

LAS VIRTUDES EN UNA TEORIA DE LA ACCION HUMANA

Antonio Argandoña

LAS VIRTUDES EN UNA TEORIA DE LA ACCION HUMANA

Antonio Argandoña¹

Resumen

La economía convencional se basa en una teoría de la acción humana sencilla, que ha mostrado ser eficaz en muchos casos, pero que presenta también inconvenientes importantes. Este capítulo presenta una teoría de la acción más rica, desarrollada con categorías económicas pero inspirada en la filosofía y la teología de base aristotélico-tomista, que permite superar esos inconvenientes, abriendo una vía natural, no forzada, al papel de los hábitos operativos (virtudes) en la acción y, por tanto, a la introducción de la ética en la acción humana.

Palabras clave: economía, ética, motivaciones humanas, teoría de la acción y virtudes.

¹ Profesor de Economía, Cátedra "la Caixa" de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo, IESE

LAS VIRTUDES EN UNA TEORIA DE LA ACCION HUMANA

Introducción¹

Conocí al profesor Enrique Colom a principios de los años sesenta, cuando ambos éramos estudiantes universitarios en Barcelona. Más tarde él estudió teología y se dedicó a la docencia de la teología moral y de la doctrina social de la Iglesia, mientras yo enseñaba economía. Pero al cabo de los años mi trayectoria profesional se ha acercado a la suya, en un intento de ampliar los puntos de vista de la economía con los de la filosofía y la teología. Me alegra, pues, recordar esta trayectoria, al tiempo que me sumo al homenaje que la Pontificia Universidad de la Santa Cruz le dedica con motivo de su jubilación.

Este trabajo forma parte de un programa de investigación en el que estamos implicados varios profesores del IESE y de otras escuelas, orientado a construir una teoría y una praxis más humana y más ética de la empresa. La teología moral católica, la doctrina social de la Iglesia y algunas filosofías, principalmente las de inspiración aristotélico-tomista y personalista, han desarrollado teorías de la acción humana que pueden servir como base para ese objetivo. Pero, en todo caso, éstas no son las teorías que inspiran los modelos que elaboran los científicos sociales, y me parece que la ciencia económica saldría ganando si fuese capaz de darles entrada, aunque, eso sí, perdería algo de su elegancia, sencillez y capacidad de formalización.

Por eso he querido escribir este capítulo pensando en mis colegas economistas, algo que, sin duda, llamará la atención en un libro homenaje a un profesor de teología. Naturalmente, no pretendo dar lecciones a los que usan habitualmente esa teoría de la acción en sus clases e investigaciones sobre teología moral². Pero, con todo, me parece que este capítulo puede aportar algo también a los filósofos y teólogos, aunque sólo sea porque el mundo de la economía es un magnífico campo de pruebas para la ética. En efecto, la economía es «la ciencia de la acción humana»³, en un sentido que no tienen otras disciplinas. Por tanto, «la ética empresarial [o

¹ Este trabajo forma parte de las actividades de la Cátedra “la Caixa” de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo, IESE Business School, Universidad de Navarra.

² Cfr. Rodríguez Luño, A. y E. Colom, «Elegidos en Cristo para ser santos», Palabra, Madrid, 2001, como un ejemplo de la dedicación del profesor Colom a estos temas.

³ Cfr. Mises, L., «Human Action», Yale University Press, New Haven (NJ), 1949 (versión castellana: «La acción humana. Tratado de economía», Editorial Sopec, Madrid, 1968).

económica] no puede entenderse como mera ética aplicada, por vía puramente deductiva, de los principios universales de la ética al mundo de la empresa (...) [y] la ética no estará perfectamente constituida en cuanto que saber esclarecedor y directivo de la acción humana, si no es capaz de iluminar la verdad de la actividad humana empresarial»⁴.

Y, en efecto, la ciencia económica ha desarrollado una teoría de la acción humana que ha “exportado” también a otras ciencias sociales, hasta el punto que se ha convertido en un referente obligado en cualquier explicación del comportamiento de agentes racionales. Pero desde hace unos años los supuestos en que se basa esa teoría están siendo fuertemente criticados, aunque no ha aparecido todavía una alternativa capaz de atraer el interés de los economistas. Por ello, me parece que vale la pena volver a discutir la teoría de la acción en general, y de la acción económica en particular, de la mano de la filosofía realista.

En lo que sigue, pues, presentaré una teoría de la acción, de las virtudes y de la ética que, obviamente, no es mía⁵, sino que se ha venido desarrollando durante siglos, a partir de las aportaciones de Aristóteles⁶, Tomás de Aquino⁷ y otros muchos filósofos y teólogos –y también de algunos científicos sociales⁸. Pero escribiendo para economistas y desde una escuela de dirección de empresas, mi fuente de inspiración van a ser las publicaciones de Juan Antonio Pérez López, un profesor del IESE cuyas aportaciones hacen atractiva y útil la teoría de las virtudes para los científicos de la economía y de la empresa –y para los hombres prácticos⁹.

⁴ Santos, M., «Sentido ético de la ética empresarial», en D. Melé (ed.), «Ética en la actividad financiera», Eunsa, Pamplona, 1998, págs. 247-251 (págs. 248-249).

⁵ Anteriores trabajos míos sobre este tema son: Argandoña, A., «Preferencias y aprendizajes», en AA.VV., «De Computis et Scripturis. Estudios en homenaje a Mario Pifarré Riera», Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, Barcelona, 2003, págs. 51-77; «La teoría de la acción y la teoría económica», en R. Rubio de Urquía, E.M. Ureña y F. Muñoz Pérez (eds.), «Estudios de Teoría Económica y Antropología», Unión Editorial, Madrid, 2005, págs. 615-646; «Economía, teoría de la acción y ética», *Información Comercial Española*, 823, 2005, págs. 29-38; «Economics, ethics and anthropology», en M.L. Djelic y R. Vranceanu (eds.), «Moral Foundations of Management Knowledge», Edward Elgar, Cheltenham, Reino Unido, 2007, págs. 67-84; «Integrating ethics into action theory and organizational theory», *Journal of Business Ethics*, 78, 2008, págs. 435-446; «Anthropological and ethical foundations of organization theory», en S. Gregg y J.R. Stoner Jr. (eds.), «Rethinking Business Management. Examining the Foundations of Business Education», The Witherspoon Institute, Princeton (NJ), 2008, págs. 38-49. No he intentado referenciar la extensa literatura filosófica sobre la teoría de la acción humana, ni discutir cuestiones como el bien, la intención, las relaciones entre intelecto y voluntad, la libertad, etc., muy importantes para el análisis moral, pero no para mi objetivo en este capítulo.

⁶ Cfr. Aristóteles, «Ética a Nicomaco», Tecnos, Madrid, 2009.

⁷ Cfr. Tomás de Aquino, «Suma de Teología», Biblioteca de Autores Cristianos, Madrid, 1990.

⁸ Cfr., por ejemplo, Koslowski, P., «The categorical and ontological presuppositions of Austrian and Neoclassical economics», en A. Bosch, P. Koslowski y R. Veit (eds.), «General Equilibrium or Market Process: Neoclassical and Austrian Theories of Economics», J.C.B. Mohr, Tübingen, 1990; Rosanas, J.M., «Beyond economic criteria: A humanistic approach to organizational survival», *Journal of Business Ethics*, 78, 2008, págs. 447-462; Torres, M.B., «Character and Decision Making», tesis doctoral, IESE Business School, Barcelona, 2001.

⁹ Juan Antonio Pérez López nació en Salamanca (España) en 1934. En 1961 se incorporó al claustro del IESE, la escuela de dirección de la Universidad de Navarra, primero, como profesor de Contabilidad y Control, y de Comportamiento Humano en las Organizaciones después. Fue Director General del IESE entre 1978 y 1984. Falleció en junio de 1996, en un accidente de automóvil.

Aunque, de hecho, Pérez López bebió muy directamente de las fuentes de la filosofía realista, como se podrá comprobar a lo largo de este capítulo¹⁰.

Esta teoría de la acción, cuando se compara con la que usan los economistas, tiene importantes ventajas. Es más amplia, de modo que viene a ser, de alguna manera, el caso general del que la teoría económica vigente es un caso particular¹¹. Tiene una dimensión dinámica, en cuanto que incluye aprendizajes operativos y evaluativos que hacen que las acciones de un agente tengan efectos sobre sus “reglas de decisión” y, por tanto, sobre sus acciones futuras. Esa dimensión dinámica viene dada por las virtudes, intelectuales y morales: la teoría tiene, pues, un enlace natural, obligado, con la filosofía moral. Por tanto, la ética ya no es una imposición o restricción externa, sino que se deriva de la misma acción humana: es una «ética de la primera persona»¹², que tiene muy en cuenta los objetivos del agente, su historia, sus aprendizajes (y, por tanto, su calidad moral) y sus circunstancias.

En la próxima sección presentaré un caso muy sencillo de decisión por parte de un agente económico, que ilustra el enfoque de los economistas. Mostraré luego, en contraste, cómo se enfocaría ese caso desde esa teoría alternativa, para discutir después las motivaciones y el papel de las virtudes, acabando con las conclusiones.

La acción humana en la ciencia económica

El director de una tienda de complementos de vestir reúne a sus vendedores para comunicarles la llegada de una partida de bolsos, falsificaciones de marcas de prestigio, que los vendedores deberán vender como si fuesen auténticos, a precios altos.

Este caso imaginario nos servirá para presentar una versión sencilla de la teoría de la acción, primero de acuerdo con la economía convencional¹³, y luego de acuerdo con una teoría más amplia. Nuestro objetivo no es analizar esa decisión desde el punto de vista moral, sino, simplemente, como una decisión humana en el ámbito económico. En todo caso, la teoría que presentamos aquí no es una teoría de la acción económica, sino de la acción humana en general.

¿Cómo ha tomado esa decisión el director –al que llamaremos el agente activo o, simplemente, el agente?¹⁴. La ciencia económica supone que ese agente posee una función de preferencias o

¹⁰ Las ideas de Pérez López están recogidas, sobre todo, en «Teoría de la acción humana en las organizaciones. La acción personal», Rialp, Madrid, 1991; «Fundamentos de la dirección de empresas», Rialp, Madrid, 1993. Cfr. también «Liderazgo», Folio, Barcelona, 1997, y «Liderazgo y ética en la dirección de empresas», Deusto, Bilbao, 1998.

¹¹ Cfr. Argandoña, A., «From action theory to the theory of the firm», IESE Working Paper WP-855, Barcelona, 2010.

¹² Cfr. Abbà, G., «Felicidad, vida buena y virtud», Ediciones Internacionales Universitarias, Barcelona, 1992.

¹³ No existe una única ciencia económica convencional o tradicional, sino que hay muchos enfoques y escuelas. Aquí nos referiremos principalmente a la corriente neoclásica dominante, aunque la mayor parte de lo que decimos se aplica también a otras escuelas. La que probablemente ha desarrollado una teoría de la acción más completa es la escuela austríaca, que en algunos aspectos se aproxima a la que aquí presentamos. Cfr. Aranzadi, J., «Liberalism against Liberalism. Theoretical Analysis of the Works of Ludwig von Mises and Gary Becker», Routledge, Nueva York (NY), 2006; Crespo, R. F., «Liberalismo económico y libertad», Rialp, Madrid, 2000.

¹⁴ Aquí identificamos decisión con elección, aunque la primera sea, propiamente hablando, un paso para la segunda. Y ambas son sólo una parte de la acción, que incluye también la puesta en práctica de la decisión.

de utilidad con la que ordena de manera unívoca las evaluaciones subjetivas que atribuye a los resultados esperados de sus acciones. Las preferencias pueden ser de cualquier tipo, materiales (consumo, ingresos) o inmateriales (prestigio, conocimientos, autoestima), y no necesariamente egoístas (es decir, pueden incluir también el bienestar u otra variable significativa de otras personas); lo único relevante es que les atribuya utilidad o deseabilidad.

En consecuencia, el agente debió tomar su decisión considerando los resultados esperados de la misma. En nuestro ejemplo, los primeros que debieron venir a su mente fueron, probablemente, los de tipo económico: el crecimiento de las ventas y de los beneficios para la empresa, y su impacto sobre su remuneración, así como los costes esperados (devoluciones, reclamaciones, pérdida de ventas, etc.) en que incurrirá si se descubre el engaño. Llamaremos resultados “extrínsecos” a los que provienen de la respuesta del entorno (vendedores y clientes) a la decisión del director, sean materiales o no. Asimismo, el director probablemente evaluará también los resultados extrínsecos esperados de la alternativa disponible (suponemos que sólo hay una), que es presentar los bolsos como imitaciones y fijar un precio mucho menor.

El criterio de decisión que el agente utiliza es la maximización de su utilidad, de acuerdo con el principio de eficiencia: se supone que un agente económico trata siempre de obtener el mejor resultado posible (en términos de su función de utilidad), dados los escasos medios disponibles¹⁵.

La economía convencional supone a menudo que el agente sólo toma en consideración los resultados extrínsecos. Si es así, el director debió estimar cuál de las dos alternativas le ofrecía una utilidad mayor, en función de esos resultados extrínsecos. Pero es posible que el agente tomase también en consideración otros dos tipos de resultados posibles. A unos los llamaremos “intrínsecos”, y se producen dentro del agente como consecuencia de su acción, independientemente de la respuesta del entorno: la satisfacción, por ejemplo, por su sagacidad como directivo, o su insatisfacción por decir mentiras, etc. Y a los otros los llamaremos “externos”, porque se refieren al impacto de sus acciones sobre otras personas: el daño causado a los clientes, por ejemplo, y el impacto económico, psicológico y moral de su decisión sobre los vendedores.

Si esto es así, la función de preferencias del agente activo debe incluir variables que recojan todos los resultados que son relevantes para él: extrínsecos, desde luego (remuneración, expectativas de promoción, prestigio reconocido por sus superiores), y también intrínsecos (satisfacción, aprendizajes) y externos (efectos de sus acciones sobre otras personas). La introducción de todas las preferencias en una única función de utilidad bajo el supuesto de conmensurabilidad de los valores subjetivos que el agente otorga a cada resultado permite efectuar comparaciones y ordenaciones entre éstos: el agente es capaz de comparar la pérdida de utilidad que tendría, por ejemplo, por renunciar a unos ingresos mayores a cambio de evitar la insatisfacción de decir una mentira. En todo caso, la motivación es única, a saber, la maximización de la utilidad¹⁶.

¹⁵ La teoría económica añade algunas hipótesis: continuidad, consistencia interna, cuasi-concavidad de las preferencias, infinita divisibilidad de los bienes, etc. Las situaciones de incertidumbre se pueden manejar suponiendo que el agente es capaz de atribuir una probabilidad a cada estado posible del entorno.

¹⁶ La teoría económica no suele ocuparse de la fase de ejecución de la acción, porque supone que el agente siempre tiene la voluntad y la capacidad para ponerla en práctica.

¿Cómo evalúa su elección el agente activo? Antes de tomar su decisión, el criterio será la utilidad que espera de los resultados previstos, y sólo de ellos: si su utilidad aumentó, la decisión fue “buena”, porque se supone que un agente racional puede evaluar a priori perfectamente las satisfacciones que le producirán los resultados de todas las acciones alternativas posibles, en cualquier situación¹⁷. Y si a posteriori su valoración llega a ser distinta, esto se deberá a problemas que no podía conocer al tiempo de tomar su decisión: por ejemplo, falta de información¹⁸.

Y esa evaluación tendrá en cuenta sólo lo que ocurra en la función de preferencias del decisor: lo que pase a los demás agentes en la interacción (los vendedores, en nuestro caso) sólo interesa, primero, en cuanto que el agente activo tiene que conseguir que actúen como aquel quiere, probablemente mediante incentivos negativos (coacción) y positivos (compensación económica) y persuasión, o segundo, porque esos efectos externos forman parte de su función de preferencias, es decir, porque el agente obtiene de ellos algún tipo de utilidad (o desutilidad) personal. Pero la decisión actual no habrá cambiado los parámetros de toma de decisiones del agente activo, ni la respuesta del agente reactivo: la próxima vez ambos contemplarán las mismas variables. La racionalidad de cada decisión (aunque no su contenido) es independiente de la de las demás decisiones.

Todo esto tiene que ver con la ausencia de implicaciones éticas de la teoría económica dominante. En efecto, si el único criterio de decisión es la maximización de la utilidad del agente a partir de una función que él formula, esto quiere decir que sus decisiones son de naturaleza técnica, no moral: responde a unos supuestos de conducta racional, que el economista toma como datos, sin discutirlos (“tesis de la separación”)¹⁹. No hay, pues, criterios internos para la valoración moral de las acciones humanas. Si las únicas variables que aparecen en la función de preferencias son las relacionadas con los resultados extrínsecos, o se pueden convertir en ellas, el único criterio (¿amoral?) admitido es el de la eficacia (utilitarismo). Se pueden establecer normas o principios externos (deontologismo), pero no tendrán que ver con el proceso de toma de decisiones: formarán parte, más bien, de las restricciones que el agente tiene en cuenta, junto con la limitación de recursos y de tiempo, a la hora de tomar su decisión.

En todo caso, la valoración ética de una acción será independiente de la de otras acciones: la ciencia económica convencional no contempla los aprendizajes morales. El carácter o calidad moral del agente es irrelevante: una acción es justa por sus resultados, independientemente de que la persona que la lleva a cabo haya adquirido o no la virtud de la justicia –y que la haya adquirido o no será irrelevante a la hora de tomar futuras decisiones justas. Y tampoco son relevantes los efectos que esa acción pueda tener sobre la calidad moral de otras personas, más allá de las consecuencias (principalmente económicas) sobre ellas.

¹⁷ Cfr. Pérez López, Juan Antonio, 1951, obra cit., pág. 253.

¹⁸ En todo caso, esta valoración a posteriori es irrelevante, porque no influye en la decisión, que ya fue tomada.

¹⁹ Contra esta tesis se pronuncia Benedicto XVI cuando afirma que «toda decisión económica tiene consecuencias de carácter moral» (“Caritas in veritate”, n. 37).

Una visión más amplia de la acción humana

Amplieemos ahora nuestra teoría de la acción, para incluir aspectos que en la ciencia económica no son suficientemente atendidos. Como antes, distinguiremos tres tipos de resultados en la acción del agente: 1) extrínsecos (la respuesta del agente reactivo: los vendedores en nuestro ejemplo); 2) intrínsecos (otros efectos en el propio agente: aprendizajes, satisfacciones), y 3) externos (los efectos de la acción en los otros agentes). Toda acción produce, en mayor o menor medida, esos tres tipos de resultados, tanto si el agente activo lo pretende como si no²⁰. En el ejemplo puesto antes, los resultados extrínsecos, intrínsecos y externos serán los mismos ya señalados antes, pero no se evaluarán en una única función de utilidad.

En efecto, si hay tres tipos de resultados, la acción puede ser evaluada, en principio, de acuerdo con tres criterios: 1) eficacia, que es «la satisfacción que alcanzará el agente activo al aplicar el plan de acción»²¹ al conseguir los resultados extrínsecos –el director tiene un problema (colocar los bolsos), y la acción tiene que ser eficaz, es decir, tiene que resolver ese problema; 2) eficiencia, que se deriva de los resultados intrínsecos, y que consistirá en la satisfacción que el agente obtiene de la acción y en «el valor [para él] del aprendizaje producido por la decisión»²²; y, 3) “consistencia”, la consecución de las capacidades que le ayuden a optimizar sus interacciones con el agente reactivo y con otros agentes, es decir, «el valor para el agente activo del aprendizaje conseguido por el agente reactivo como consecuencia de la experiencia de la interacción».²³

Esto nos lleva inmediatamente a varias consideraciones:

- 1) En cualquier acción, eficacia, eficiencia y consistencia pueden actuar en direcciones divergentes. Por ejemplo, un plan de acción puede ser eficaz (los vendedores obedecen), pero inconsistente (a los vendedores les resulta cada vez menos atractivo obedecer las órdenes que les da el director).
- 2) Puede haber una cierta compensación (*trade off*) entre esas variables, pero con limitaciones. Por ejemplo, se puede conseguir que alguien haga un trabajo más desagradable a cambio de una remuneración mayor, «pero una vez realizada la elección, existen una serie de consecuencias que tendrán lugar en la

²⁰ La filosofía tradicional enlaza aquí con el papel de los bienes en la acción. Cfr. Finnis, J., «Fundamentals of Ethics», Clarendon Press, Oxford, Reino Unido, 1983.

²¹ Pérez López, Juan Antonio, 1991, obra cit., pág. 36.

²² Pérez López, Juan Antonio, 1993, obra cit., pág. 2. Este autor utiliza frecuentemente el concepto de valor como apreciación subjetiva que el agente concede a algo que es relevante para él –en lo que ahora nos ocupa, los efectos extrínsecos, intrínsecos y externos de su acción. «Cualquier realidad es un valor para el sujeto en la medida en que su posesión perfecciona a ese sujeto en algún aspecto», Pérez López, Juan Antonio, 1998, obra cit., pág. 26. Esto, obviamente, va mucho más allá de la definición económica de valor. Nótese que los conceptos de eficacia y eficiencia que utiliza Pérez López no coinciden con los habituales en las ciencias sociales, en los que una acción es eficaz si consigue el resultado deseado, y eficiente si lo hace con un uso óptimo de los recursos.

²³ Pérez López, Juan Antonio, 1993, obra cit., pág. 2.

organización, hayan sido o no tenidas en cuenta a la hora de decidir»²⁴, y esas consecuencias cambiarán la eficiencia y, sobre todo, la consistencia.

- 3) El conjunto de decisiones que toma un agente ha de conseguir necesariamente un mínimo de eficacia²⁵: puede tener sentido llevar a cabo acciones ineficaces (que no resuelven un problema, o que lo hacen a un coste superior a lo que se consigue) por razones relacionadas con la eficiencia (porque al agente le gustan, o porque con ellas aprende algo que le interesa) o con la consistencia (para ayudar a otros), pero, a la larga, las necesidades materiales deben ser atendidas (eficacia). Y, del mismo modo, ha de tener unos resultados mínimos en términos de eficiencia (no se puede trabajar indefinidamente en algo que repugna al agente).
- 4) La consistencia es la condición más importante de un buen plan de acción, porque es la que muestra: a) si el plan facilitará o dificultará las futuras interacciones entre los agentes implicados, y b) si lo hará también en las interacciones del agente activo con otros posibles agentes, porque, c) la consistencia muestra, sobre todo, si el agente será capaz de seguir tomando decisiones que puedan resolver sus problemas futuros, es decir, si su esquema de decisión es sostenible a largo plazo²⁶.

En definitiva, la consistencia viene a recordarnos que las acciones no son independientes²⁷. Y la consistencia puede fallar por dos razones: porque el agente activo “aprenda” a no tener en cuenta las necesidades de los demás (al director no le preocupa que los vendedores tengan que mentir), o porque el agente reactivo reaccione a las decisiones del agente activo con una mayor resistencia a futuras interacciones (sí, por ejemplo, el director obliga a los vendedores a mentir cada vez con más frecuencia). Pero esto último no será independiente de aquella actitud del agente activo. Por eso, lo relevante para determinar si una acción es consistente o no es el valor para el agente activo del aprendizaje del agente reactivo: «la contribución de la acción al desarrollo de aquellas “habilidades” (hábitos morales) [del agente activo] que ayudarían a enfocar la decisión para satisfacer esa necesidad en el marco de las restantes necesidades del sistema»²⁸.

El problema de un plan de acción inconsistente es dinámico: conduce a un “aprendizaje negativo” del agente activo, que reduce su capacidad para identificar lo que realmente es importante en la interacción, probablemente sin darse cuenta de ello hasta que sea demasiado tarde²⁹. Habitualmente, mandar decir una mentira no producirá una ruptura de las interacciones entre los dos agentes, pero habrá iniciado el camino hacia unas relaciones más difíciles, en

²⁴ Pérez López, Juan Antonio, 1991, obra cit., pág. 13.

²⁵ *Ibidem*, pág. 14.

²⁶ Cfr. Argandoña, A., «Consistency in decision making in companies», presentado al Seminario “Humanizing the firm and the management profession”, IESE, Barcelona, 30 de junio - 2 de julio de 2008.

²⁷ «Las acciones concretas, en su diversidad circunstanciada, están entre sí relacionadas en la medida en que son ejemplificaciones distintas de una misma intención», Abbà, G., 1992, obra cit., pág., 168.

²⁸ Pérez López, Juan Antonio, 1991, pág. 10.

²⁹ *Ibidem*, pág. 55.

función de variables como la gravedad de la mentira y de sus consecuencias, la frecuencia con que se repita esa orden u otras similares y la sensibilidad moral de ambos agentes.

Las motivaciones

Hemos presentado antes tres tipos de resultados distintos que se dan en todas las acciones. Pues bien, la existencia de tres resultados implica que el agente puede actuar por tres motivaciones distintas, porque «todos y cada uno de esos resultados pueden constituir una poderosa fuente de motivación, es decir, pueden ser directamente buscados por la persona que actúa y ser, en consecuencia, motivos para que realice la acción»³⁰: 1) extrínsecas: el agente trata de lograr las satisfacciones que producen los resultados extrínsecos, materiales o no; 2) intrínsecas: el agente busca resultados intrínsecos –es decir, está dispuesto a aceptar el coste de oportunidad de llevar a cabo una acción que no maximice la eficacia instantánea, a fin de optimizar la eficacia futura, y 3) trascendentes³¹: el agente trata de lograr los aprendizajes de las otras personas con las que interacciona, renunciando también, si es necesario, a su satisfacción personal por los resultados extrínsecos e intrínsecos³².

Estas motivaciones no son excluyentes, sino que pueden darse todas al mismo tiempo, aunque una de ellas sea la dominante, y su importancia puede ir cambiando de unas acciones a otras y aun en una misma acción a lo largo del tiempo. La motivación extrínseca es muy humana; está siempre o casi siempre presente, y se orienta hacia la eficacia: cuando tenemos una necesidad, tratamos de satisfacerla. La intrínseca se orienta hacia la eficiencia, y busca, como dijimos antes, las satisfacciones personales y los aprendizajes que mejorarán la capacidad del agente para las interacciones futuras. Y la trascendente impulsa las acciones del agente cuando se orientan a la mejora de la calidad de las decisiones del agente reactivo.

Antes hicimos notar que, en la explicación económica de la acción humana, la motivación es única: el agente valora los efectos positivos y negativos de los resultados extrínsecos, intrínsecos y externos en términos de su función de utilidad, y adopta un criterio de decisión único, que es la maximización de esa utilidad. En nuestro caso, hay tres motivaciones distintas, y si hay un conflicto entre ellas, la decisión se tomará no mediante una compensación de utilidades positivas y negativas, sino por el predominio de una motivación sobre las demás.

¿Qué criterio determina si una acción es “buena” en esta teoría de la acción ampliada? Ya lo hemos dicho antes: ha de ser eficaz, eficiente y consistente³³. Estas condiciones vienen establecidas por la naturaleza de la acción: el agente tiene un problema y quiere resolverlo, y esto exige la eficacia; pero al mismo tiempo tiene también otros problemas, y volverá a tener

³⁰ Pérez López, Juan Antonio, 1993, obra cit., pág. 52. Aquí no distinguiremos entre motivos (el resultado intentado) y motivaciones (el impulso para conseguir ese resultado) (Ibidem, págs. 55-56).

³¹ Así llamadas porque trascienden a la persona.

³² En la teoría de la organización, las tres motivaciones corresponden, aproximadamente, a tres posibles respuestas a la pregunta de por qué el agente trabaja en una organización: por lo que recibe de ella (extrínseca), por lo que hace en ella (intrínseca) o por lo que aporta a ella (trascendente) (Pérez López, Juan Antonio, 1993, obra cit., págs. 98-99, 104).

³³ En la medida en que las tres dimensiones mencionadas incluyan todo lo relevante para las acciones humanas, estaremos practicando «el auténtico desarrollo del hombre [que] concierne de manera unitaria a la totalidad de la persona en todas sus dimensiones» (Benedicto XVI, “Caritas in veritate”, n. 11).

éstos u otros problemas en el futuro, de modo que, al tiempo que resuelve su problema, debe estar en condiciones de seguir resolviendo esos otros problemas, con eficiencia y consistencia. No es necesario que todas sus acciones sean siempre plenamente eficientes y consistentes, pero sí es necesario que no pongan en peligro la eficacia futura (¡siempre tendrá problemas que resolver!), lo que exige que sean, al menos, no ineficientes y no inconsistentes. Esta es la condición mínima para que una acción se pueda calificar de “buena”. Y, en todo caso, no debe ser inconsistente, porque esto destruiría, aunque sólo sea en un grado pequeño, la capacidad de volver a tomar buenas decisiones en el futuro. Esto implica, entre otras cosas, que no es posible elaborar una teoría de la acción “buena” que contemple sólo acciones aisladas: no podemos llegar muy lejos al juzgar una acción si no tenemos en cuenta la conducta y el carácter, la calidad moral del sujeto y sus circunstancias, incluyendo sus preferencias y sus fines.

Por ejemplo, ¿es “buena” la acción de dar limosna a una persona hambrienta? Con las éticas de la tercera persona, nos fijaríamos en la satisfacción de las necesidades del beneficiario como criterio único. Para nosotros, la acción será eficaz si satisface la motivación extrínseca del donante; será eficiente si causa satisfacción al donante, si desarrolla sus capacidades, etc., y será consistente si favorece el desarrollo de las virtudes del donante, que le permitan seguir actuando en el futuro de la manera adecuada (no sólo en el ámbito de las donaciones, sino en toda su vida). Y esto lo conseguirá cuando actúe por motivación trascendente, es decir, cuando tenga en cuenta las necesidades reales del que recibe la limosna –todas sus necesidades, incluyendo la conveniencia de que el beneficiario aprenda a comportarse virtuosamente. Por eso, la acción de ayudar a una persona sin tener en cuenta lo que de verdad necesita (dar dinero a un drogadicto, por ejemplo, que probablemente lo gastará en droga), puede ser una acción eficaz y eficiente, como hemos visto, pero será inconsistente: no será virtuosa³⁴.

La solución propuesta por la economía, la maximización de la utilidad sujeta a restricciones, no es ahora válida, porque, como ya indicamos, los tres tipos de resultados y las tres motivaciones resultantes no aparecen en pie de igualdad en una única función de preferencias. Y este problema tampoco puede resolverse primero en el plano técnico-económico, el de la eficacia, añadiendo luego las condiciones de eficiencia y consistencia: la maximización de la eficacia “a corto plazo”, como un máximo condicionado a la no existencia de aprendizajes (es decir, como si las otras variables fuesen constantes), es teóricamente posible, pero carece de sentido, porque, obviamente, esos aprendizajes se producirán, y las condiciones para la eficacia máxima dejarían de cumplirse³⁵. Por otro lado, tampoco cabe llevar a cabo a priori una maximización “a largo plazo”, anticipando todos los aprendizajes, porque sabemos que los agentes aprenderán, pero no sabemos en qué consistirán esos aprendizajes, ni cómo ni cuándo afectarán a las reglas de decisión, etc.

³⁴ Esto resuelve algunos de los dilemas que suelen plantearse los economistas cuando estudian las conductas altruistas. Por ejemplo, el “dilema del samaritano” sugiere que dar dinero a una persona necesitada puede, de hecho, ser perjudicial para ella, porque, por ejemplo, la hace dependiente de la ayuda. Cfr. Buchanan, J.M., «The Samaritan's Dilemma», en E.S. Phelps (ed.), «Altruism, Morality and Economic Theory», Russell Sage, Nueva York (NY), 1975, págs. 71-85. El dilema es real cuando el donante se plantea sólo la alternativa entre dar dinero (es lo que se espera de él, en un caso como éste) o no darlo (lo que sería quizá mejor para el necesitado, pero que quizá los observadores externos no entiendan bien), pero deja de serlo cuando el donante se pregunta cuál es la conducta consistente, a corto y a largo plazo, esto es, la conducta óptima para el donante que intenta ayudar de verdad al necesitado. Aquí se aprecia la limitación de las “éticas de la tercera persona” cuando tratan de aplicar principios, normas o leyes abstractos a casos concretos.

³⁵ Cfr. Pérez López, Juan Antonio, 1991, obra cit., pág. 93.

Que el agente pueda actuar con tres motivaciones distintas no significa que lo haga siempre. A menudo, lo que el agente busca son los efectos extrínsecos, que suelen ser más apremiantes y atractivos (la venta de los bolsos como si fuesen auténticos promete muy buenos resultados económicos para el director y para la empresa), de modo que tendrá la tentación de evaluar la acción por su eficacia –lo que no es incorrecto–, y sólo por su eficacia, y esto sí que es incorrecto. El agente habrá olvidado, o habrá minimizado, los efectos que su acción puede tener sobre los vendedores (que se verán obligados a mentir) y, más importante todavía, habrá minimizado los efectos de su acción sobre él mismo (que se habrá hecho mentiroso y, además, injusto para con sus empleados y para con sus clientes, aparte de otras posibles deficiencias morales de su acción). Y cuando se entra en este terreno, no se puede estar seguro de cuáles serán las consecuencias últimas de la acción. Los vendedores, por ejemplo, pueden acostumbrarse a la mentira, y acabarán mintiendo también al director; o se sentirán maltratados, y dejarán de trabajar activamente por el bien de la empresa, o quizá manifiesten su descontento con otras acciones, desde absentismo laboral hasta pequeños hurtos, etc.³⁶. Y el director perderá sensibilidad para vivir la sinceridad o la justicia en el futuro: la próxima vez, “será más fácil”.

La consistencia es, pues, la condición final para la bondad de una acción, y lo es por la misma naturaleza interna de la acción de seres libres, dotados de razón y voluntad, capaces de adquirir conocimientos y capacidades operativas y evaluativas (virtudes morales), capaces de equivocarse (naturaleza caída) y de rectificar. Esto es lo que dice también la ética aristotélico-tomista, pero nótese que no hemos necesitado invocar aquí la existencia de un fin natural o sobrenatural para el ser humano (felicidad, *eudaimonía*, vida buena, autorrealización... Lo que hemos dicho es, por supuesto, compatible con un fin último³⁷, pero no nos ha hecho falta para introducir las condiciones de una acción “buena”, que son, en definitiva, las de la ética que conduce también a ese fin del hombre.

Lo que hemos intentado aquí es el desarrollo de la «estructura lógica de la toma de decisiones ética»³⁸. Si toda acción tiene tres tipos de resultados; si, por tanto, toda acción ha de cumplir tres criterios para ser “buena” (y qué sea buena dependerá de las condiciones internas de la acción, no de criterios deontológicos o utilitaristas establecidos desde fuera); si, además, el agente tiene que tomar más decisiones en el futuro, y si las acciones que lleva a cabo ahora afectarán a los criterios de toma de decisiones en el futuro, entonces podemos definir una ética que se deriva, naturalmente, de esa manera de entender la acción humana. El hombre no puede conocer a priori la solución del problema consistente en “lograr su fin” (la felicidad, por ejemplo), que depende de los aprendizajes que desarrolle a partir de sus acciones previas. Por tanto, «la vida humana queda concebida no como la ejecución de un plan que lleva a la

³⁶ Por eso dijimos antes que no es posible maximizar la utilidad incluyendo los efectos esperados de los aprendizajes de los agentes y de sus respuestas, porque no podemos saber cuáles serán.

³⁷ Cfr. Pérez López, Juan Antonio, 1991, obra cit., pág. 53.

³⁸ Pérez López, Juan Antonio, «I am the boss. Why should I be ethical?», en G. Enderle, B. Almond y A. Argandoña (eds.), «People in Corporations. Ethical Responsibilities and Corporate Effectiveness», Kluwer, Dordrecht, 1990, págs. 179-188 (pág. 179).

felicidad, sino como un proceso a través del cual el ser humano puede ir descubriendo en qué consiste la felicidad»³⁹, lo que se consigue mediante el desarrollo de las virtudes morales⁴⁰.

El concepto de ética que aflora en esta teoría de la acción es, pues, muy distinto del que suele darse en la ética aplicada a la economía o a la empresa, e incluso de algunas variedades que se califican de “ética de las virtudes”:

- 1) La ética «le importa única y exclusivamente (...) lo que va a ocurrir dentro de un decisor cuando éste decide, y no se ocupa ni de lo que le vaya a ocurrir a otras personas (...) ni de lo que le vaya a pasar a los gustos o apetencias del propio decisor»⁴¹. La acción misma es ya relevante, incluso antes de que se produzca cualquier resultado externo: actuar es ya un resultado.
- 2) La ética no se identifica con las acciones que miran a los efectos de las acciones en los demás. Decir la verdad puede ser un acto ético, pero también puede no serlo, si se hace por cálculo, estrategia, temor o para engañar. La virtud no pretende conseguir un fin externo, sino que es la condición para perseguir otros fines⁴². La moralidad es «*good for nothing*»⁴³, no sirve para otras cosas.
- 3) Tampoco es la ética un conjunto de criterios (sociales, legales o morales) añadidos desde fuera del proceso de decisión, y que hay que tener en cuenta en la toma de decisiones para que ésta sea “correcta”.
- 4) Esta manera de entender la ética no justifica la intervención de otros agentes (el Estado, por ejemplo) para hacer moralmente correcta una acción que no lo es. En todo caso, una ley contra la falsificación de productos o un código de empresa que prohíba a los vendedores a mentir pueden evitar algunas de las consecuencias externas de esa acción⁴⁴.
- 5) La ética no se ocupa de las condiciones que debe cumplir una acción “en general” para ser correcta, porque la calidad de la decisión dependerá de las

³⁹ Pérez López, Juan Antonio, 1991, obra cit., pág. 54.

⁴⁰ «La ética no trata de describir un mundo ideal; trata, sobre todo, de descubrir los caminos que conducen a ese mundo ideal», Pérez López, Juan Antonio, «Moral, ética y negocios», Nota técnica, FHN-113, IESE, Barcelona, 1977, pág. 3.

⁴¹ Pérez López, Juan Antonio, «El logro de la eficacia social a través de la libre iniciativa individual», en A. Pastor, J.A. Pérez López y D. Melé, «La aportación de la empresa a la sociedad», Folio, Barcelona, 1991, pág. 36. Por ejemplo, una interacción con otra persona puede ser éticamente excelente cuando el agente activo busca el bien del otro, aunque este otro no exista, o aunque el agente esté equivocado acerca de lo que es bueno para el otro, o aunque no lo consiga, o aunque consiga el efecto contrario, y aunque la reacción del agente reactivo sea contraria a lo que espera y desea el agente activo. Pérez López, Juan Antonio, 1993, obra cit., pág. 220.

⁴² Heath, E., «Virtue as a business ethic», presentado en la 22nd EBEN Annual Conference, Atenas, 10-12 de septiembre de 2009.

⁴³ Murdoch, I., «The Sovereignty of Good», Schocken Books, Nueva York (NY), 1971, pág. 71.

⁴⁴ Esas normas pueden tener, sin embargo, un efecto educativo sobre el agente, que quizá le sirva para darse cuenta de que no debe llevar acciones como la que aquí comentamos. En todo caso, cumplir la ley puede ser ya un acto de virtud.

alternativas factibles, y ese conjunto no es independiente de las circunstancias, por ejemplo, del grado de calidad moral alcanzado por el agente⁴⁵. La respuesta a la pregunta “¿puedo hacer esto?” será, en algunos casos, simplemente “no”, si está por debajo de los mínimos éticos; en los demás casos, la respuesta dependerá de la existencia de alternativas mejores, lo que, a su vez, dependerá de la calidad moral alcanzada por el agente. Una acción que fuese buena para una persona que apenas ha iniciado su camino de progreso moral puede ser inadecuada para otra más adelantada si supone rebajar la exigencia de sus decisiones⁴⁶.

Las virtudes en la teoría de la acción

Pero ¿cómo operan las virtudes en las acciones “buenas”? Volvamos a la teoría de las motivaciones. Además de los tres tipos mencionados, extrínsecas, intrínsecas y trascendentes, hay otra clasificación posible. La motivación “espontánea” impulsa al agente a actuar sobre la base de lo que conoce experimentalmente, es decir, del impacto que los resultados extrínsecos (y algunos intrínsecos, los derivados de las satisfacciones experimentadas por sus acciones pasadas) han tenido en su memoria. En nuestro ejemplo, el director, si tiene cierta experiencia, conoce ya la satisfacción que le proporcionará el éxito en su gestión, tanto económico como en reconocimiento externo y satisfacción interna. Por tanto, experimenta una presión para actuar de acuerdo con esa motivación que, por eso, llamamos espontánea.

Pero tiene también otros motivos para actuar de otra manera. Posee el conocimiento que llamamos “abstracto”⁴⁷: por ejemplo, qué dice la ética acerca de la mentira y la injusticia, o qué penas lleva consigo la venta de productos falsos; puede tener también un conocimiento (por introspección) de lo que sentirán otras personas cuando experimenten los efectos de su decisión, y puede reflexionar sobre los resultados intrínsecos y externos de esa decisión, sobre los demás y sobre él mismo. Esta es la motivación “racional”, que refrenará su motivación espontánea para buscar lo que, no siendo satisfactorio para él en el corto plazo, es más importante en el largo plazo, dando cabida a otros bienes que, aunque no formen parte de su motivación espontánea, son importantes también. Pero este tipo de conocimiento pesa menos que la experiencia, a la hora de motivar la decisión (el atractivo del dulce que nos gusta puede ser muy fuerte, aunque sepamos que no es bueno para nuestra salud). Hacen falta, pues, hábitos (virtudes morales) capaces de mover a la voluntad más allá de la satisfacción esperada⁴⁸.

⁴⁵ Pérez López, Juan Antonio, 1993, obra cit., pág. 6.

⁴⁶ Esta manera de entender la ética no se opone a la tesis de que «la ética completa ha de ser una ética de bienes, de normas y de virtudes» (Polo, L., «Ética. Hacia una versión moderna de los temas clásicos», Unión Editorial, Madrid, 1996, pág. 112). Los resultados son bienes que el agente busca, pero si sólo busca bienes, la motivación espontánea será muy fuerte, y caerá fácilmente en el hedonismo (pág. 123). Las normas son necesarias para actuar, pero no pueden ser deterministas: la norma moral integrada es «haz todo el bien que puedas y como se te ocurra» (pág. 120). Y las virtudes, como ya hemos explicado, permiten conocer lo que hay que hacer (las normas y los bienes) y estar en condiciones de hacerlo: «sin virtudes es imposible cumplir libremente las normas morales» (pág. 118).

⁴⁷ Pérez López, Juan Antonio, 1991, obra cit., pág. 64, lo llama también racional.

⁴⁸ *Ibidem*.

Finalmente, la motivación “actual” del agente será la resultante de las otras dos, espontánea y racional, y de las consiguientes evaluaciones, en términos de eficacia, eficiencia y consistencia de la acción.

Cuando el agente es capaz de superar su motivación espontánea para actuar de acuerdo con la motivación racional, está ejerciendo sus virtudes morales, está mejorando su capacidad para tomar decisiones futuras, está aprendiendo a ser ético, está tomando decisiones “buenas” (si son, además, eficaces y eficientes) y está desarrollando su capacidad de autogobierno, «que se manifiesta en algo tan elemental como el que una persona elija una alternativa que le va a suponer menos beneficio económico [una alternativa menos eficaz] que otra u otras que podría haber elegido en lugar de aquella»⁴⁹. «La virtud facilita la elección correcta», ya que «cambia nuestros juicios, nuestros sentimientos, haciéndonos más atractivo elegir la acción correcta»⁵⁰. Lo que las virtudes morales facilitan es la capacidad no sólo de “hacer”, sino, sobre todo, de saber qué hay que hacer, y querer hacerlo.

Aprender a ser ético supone dos cosas: desarrollar lo que Pérez López llama la “racionalidad” del agente, es decir, su capacidad para procesar correctamente el conocimiento abstracto para valorar las alternativas entre las que va a elegir, hasta poder afirmar que esa acción concreta, en esas circunstancias, es conveniente para el agente⁵¹; y desarrollar también la capacidad de comportarse éticamente, la “virtualidad”, o sea, la capacidad para querer eficazmente dichas alternativas, venciendo la resistencia de la motivación espontánea (de la satisfacción inmediata, del orgullo, del halago, etc.).

La racionalidad es, pues, “aprender”: «la ética analiza el proceso por el cual el hombre puede desarrollar su capacidad para percibir la realidad, la totalidad de la realidad que le afecta, y no solamente ese pequeño aspecto de la realidad que le puede atraer o que puede observar en un momento particular en el tiempo»⁵². Esa realidad total incluye, como ya señalamos, los resultados externos de la acción, que son fácilmente observables y más atractivos; pero también los aprendizajes del propio agente y, sobre todo, las consecuencias de las propias acciones sobre los demás. Y esa realidad es captada no sólo a través del conocimiento abstracto, ni siquiera del conocimiento natural de lo que es bueno, sino que hacen falta experiencia y juicios sobre la

⁴⁹ Pérez López, Juan Antonio, en Pastor, A. et al., obra cit. pág. 35. «Las virtudes han de entenderse como aquellas disposiciones que (...) nos sostendrán también en el tipo pertinente de búsqueda de la bueno, ayudándonos a vencer los riesgos, peligros, tentaciones y distracciones que encuentre y procurándonos creciente autoconocimiento y creciente conocimiento del bien», MacIntyre, A., «Tras la virtud», Editorial Crítica, Barcelona, 1987, pág. 270. Como explica Abbà, G., 1992, obra cit., págs. 127-128), «es relativamente fácil tomar una decisión de principio; los problemas surgen cuando un sujeto tan complejo y frágil como el sujeto humano busca un camino de realización en las complicadas y variadas situaciones concretas. Surgen problemas para la razón, que debe buscar, prever, recordar, inventar, tener en cuenta tantas circunstancias relevantes y, antes aun, discernirlas, Juzgar y elaborar una directiva precisa; problemas para la voluntad que debe emitir nuevos deseos e intereses, superando impedimentos, inclinaciones preexistentes, indiferencia; problemas para los apetitos pasionales, que aquí tienen mucho peso; docilidad para dejarse incentivar o frenar, para modificar los propios objetos, para plegarse a las exigencias de criterios superiores. Este, donde las decisiones fundamentales fácilmente se vienen abajo, es el lugar propio de la virtud.»

⁵⁰ Pérez López, Juan Antonio, 1991, obra cit., pág. 8.

⁵¹ Hay que tener en cuenta que el concepto de “racionalidad” que usa Pérez López no coincide con el habitual en la filosofía o en la economía.

⁵² Pérez López, Juan Antonio, Nota técnica, FHN-111, IESE, Barcelona, 1993, pág. 6.

posibilidad de realización de esos bienes: por eso la ética debe contemplar las preferencias y objetivos, las circunstancias y la trayectoria del agente⁵³.

Luego viene la virtualidad, el desarrollo de la capacidad de “actuar”: el desarrollo de sus virtudes operativas, que son habilidades prácticas para hacer, y de sus virtudes morales, que le capacitan para querer efectivamente algo que es conveniente para él, aunque no le resulte atractivo desde el punto de vista de lo que siente espontáneamente⁵⁴. El grado de virtualidad del agente vendrá dado por su capacidad para asumir el coste de oportunidad, es decir, aquello a lo que debe renunciar para moverse no por motivación espontánea, sino por el aprendizaje que puede lograr o por el conocimiento abstracto que ha recibido⁵⁵. La virtud no es, pues, un conjunto de preferencias (altruistas o solidarias, por ejemplo) que se añaden a las que ya tiene el agente y que entran en el proceso de toma de decisiones (en su función de utilidad), como suelen considerar los economistas cuando discuten el altruismo.

¿Qué tiene que hacer una persona para adquirir las virtudes? Los hábitos se adquieren mediante la repetición de actos⁵⁶. Requieren, por tanto, el ejercicio de la voluntad, pero no se adquieren mediante “fuerza de voluntad”, sino, simplemente, llevando a cabo acciones “buenas”, es decir, acciones eficaces, eficientes y consistentes, con las que el agente ha intentado superar el atractivo a corto plazo de una satisfacción ya experimentada. Una vez el agente ha tomado la decisión de actuar de acuerdo con la motivación racional, tanto si esto confirma como si contraría a su motivación espontánea, su decisión ha tenido éxito, porque ha crecido su capacidad para seguir aprendiendo, es decir, ha crecido su capacidad para evaluar los efectos intrínsecos y externos de sus acciones. Cualquier decisión que lleve al sacrificio de motivaciones espontáneas para lograr aprendizajes reforzará la motivación del agente. Y esto tiene, principalmente, tres efectos.

- 1) La bondad de la acción, porque «el resultado inmediato del ejercicio de una virtud es una elección cuya consecuencia es la acción buena»⁵⁷.
- 2) El agente está aprendiendo a comportarse bien. Una persona no virtuosa puede llevar a cabo una acción buena, sea por sus buenas disposiciones, sea por casualidad, o porque le interesa en un caso concreto (por motivación extrínseca); pero si le falta el entrenamiento de la virtud es fácil que se deje llevar por sus emociones y deseos, porque carecerá de las disposiciones que le capacitarán para

⁵³ Cfr. Rhonheimer, M., «Moral cristiana y desarrollo humano», en A. Sarmiento, T. Rincón, J.M. Yanguas y A. Quirós (eds.), «La misión del laico en la Iglesia y en el mundo», *VIII Simposio Internacional de Teología de la Universidad de Navarra*, EUNSA, Pamplona, 1987, págs. 919-938 (pág. 926); Den Uyl, D.J., «Homo moralis», *Review of Austrian Economics*, 22, 2009, págs. 349-385 (págs. 366-367).

⁵⁴ «La razón práctica perfeccionada es, a la vez, una actitud del intelecto que busca la verdad y una actitud de la voluntad que busca el bien», Williams, O.F., «Can business ethics be theological? What Athens can learn from Jerusalem», *Journal of Business Ethics*, 5, 1986, págs. 473-484 (pág. 477).

⁵⁵ Racionalidad y virtualidad, o razón y voluntad, no son dos realidades independientes: «no existe la inteligencia y después el amor, existe el amor rico en inteligencia y la inteligencia llena de amor» (Benedicto XVI, “Caritas in veritate”, n. 30).

⁵⁶ No hablamos aquí de las virtudes sobrenaturales.

⁵⁷ MacIntyre, A., 1987, obra cit., pág. 188, en referencia a Aristóteles, «Ética Eudemia», Gredos, Madrid, 1985.

actuar de un modo que no sea la respuesta más o menos automática a lo que en aquel momento le parece atractivo, o incluso porque no se dará cuenta de que puede –y debe– hacer aquella acción buena. Por eso «las virtudes son disposiciones no sólo para actuar de maneras particulares, sino para sentir de maneras particulares»⁵⁸: para apreciar el valor que tiene una manera de actuar determinada, superando la presión de la satisfacción inmediata⁵⁹. «Sin compasión, justicia, lealtad, etc., los verdaderos dilemas morales ni siquiera aflorarán en la vida de uno. Sólo la persona “buena” puede hacer juicios correctos»⁶⁰.

- 3) Si lleva a cabo una acción por motivación trascendente, está intentando conseguir el bien para el otro agente⁶¹. Este resultado no se puede garantizar, porque depende de la respuesta de la otra persona; pero lo importante es que el agente activo lo intentó –y esto es lo que desarrolló su capacidad moral. Si, además, la otra persona reacciona como el agente espera y desea, se producirán nuevos bienes para la organización: mejorará el clima de confianza entre ellos⁶² y crecerá la identificación de los miembros con la organización, es decir, la internalización de los objetivos de la misma por sus partícipes.

Ahora bien, ¿no estamos exigiendo unas capacidades sobrehumanas a ese agente activo, que tiene que tener en cuenta toda esa gama de efectos de sus acciones sobre sí mismo y sobre los demás? Parece que sí, porque las personas no son capaces de evaluar correctamente de antemano los resultados de sus acciones en las tres dimensiones mencionadas, ya que el valor real de esas acciones sólo puede conocerse perfectamente a posteriori, cuando todos los efectos producidos por la realización de la acción en la satisfacción del decisor han sido ya realmente experimentados por éste. Pero el agente puede desarrollar su capacidad de evaluar las consecuencias de sus acciones en todos los planos, y especialmente en el plano ético, mediante el desarrollo de las virtudes morales⁶³. Una persona plenamente ética será capaz de elegir

⁵⁸ *Ibidem*, pág. 189.

⁵⁹ Esta manera de comportarse es distinta de la mera aplicación de una norma, porque determina la capacidad de juzgar y hacer lo que es correcto en el lugar correcto, en el momento correcto y en la forma correcta (MacIntyre, A., 1987, obra cit., pág. 190). La norma no es directamente operativa: necesita la intermediación de la virtud (Pérez López, Juan Antonio, 1981, obra cit., pág. 268).

⁶⁰ Williams, O.F., 1986, obra cit., pág. 481. Algunos autores señalan que el ser cristiano añade algo muy importante a la ética “natural”, porque tiene un acceso distinto al conocimiento de lo “humano”. Cfr. Abbà, G., 1992, obra cit.; Rhonheimer, M., 1987, obra cit., y «Is Christian morality reasonable? On the difference between secular and Christian humanism», *Annales Theologici*, 15, 2001, págs. 529-549.

⁶¹ Pérez López, Juan Antonio, «Ética y dirección», pág. 5.

⁶² La confianza tiene un componente “funcional” o “técnico”, que depende de los conocimientos y capacidades de la persona en quien se confía, y otro “personal” o “moral”, que depende de cómo valora el que confía la calidad de los motivos de la otra persona. Cfr. Rosanas, J.M. y M. Velilla, «Loyalty and trust as the ethical bases of organizations», *Journal of Business Ethics*, 44, 2003, pág. 49-59 (pág. 56).

⁶³ Cfr. Pérez López, Juan Antonio, «Ética y dirección», págs. 8-9. Son otras éticas las que establecen supuestos demasiado exigentes: que un agente que no ha desarrollado conocimientos y capacidades éticos sea capaz de conocer qué acciones son excelentes y tenga interés en llevarlas a cabo (Cfr. Abbà, G., 1992, obra cit., págs. 74-75).

siempre la mejor alternativa: no habrá decisiones que no pueda tomar por defectos de su racionalidad o de su virtualidad⁶⁴.

El ejercicio de las virtudes no significa necesariamente que las decisiones que toma el agente sean las mejores desde otros puntos de vista (técnico, económico, psicológico), porque sus conocimientos y capacidades son limitados. Pero el desarrollo de las virtudes le permitirá avanzar continuamente en esa dirección.

Conclusiones

A lo largo del tiempo, la economía convencional ha desarrollado una teoría de la acción humana que ha resultado muy útil para la toma de decisiones, especialmente en el plano económico. Pero se trata de una teoría incompleta, que ignora elementos muy importantes del proceso de decisión de agentes racionales que aprenden de sus propias acciones y que, por tanto, cambian los parámetros de esa mismo proceso. Es lógico, pues, que la economía convencional no sea capaz de entender ciertos efectos impensados, a menudo también perversos, que se derivan de las acciones humanas, y que la “mano invisible” del mercado no es capaz de corregir. Como solución a este problema se ha propuesto introducir la ética en las decisiones económicas; pero suele recurrirse a una ética “de la tercera persona”, que aparece como una restricción externa, arbitraria, en los actos humanos.

En este capítulo hemos recurrido a la filosofía de la acción desarrollada por los filósofos y teólogos aristotélico-tomistas y personalistas, entre otros, para desarrollar una teoría de la acción humana que se apoya en supuestos más amplios que los del *homo oeconomicus*, y que corrige buena parte de los inconvenientes de la teoría de la acción típica de la economía, en cuanto que reconoce una pluralidad de motivaciones en los agentes y una pluralidad de efectos de sus acciones, que incluyen aprendizajes operativos y evaluativos, es decir, el desarrollo de las virtudes intelectuales y morales. Se generan así nuevos modos de ver la realidad, así como mecanismos correctores que permiten adaptar las decisiones a un patrón ético que, por otro lado, se deriva no de restricciones externas, o de criterios utilitaristas, sino de la propia dinámica de actuación del ser humano.

Y todo ello utilizando las categorías propias de la economía, de modo que esta teoría de la acción puede servir de base a una teoría económica alternativa, más amplia y más rica –y más compleja y menos manejable también–, que contempla la teoría convencional como un caso particular.

⁶⁴ Pérez López, Juan Antonio, 1991, obra cit., pág. 160. «Gracias a la influencia de las virtudes, que vuelven atenta, vigilante, a la razón práctica *in particulari*, el sujeto virtuoso interpreta y define su propia situación de un modo distinto del sujeto no virtuoso. Percibe como relevantes circunstancias que de otro modo se le escaparían, elige oportunidades de acción que otros no advierten, considera relevantes normas que otros pasan por alto, se propone fines en los que otros no caen» (Abbà, G., 1992, obra cit., pág. 260).