decir, con el propósito de promover el que los intereses de todos sean considerados por igual, Harsanyi se apropia de las características del espectador imparcial descrito por Adam Smith en *La teoría de los sentimientos morales*. Según esta condición, que como se vio Ted parece cumplir, ni su situación personal ni ninguno de sus intereses deberían ser ponderados de modo que el resultado de esa ponderación sea negar los intereses de los otros. Según la segunda de las condiciones, la decisión de Ted se justifica en la medida en que su efecto sea la maximización de la utilidad social. Desde el punto de vista de la concepción utilitarista a la que Harsanyi se acoge, la utilidad social es el promedio aritmético de todos los niveles de utilidad que hay en una sociedad. El concepto de

³ Las objeciones más comunes contra el utilitarismo se concentran en mostrar, en primer lugar, que el principio de utilidad propuesto como criterio de moralidad no considera la importante cuestión acerca de cómo se distribuye la utilidad entre los individuos y, para éstos, a través del tiempo; en segundo lugar, que el criterio utilitarista deja por fuera cualquier consideración de la diferencia entre personas y, por lo tanto, despersonaliza ya sea los deseos, las preferencias o, en general, lo que se esté entendiendo por utilidad. Véase John Rawls, *Teoría de la justicia*.

⁴ John Harsanyi, "Morality and the theory of rational behaviour", en Amartya Sen y Bernard Williams (eds.), *Utilitarianism and Beyond*, pp. 39-59.

utilidad promedio (o utilidad media) se entiende mejor por oposición al concepto de utilidad total, según el cual la medida aritmética de la utilidad resulta de la suma total de utilidades individuales que hay en la sociedad. Si éste último se concibe como el criterio de distribución de bienes en una sociedad, la mayor cantidad de utilidad podría muy bien estar concertada en un número reducido de personas, con lo cual se presenta un problema de justicia que este cálculo no consigue resolver. Con el criterio de utilidad media se garantiza el hecho de que las elecciones y las decisiones que tienen un efecto en la vida pública promuevan que la situación de quienes están menos favorecidos en la sociedad se vean beneficiados en la medida que aumenta también la utilidad en favor de los mejor situados. El grupo de personas que conforma *la sociedad*, en el caso de Amalgamated Machinery, incluye una lista grande de personas, a saber, la empresa, los otros contratistas potenciales (que le apuestan también a la venta de los equipos) y los posibles afectados indirecta y, sin embargo, negativamente por una situación de corrupción. Este último grupo de personas incluye al gobierno con el cual se contrataría la venta de los equipos y a todas las personas que se benefician de las decisiones del gobierno. Supóngase ahora que, con el propósito de llevar a cabo, el conjunto de operaciones matemáticas que conducen a un cálculo definitivo de la utilidad promedio, Ted se enfrenta ahora a un problema de incertidumbre: *¿por qué no elaborar el cálculo considerando la decisión contraria?* Esto es, *¿qué ocurre si un cálculo matemático que se efectúe bajo la suposición de aceptar, en efecto, la oferta del funcionario público, arroja resultados que tengan un efecto más favorable sobre los intereses de todos que aquellos que arrojaría si me mantengo en la posición de no aceptar la oferta?* Si actuar en favor de todos quiere decir lo mismo que actuar imparcialmente y de manera que se favorezca un alto nivel de utilidad media, ¿quiere esto decir que Ted debe necesariamente rechazar la oferta del funcionario? De nuevo, aun pensando en el bienestar de todos y excluyendo de su decisión los beneficios que esto pueda traerle a él mismo, ¿es del todo improbable que rechazar la oferta del funcionario sea lo mejor para todos? Quizás no lo es, diría Harsanyi. La última de las condiciones de la reflexión utilitarista propuesta por Harsanyi, estrechamente relacionada con las dos anteriores, supone que Ted imagina cómo sería el mundo si todos en una situación análoga a la suya actuasen de manera que el engaño estuviese permitido. Según Harsanyi, la pregunta que da ocasión a tal reflexión se plantea en los siguientes términos: “¿cuáles serían las implicaciones sociales de adoptar una regla

moral que permita que las promesas sean rotas bajo condiciones A, B, C?”⁵ Lo anterior significa, en otros términos, que Ted tendría que evaluar su decisión con base en un criterio de universalidad. Dicho criterio coincide, según Harsanyi, con el imperativo categórico de Kant. La interpretación de Harsanyi de aquello que expresa el imperativo categórico hace coincidir tal principio con la regla de oro de la Biblia, a saber “trata a las demás personas de la misma manera como quisieras ser tratado”.⁶

Las tres condiciones expuestas antes harían de la decisión de Ted una decisión justificada en los términos de lo que se conoce como el utilitarismo de la regla. Según esta corriente, si las decisiones han de estar al servicio de un alto promedio de utilidad social y si ésta presupone un criterio de imparcialidad, entonces, las decisiones deben proceder de manera que favorezcan un conjunto de normas y obligaciones que no deben ser infringidas en el propósito de favorecer utilidades inmediatas. La decisión de Ted debe, así, favorecer al conjunto de instituciones públicas (la transparencia en los procesos de contratación, en este caso) cuya existencia sea la causa de un alto nivel de utilidad promedio. Ted deberá saber, por lo tanto, que la solidez de la estructura que da forma a esas instituciones depende de que el conjunto de obligaciones que ellas promueven sea reconocido y cumplido por cualquiera.⁷ Dado que él se encuentra en una situación en la que con su decisión individual puede muy bien promoverse o no la utilidad promedio, su obligación es atenerse a la regla que promueve y favorece la solidez de las instituciones.

Lo que se ha dicho hasta ahora acerca de la forma como procede la justificación del utilitarismo de la regla aclara la afirmación que se hizo al comienzo de esta sección, según la cual, desde la perspectiva utilitarista, la relación entre la decisión de Ted y aquello que él considera bueno es instrumental. Esto es, si Ted se acoge a la propuesta de justificación utilitarista, no parece ser posible definir los intereses, tanto de Ted como de las personas afectadas por su decisión, en otros términos que no sean compatibles con la utilidad esperada. En la siguiente sección me propongo responder a la pregunta acerca de si entre los intereses con base en los cuales se opta por uno u otro curso de acción no es posible incluir aquellos que no pueden ser definidos a partir de criterios utilitaristas.

⁵ “What would be the social implications of adopting a moral rule permitting that promises would be broken under conditions A, B, C”. *Ibid.*, p. 59. La traducción es mía.

⁶ *Ibid.*, p. 39

⁷ *Ibid.*, p. 59.

3. OTROS INTERESES

Para este momento de la reflexión de Ted, bien podría pensarse que la mayor fuerza del argumento utilitarista radica en un experimento mental. Ted debe imaginar un mundo en el que no fuese posible prometer nada a nadie. Estrechamente relacionado con el hecho de que Harsanyi equipare el principio de universalidad kantiano con la regla de oro está el hecho de que, según este autor, el argumento que se construye con base en un experimento mental coincide con lo que podría entenderse como el mandato contenido en el principio kantiano. Tal mandato, expresado en la primera fórmula del imperativo categórico, dice lo siguiente: “Obra sólo según una máxima tal que puedas querer al mismo tiempo que se torne ley universal”.⁸

Supongamos ahora que Ted está sólo parcialmente satisfecho con el argumento que resulta de imaginar lo inconcebible de un mundo donde reina la corrupción. Considérese con ello la posibilidad de que Ted quiera ahondar en las razones por las cuales el soborno que le propone el funcionario público es malo. Si ello es así, será preciso mostrar en qué medida el principio de universalización, tal como se entiende desde la perspectiva del deontologismo kantiano, tiene un contenido moral que trasciende el expresado en la regla de oro. Si este objetivo se cumple, podré mostrar qué otras razones morales podría tener Ted para actuar en favor de los intereses de otros y que trasciendan las consecuencias indeseables de la permisividad de los actos de corrupción. Lo anterior implica que se aclare en qué medida el fundamento de la motivación para actuar puede muy bien remitir a lo que Amartya Sen llamó “un sentido amplio de compromiso”;⁹ esto es, un sentido de compromiso que otorgue al deber un valor que supera la preocupación por la posibilidad de que una decisión sea o no la causa de un aumento en el nivel de utilidad promedio esperado.

De lo que se ha dicho hasta ahora podría deducirse que, tanto para la propuesta moral de Harsanyi como para la deontológica (kantiana), podría muy bien valer la afirmación según la cual la moralidad empieza allí donde los agentes rechazan la adopción de principios que no puedan ser universalizables. Sin embargo, las razones que justifican esta característica de las decisiones morales son muy

⁸ Immanuel Kant, *Fundamentación de la metafísica de las costumbres*, p. 505.

⁹ Amartya Sen, “Los tontos racionales: Una crítica de los fundamentos conductistas de la teoría económica”, en Frans Hahn y Martin Hollins (eds.), *Filosofía y teoría económica*, p. 189.

distintas en cada caso. Como se vio en la sección anterior, el hecho de que Ted actúe con base en el principio utilitarista se justifica en la medida en que el mundo que imagine cuando intenta universalizar la máxima de la corrupción le resulte inconcebible desde el punto de vista del criterio de utilidad promedio esperada. A diferencia de este modo de justificar el principio de universalización, la propuesta deontología procede de la siguiente manera.

El *poder querer*, contenido en el principio de universalización que se expresa en la primera fórmula del imperativo categórico de Kant hace pensar que el motivo para actuar en favor de la moralidad recae, más que en los efectos indeseables de no hacerlo, en el agente mismo, en el compromiso de su persona con el deber. *Poder querer* no significa, con Kant, que quien decide ponga a prueba la legitimidad de una máxima de acción sobre la base de las consecuencias indeseables y contradictorias que tendría el hecho de que ella se aceptase como precepto universal. El *poder querer* fortalece en Kant el hecho de que la máxima sea el resultado de la propia voluntad. Lo ilegítimo de una posible contradicción lo determina, en este caso, más que la consecuencia indeseable de un mundo inconsistente, el tribunal de una conciencia que no quiere pensarse a sí misma como inconsistente y contradictoria.¹⁰

Para este momento del argumento deontológico kantiano, es preciso hacer una aclaración, contra algo que parece haber olvidado Harsanyi cuando sostiene que el principio kantiano de universalidad viene a ser lo mismo que aquel que se expresa en la regla de oro. El principio de universalización es en Kant sólo una de las diferentes formas en que puede ser expresado el mandato moral. Aquello a lo que convoca el imperativo categórico en su primera formulación difícilmente adquiere pleno sentido si se desconoce el contenido de lo expresado en la segunda formulación del imperativo categórico, a saber: “Obra de tal modo que uses a la humanidad, tanto en tu persona, como en la persona de cualquier otro, siempre como fin al mismo tiempo y nunca solamente como medio”.¹¹ Así, poder querer que un principio subjetivo de acción se convierta en ley universal quiere decir lo mismo que reconocerse y reconocer a los otros como fines en sí mismos. Poder verse a sí como alguien cuya voluntad quiere y puede formular normas universales es verse a sí mismo como alguien cuya voluntad se ve restringida en favor del lugar de la voluntad de las otras personas. Con el propósito de fortalecer el sentido

¹⁰ Véase Immanuel Kant, *Fundamentación de la metafísica de las costumbres*, p. 489.

¹¹ *Ibid.*, p. 511.

del imperativo kantiano en su segunda formulación, más adelante intentaré ampliar esta respuesta a partir de la interpretación que ofrece Ernst Tugendhat de la norma moral kantiana. Ello tendrá como resultado una definición de deontologismo que responda adecuadamente a posibles objeciones contra el rigorismo de la perspectiva de Kant. Con el propósito de fortalecer la propuesta de interpretación de Tugendhat del imperativo categórico, tendré en cuenta el sentido que otorga Shelly Kagan, en su libro *Normative ethics*,¹² a las restricciones deontológicas.

El término *deontologismo* en moral (del griego *deontos* = deber ser) se aplica para aquella forma de evaluar las acciones según la cual el criterio de bondad recae, en primera instancia, sobre la disposición del agente para aceptar autónomamente el conjunto de restricciones o normas que guían la vida intersubjetiva. Una de las más importantes características que comportan las restricciones deontológicas es que ellas están dirigidas a la conciencia de los agentes y no a las consecuencias de los actos. El deontologismo insiste con ello en la diferencia entre las intenciones y las consecuencias de los actos. En esta medida, no se es responsable por las consecuencias que resulten de haber actuado en favor de una norma moral, incluso si son indeseadas. No se es responsable, por ejemplo, por no mentir, aun cuando no mentir tenga consecuencias más graves que hacerlo.

En su papel de deontologista, entonces, a Ted no le corresponde especular sobre las consecuencias de su decisión sobre la mayoría de las personas y, con ello, tratar de determinar no sólo quién es la mayoría de las personas, sino dónde debe ser trazado el límite entre las consecuencias de su decisión en el corto, en el mediano y en el largo plazo. Él sabría lo que tendría que hacer, antes de deliberar sobre las posibles consecuencias de su decisión. En su papel de deontologista, a Ted sólo le corresponde establecer la diferencia entre dos puntos de vista: el de la racionalidad instrumental y el de la racionalidad moral. Desde el primer punto de vista, las posibilidades de deliberar se agotan, como se vio, en el cálculo de las consecuencias indeseables del hecho de que la corrupción constituya una regla. Desde el punto de vista de la racionalidad deontológica, Ted no puede más que negar, de entrada, cualquier alternativa que signifique actuar en contra de las restricciones deontológicamente justificadas.

Es importante aclarar que, a pesar de que las restricciones impuestas por la perspectiva deontológica no se justifican con base en la consideración de las

¹² Shelly Kagan, *Normative Ethics*, pp. 70-78.

consecuencias de las acciones sobre una persona o sobre un grupo de personas, ello no significa que el criterio con base en el cual se justifica la bondad de las acciones remite exclusivamente a la norma moral y a su carácter imperativo. Es decir, tal como está descrito hasta aquí el uso deontológico de la razón parece consistir en que, ante una cuestión moral, los agentes o quienes juzgan las acciones apelan a un conjunto de normas que no presentan más que el carácter de fórmulas para ser aplicadas, independientemente del caso y sus particularidades. Las normas, así entendidas no serían más que un conjunto de prescripciones rígidas que nada dicen sobre la razón motivacional que lleva al agente a aceptar actuar en favor de ellas. Sin embargo, quien quiera que defienda la perspectiva deontológica de la racionalidad moral ha de estar dispuesto a aceptar un concepto de justificación de las restricciones que no sea circular, es decir, que no remita sólo a ellas mismas y a su carácter obligatorio. Si de entrada se acepta que el ámbito de lo moral es un ámbito compartido, sería contradictorio suponer que la justificación de las normas prescritas por la moral no debe proceder con base en una reflexión sobre el lugar de los otros en las propias decisiones. Así, desde la perspectiva deontológica, la justificación con base en la cual Ted está obligado moralmente a no pagar el soborno no se limita a una remisión mecánica a la norma que prohíbe engañar. La norma, en sí misma, es ya de carácter social y ello supone que el lugar que ocupan los otros en la decisión sobre si se debe engañar o no, tiene importancia para él. Ahora bien, ¿qué aspecto de la vida de los otros es precisamente el que se debe considerar a la hora de justificar la validez de una norma moral, desde el punto de vista deontológico? Cualquiera que esté dispuesto a proponer una perspectiva de lo moral que supere el razonamiento consecuencialista ha de poder identificar el factor o los factores normativos que no se relacionan con el resultado de las acciones en términos de bienestar y que, sin embargo, deben ser reconocidos como relevantes. ¿Cuáles son esos factores normativos? ¿Cómo se relacionan con los aspectos de la vida que el deontologismo considera moralmente relevantes?

Según Kant, el fundamento del principio que prohíbe no usar a los otros como medios para fines egoístas es la autonomía de la voluntad. Con el propósito de aclarar la estrecha relación entre este fundamento y el contenido expresado en la segunda formulación del imperativo de Kant, propongo que se acepte la siguiente interpretación del concepto de *fin en sí mismo* de Kant. Según Ernst Tugendhat, la única manera posible de entender lo que ordena el imperativo categórico es reformulándolo en los siguientes términos: “Nunca uses a los hombres, meramente

como medios”. Esto es, en términos positivos: “Considera los fines de los demás”.¹³ Ahora bien, el concepto de autonomía, como principio de moralidad es en Kant bastante amplio y remite, entre otras cosas, a la posibilidad que tiene todo ser racional de darse a sí mismo las normas con base en las cuales va a actuar. Sin embargo, siguiendo la línea de argumentación que sugiere la interpretación de Tugendhat del imperativo categórico, bien puede derivarse de ese concepto de autonomía el siguiente: es autónoma cualquier persona que pueda tener control sobre su vida o, por lo menos, sobre varios aspectos de ella. Considerar los fines de los otros, en este sentido, significaría, entonces, no sólo permitir sino contribuir a que las otras personas tengan control sobre aquellos aspectos de su vida que consideren importantes. En términos de Onora O’Neill, “respetar, es decir, dejar intactas, las capacidades que tienen otros para actuar [para] promover mutuamente estas (frágiles) capacidades”.¹⁴ Ahora bien, ¿qué quiere decir respetar las capacidades de los otros para actuar?

En su libro *Normative Ethics*, Shelly Kagan propone un sentido fuerte de *no hacer daño*, como un criterio deontológico de decisión moral;¹⁵ es decir, como un factor normativo que restringe la acción en favor de los intereses de otras personas y, en esa medida, como una condición del respeto debido a las capacidades de actuar de los demás. Es preciso ahora intentar aclarar qué se quiere decir con *hacer daño a alguien*. Si la respuesta a esta pregunta es lo suficientemente precisa, se salva con ello una posible objeción del consecuencialismo que ya en este nivel de la argumento deontologista tendría que salir a relucir: ¿cómo conviven, por una parte, la propuesta de no considerar como un factor normativo relevante el efecto que las acciones tienen en bienestar de otras personas y, por otra, el factor normativo de no hacer daño? Para responder a esta pregunta intentaré ofrecer una interpretación plausible de la expresión *no hacer daño* desde la cual la racionalidad moral deontológica responda a esta importante objeción.

¿En qué medida el imperativo categórico en su segunda formulación puede ser traducido a la norma que obliga a no hacer daño? Hay muchas formas de hacer daño: le hace daño a alguien quien actúa de tal manera que afecta adversamente los intereses de otra persona; se hace daño también cuando, como resultado de

¹³ Ernst Tugendhat, *Lecciones de ética*, pp. 139-140.

¹⁴ “To respect, so leave intact others capacities to act [... to] support one another’s (fragile) capacities to act”. Onora O’Neill, “Kantian Ethics”, en Peter Singer (ed.), *Companion to Ethics*, pp. 178-179. La traducción es mía.

¹⁵ Shelly Kagan, *Normative Ethics*, p. 78.

nuestras acciones, alguien está en peores condiciones de aquellas en las que estaría si no actuamos de determinada manera; hacemos daño si interferimos en la posibilidad de que alguien obtenga algo valioso. A primera vista, en cualquiera de estas formas de hacer daño lo relevante es el efecto de las acciones sobre el bienestar de otras personas.¹⁶ Sin embargo, si se tiene en cuenta la interpretación de Tugendhat del mandato kantiano expresado en el imperativo categórico (considerar los fines de los otros), es posible atender a una forma de hacer daño en la que no sea relevante responder a la pregunta acerca de cuál es, en particular, el vínculo causal entre nuestro acto y el bienestar de otros. Regresando a Ted, lo que está en juego en su decisión es la posibilidad de participar en un soborno, es decir, Ted está ante la posibilidad de engañar a otras personas (las otras compañías que participan también en el concurso por la venta de los equipos). Normalmente, cuando se engaña a una persona, lo que ocurre virtualmente es que se le priva de determinada información que él podría llegar a necesitar para alcanzar cierta meta. Tarde o temprano esa persona actuará sobre la base de la desinformación y, por lo tanto, podría llegar a ser objeto de frustración, de decepción.¹⁷ Sin embargo, desde el punto de vista del deontologismo, lo que ocurre (el efecto del engaño) no es de ninguna manera traducible a la justificación de la norma que prohíbe el engaño sobre la base de consideraciones acerca de los efectos indeseables de la inmoralidad sobre el bienestar. El engaño, desde la perspectiva deontológica, desinforma acerca de las opciones concretas que se tienen y, más generalmente, acerca de la situación en la que se está.¹⁸ Es por ello común que, cuando alguien sabe que ha sido objeto de engaño, suele pensar que de no haber sido engañado habría obrado de otra manera, es decir, habría tenido más opciones. Así, en el hecho de que Ted no acepte dar el soborno que le propone el funcionario público que pague como una condición para que le sea otorgado el contrato, media necesariamente la circunstancia de no vulnerar la autonomía de las otras personas que creen estar contando con la opción de participar en el concurso y, sin embargo, no lo están. No aceptar el soborno significa que Ted no hace de los otros proponentes instrumentos para sus propios fines, los de Amalgamated, o los de *la mayoría de las personas*. Al no aceptar pagar el soborno Ted no se sirve de los demás parti-

¹⁶ Propongo que este término se entienda aquí en un sentido utilitarista, según el cual el bienestar es un estado mental agradable.

¹⁷ Shelly Kagan, *Normative Ethics*, pp. 108-109.

¹⁸ *Ibid.*, p. 111.

cipantes para que él pueda dar la impresión de que los términos del contrato fueron honestos.

Lo valioso de la decisión de Ted desde el punto de vista del deontologismo, por lo tanto, no se determina sobre la base de su capacidad de comprometerse con el hecho de que el mundo funciona mejor si se adoptan principios de acción que promueven altos niveles de utilidad promedio. Lo valioso de la decisión de Ted radica en su compromiso con el hecho de que tanto él como las demás personas ven promovidas sus capacidades de decidir sobre aquellos aspectos de sus vidas que consideran importantes, es decir, acerca de sus propios fines. Lo anterior significa, en Kant, no sólo que Ted actúa sino que promueve el hecho de que otras personas actúen sobre la base de la posibilidad que su naturaleza libre y racional se vea expresada en sus acciones y en sus decisiones.¹⁹

BIBLIOGRAFÍA

- Davis, Nancy, "Contemporary deontology", en Peter Singer, (ed.), *Companion to Ethics*, Massachusetts, Blackwell, 1999.
- Harsanyi, John C., "Morality and the theory of rational behaviour", en Amartya Sen y Bernard Williams, *Utilitarianism and Beyond*, Cambridge, Cambridge University Press, 1999.
- Hoffman, Michael y Robert E. Frederick, *Business Ethics. Readings and Cases in Corporate Morality*, Nueva York, MacGraw Hill, 1995.
- O'Neil, Onora, "Kantian ethics", en Peter Singer (ed.) *Companion to Ethics*, Massachusetts, Blackwell, 1999, pp, 175-185.
- Shelly Kagan, *Normative Ethics*, Colorado, Westview Press, 1998.
- Kant, Immanuel, *Fundamentación de la metafísica de las costumbres*, Buenos Aires, El Ateneo, 1951.
- Sen, Amartya, "Los tontos racionales: Una crítica de los fundamentos conductistas de la teoría económica", en Frank Hahn y Martin Hollins (eds.), *Filosofía y teoría económica*, México, Fondo de Cultura Económica, 1986, pp. 173-217.
- Rawls, John, *Teoría de la justicia*, México, Fondo de Cultura Económica, 1997.
- Tugendhat, Ernst, *Lecciones de ética*, Barcelona, Gedisa, 1997.

¹⁹ Véase John Rawls, *Teoría de la justicia*, p. 237.