

## Alasdair MacIntyre La irrelevancia de la ética\*

(Traducción de Francisco Javier Martínez. Para uso privado).

Al final del *Fedro* de Platón, Sócrates dirige una oración a Pan y a otros dioses locales, una oración que concluye de este modo: “Que pueda considerar rico a quien es sabio; y que de oro pueda tener solamente aquella cantidad que un hombre moderado puede cargar y llevar consigo”. El pensamiento de Platón es éste: que nosotros podemos medirnos a nosotros mismos y a nuestras actividades, *o bien* por los estándares de la sabiduría y de la moderación, los estándares de las virtudes, *o bien* por los estándares del dinero, pero que no podemos hacer las dos cosas. Tenemos que escoger entre las dos. Y, sin embargo, nosotros habitamos ahora en una cultura en la que, por una parte, la verdad del pensamiento de Platón se confirma una y otra vez, mientras que, por otra parte, nuestras instituciones económicas dominantes y nuestras escuelas de negocios siguen presentándose a sí mismas retóricamente como si promovieran, y con frecuencia como si alcanzaran, excelencia de acuerdo con los estándares de las dos categorías.

De cuando en cuando, sin embargo, se hace imposible evitar el reconocimiento de que hay un problema. Así ha sido de forma llamativa en el período que ha seguido a los desastres económicos a gran escala que el capitalismo de la modernidad avanzada ha traído recientemente sobre sí mismo y sobre los pueblos del mundo. Es sumamente importante cómo formulamos estas cuestiones, porque si se plantean mal orientaremos nuestra búsqueda en la dirección equivocada. Y unas búsquedas mal orientadas nos van a llevar a unas conclusiones que no son simplemente falsas, sino que pueden confirmarnos en algunos de los modos de pensamiento y de acción que han generado los desastres. Eso es lo que ha pasado, es lo que voy a proponer, con mucha de la discusión reciente sobre la ética y la actividad financiera, y especialmente sobre el lugar que le corresponde a la ética en la educación para los negocios.

El supuesto de esa discusión ha sido que a los individuos que se han extraviado en su juicios y en sus acciones les ha pasado eso sólo porque habían dejado de prestar suficiente atención a lo que los estándares de las virtudes imponen, y por eso habían estado moralmente desencaminados con respecto a los estándares tendrían que haberles guiado en sus actividades lucrativas. Desde esta perspectiva, no es que haya algo en esa actividad de hacer dinero, como tal, que sea difícil reconciliar con los requerimientos de las virtudes. Lo que ha sucedido es simplemente que, con demasiada frecuencia, esos individuos moralmente inadecuados o mal orientados no han comprendido lo que se exigía de ellos, si de lo que se trataba era a la vez de ganar dinero con éxito y de conformarse a lo que las virtudes exigen. Lo que les falta a esos individuos, se dice, es una dimensión ética. Y si queremos tener menos individuos de esa clase en el futuro se concluye que lo que tenemos que hacer es ofrecer una enseñanza más sólida de la ética como parte de la educación para los negocios, y acaso incluso como parte de la educación en general.

La ética, por supuesto, ha estado de moda desde hace ya un cierto tiempo: ética médica, ética del derecho, ética del periodismo, la ética de tal o cual cosa. Dondequiera

---

\* Capítulo 1 de la obra *Virtue and Economy. Essays on Morality and Markets* (ed. by Andrius Bielskis, Mykolas Romeris University, Lithuania, y Kelvin Knight, London Metropolitan University, London). Ashgate, 2015.

que tiene lugar una mal práctica, se alza el grito: ¡Que traigan a los profesores de ética! Y de ese modo, cursos, programas, nombramientos académicos, centros, se han multiplicado. Se puede hoy hacer dinero dedicándose a la ética, aunque no sea demasiado. Aquí voy a hablar sólo de la enseñanza de la ética diseñada para ser relevante al mundo de los negocios, defendiendo en primer lugar, que esa enseñanza, al igual que la enseñanza académica de la ética en general, tiene poco o nada que ver con la formación del carácter moral, y es por lo tanto perfectamente inefectiva como instrumento de transformación moral, y en segundo lugar, que en el caso de la ética de los negocios, su enseñanza es una peligrosa distracción de la investigación en la naturaleza y en las causas de lo que *es* moralmente erróneo en nuestras instituciones y en nuestras actividades económicas.

Comencemos con algunos hechos acerca de la enseñanza de la ética. En primer lugar, no hay ninguna prueba sólida del tipo que sea de que la enseñanza de la ética en cursos académicos tenga efecto alguno de ninguna clase en la conducta subsiguiente de quienes siguen esos cursos. Por supuesto, la falta de pruebas deja abierta la posibilidad de que esa enseñanza haya sido efectiva moralmente, aunque nos es necesario hacer notar que, incluso si fuera el caso que se viese que los estudiantes que asisten a las escuelas de negocios en las que la enseñanza de la ética recibe atención especial se comportan después mejor que los graduados de otras escuelas de negocios, eso podría ser sólo porque los estudiantes que poseen un mejor carácter moral escogen asistir a las escuelas de negocios que prestan atención a la enseñanza de la ética.

Tendríamos que observar, no obstante, que poseemos una prueba indirecta de los efectos de la enseñanza académica de la ética, aunque es una prueba acerca de sus profesores, no de sus alumnos. Eric Schwitzgebel y Joshua Rust han hecho recientemente un sondeo y un informe sobre la evaluación moral de los profesores de ética por sus colegas en los departamentos de filosofía de las universidades y de las escuelas universitarias [*colleges*]. Su resultado es que esos colegas “no tienden a considerar a los profesores de ética, en general, como personas que se comportan particularmente bien. De hecho, una minoría considerable de los profesores no de ética afirmaba que los profesores de ética se comportaban por término medio peor que los que no eran profesores de ética” ( Schwitzgebel y Rust 2008: 1053). Teniendo esto en cuenta, no debería sorprendernos el que la enseñanza de la ética fracase como un remedio para la mala conducta. Pero nosotros tenemos una razón mucho mejor para no sorprendernos de esto. Todo lo que ya sabemos acerca del carácter moral debería habernos indicado que la asistencia a unos cursos de ética, por más bueno que sea el profesor, está condenado a ser ineficiente. ¿Por qué?

Comencemos por tomar nota de esas instituciones notables, aunque no demasiado numerosas, que han tenido un éxito significativo en acoger a unos jóvenes que estaban muy mal y en reorientarlos hacia una participación en actividades constructivas y en unos modos de vida dignos: algunas de ellas prisiones para menores, otras unos internados estrictos, otras a base de ofrecer el tipo de entrenamiento básico que el Cuerpo de Marines de los Estados Unidos ofrece a sus reclutas. De manera uniforme, esas instituciones tienen éxito a base de someter a los jóvenes a una disciplina rigurosa, introduciéndoles a unas actividades de prueba en las que tienen que depender de otros y llegar a ser de tal manera que otros puedan depender de ellos, aprendiendo algún modo de vida común, aprendiendo algún oficio, e incurriendo siempre en sanciones cuando no aprenden, hasta que han aprendido finalmente que dejar de aprender es la peor de las sanciones.

Lo que tal disciplina impuesta logra, si tiene éxito, es una transformación radical de actitudes y hábitos, una transformación sin la cual aquellos que la necesitan

son incapaces de prestar atención, y mucho menos de ser persuadidos por unos argumentos sobre cómo es mejor que vivan. Y nos basta con decir esto para acordarnos de que eso ya había sido dicho por Aristóteles en el libro X de su *Ética a Nicómaco*. En orden a prestar atención y a aprender de unos argumentos, tenemos primero que tener unas ciertas predisposiciones de carácter, formadas por un entrenamiento adecuado y por la habituación (1179b2-31). Esta es la razón por la que en el mundo moderno de la ética de los negocios, aunque son precisamente aquellos a los que les falta la adecuada formación de carácter los que más necesitan una educación moral, son precisamente ellos los que van a ser menos capaces de beneficiarse de unos cursos académicos de ética. ¿Cuáles *son* entonces los hábitos que necesitamos adquirir, si queremos actuar como agentes moralmente responsables?

Voy a seleccionar sólo cuatro. Y comienzo, no con Aristóteles, sino con D.W. Winnicott, cuya comprensión psicoanalítica de la influencia de las madres en niños muy pequeños no ha sido superada todavía (Winnicott 1964 y 1971). Lo que Winnicott nos enseñó es que las madres de esos niños tienen que encontrar un camino entre un régimen de educación demasiado estricto y uno demasiado indulgente. El resultado de un régimen excesivamente estricto puede ser un niño demasiado dócil, demasiado respetuoso para con las autoridades y demasiado dado a doblegarse ante las circunstancias, mientras que el resultado de un régimen demasiado indulgente puede ser un niño insuficientemente capaz de distinguir las realidades de las proyecciones de sus fantasías. Y en nuestras vidas subsiguientes, necesitamos fortalecer esos rasgos de carácter que nos capaciten para trazar un camino entre, por una parte, una confianza irrealista en nosotros mismos y en nuestras capacidades y, por otra parte, una sobrevaloración de los obstáculos y de las dificultades. Así pues, una primera señal de carácter moral es un realismo moderado acerca de uno mismo, de las capacidades que tiene, y del conocimiento que posee de sí mismo.

Esos rasgos están estrechamente relacionados con unas disposiciones que Aristóteles identificó en su planteamiento de la virtud del coraje, disposiciones que son una segunda marca del agente moralmente responsable. El ser humano valeroso, en la explicación de Aristóteles, se sitúa en un punto medio entre la precipitación y la cobardía. Él o ella es capaz de determinar con acierto los peligros que se presentan, de identificar los recursos disponibles para confrontar esos peligros, y de juzgar qué riesgos es razonable asumir y cuáles es temerario, ya sean esos riesgos para sí mismo o para otros. En cualquier caso, el agente valeroso se sitúa en la línea. Si las cosas salen mal, él o ella estarán entre los perdedores. Y este rasgo está a su vez en relación con una tercera señal de los agentes moralmente responsables. Su cuidado y su compromiso a favor de unos "otros" concretos no se lleva a cabo a expensas de su cuidado y su compromiso consigo mismos. Y su cuidado y su compromiso consigo mismos no se lleva a cabo a expensas de su cuidado y su compromiso con esos otros. No son, ni altruistas que se sacrifican a sí mismos por los demás, ni egoístas auto-indulgentes. Lo que esas personas han comprendido es que el logro de su propio bien es inseparable de su logro de alguna serie de bienes comunes, bienes comunes compartidos con esos otros con quienes se encuentran a lo largo del camino o con cuyas vidas impactan en sus actividades diversas.

Una cuarta característica de quienes han desarrollado un carácter moral es el que no se centran en el presente a expensas del futuro, ni se centran en el futuro a expensas del presente. Esto implica el comprenderse a sí mismos como responsables, no sólo de tal o cual serie de actos, sino de vivir y de haber vivido la propia vida bien o mal. Es el saber en qué proyectos debe uno insistir, incluso cuando no están yendo bien, y cuáles tienen que ser dejados de lado. Es preferir un fracaso honorable a un éxito deshonesto, y saber qué hay que hacer cuando uno fracasa. Es comprender la

importancia de participar en proyectos que comenzaron antes de que uno hubiese nacido y que florecerán mucho después de que uno haya muerto. Es saber a qué historia uno pertenece.

Hay, por supuesto, otras señales significativas del carácter moral, pero la atención a estas cuatro es instructiva cuando consideramos lo que se les pide a quienes trabajan en el sector financiero, que comercia con títulos de propiedad y con dinero, ya sea al servicio de los clientes de su empresa, o al servicio de la misma empresa, cuando consideramos, esto es, qué rasgos de personalidad parecen indispensables para tener éxito como comerciante. Comencemos por la confianza en uno mismo. Adam Smith observó que “las posibilidades de ganancia están más o menos sobrevaloradas por cada hombre, y las posibilidades de pérdida infravaloradas por la mayoría de ellos” (Smith, 2007; X, 70). Los hombres de negocios, en orden a tener éxito, necesitan comunicar a sus clientes, a sus empleados, y más que nada a sí mismos, que sus capacidades y su ingeniosidad para obtener recursos son tales que de sus actividades puede esperarse confiadamente una ganancia. Y los testimonios de cómo los hombres de negocios se comportan, tanto cuando se sumergen horas tras horas en unas transacciones complejas y duras, como cuando celebran después el éxito de ellas, ponen de manifiesto que el cuestionarse a sí mismos o la duda sobre sí mismos son unos estados de ánimo que los hombres de negocios no se pueden permitir el albergar. Los estudios de los psicólogos sociales ofrecen unas pruebas persuasivas de que somos aquellos de nosotros que tienen unas personalidades ligeramente depresivas los que tienen más posibilidades de ver las cosas como son. Es difícil no concluir que, por contraste, una capacidad de ver las cosas —incluyéndose a uno mismo— como más halagüeñas de lo que son en realidad es un componente esencial del tener éxito en los negocios. Y aquí aparece un primer ámbito en el que la posesión de un rasgo que es la señal de un agente con un carácter moral desarrollado es generalmente incompatible con el éxito como hombre de negocios. Los hombres de negocios tienen que tener demasiada confianza en sí mismos, y por lo tanto tienen que tener una carencia en el conocimiento de sí.

Volvámonos ahora hacia la asunción de riesgos. Los hombres de negocios quieren ser capaces de calcular el riesgo con precisión, y quieren distribuir el riesgo de manera que en la medida de lo posible lo corran otros. El deseo de calcular el riesgo con precisión es, en sí mismo, algo admirable. Pero ha llevado con mucha frecuencia a unos hombres de negocios con demasiada confianza en sí mismos a creer que iban a poder conseguir de una fórmula lo que sólo puede obtenerse de un buen juicio. Y esta creencia ha sido lo suficientemente poderosa como para permitirles confiar en unas fórmulas preparadas por otros, fórmulas con mucha frecuencia comprendidas sólo de manera imperfecta. En esos casos, un mal juicio, o por lo menos, una incapacidad para el buen juicio, se ha puesto la máscara de una sofisticación matemática. Un resultado de esto ha sido que un deseo de transferir todo el riesgo posible a otros ha venido acompañado de, o bien una incapacidad, o bien una falta de voluntad de explicar a esos otros o a uno mismo la naturaleza y la extensión del riesgo que se estaba asumiendo. Así, los hombres de negocios tienen una propensión a fallar como personas dispuestas a asumir riesgos, incapaces de distinguir adecuadamente entre la temeridad, la cobardía y el valor, y fallan, no porque se queden cortos en sus requisitos profesionales, sino precisamente porque y en la medida en que se adecúan a esos requisitos.

Una tercera característica de los hombres de negocios es la línea que ellos trazan entre aquellos “otros” a los que tienen en cuenta cuando están tomando decisiones profesionales y aquellos “otros” cuyo destino ellos creen que pueden ignorar sin peligro. A un lado de esa línea caen los hombres de negocios mismos, la empresa que

los tiene empleados, la mayoría de los clientes de esa empresa, y aquellos en cuya buena voluntad pueden tener que confiar en el futuro. Al otro lado de esa línea está el resto del mundo, incluyendo aquellos que son víctimas del daño colateral que resulta de las transacciones en los mercados financieros. Hablando de los efectos de las crisis de los mercados en los años 1990 sobre aquellos que estaban socialmente y geográficamente lejos de esos mercados, el Gobernador del Banco de Inglaterra, Mervyn King, observó que “en Corea se triplicó el desempleo. En Indonesia, varios años de crecimiento económico habían sido arrasados, conduciendo a la inestabilidad política, y que resultados similares se habían puesto de manifiesto en otras partes de Asia y también de América Latina” (discurso al Federal Reserve Bank, del 9 de septiembre de 1999). Y no obstante, si tales efectos fueron recordados en absoluto durante la década siguiente por los analistas o los hombres de negocios, sólo fue como contribuciones a los datos que les capacitaban para asignar posibilidades a los diversos resultados posibles sobre los que estaban colocando sus apuestas. Y es muy claro que sólo a base de situar fuera de perspectiva los costes humanos más amplios de las transacciones en los mercados financieros pueden los hombres de negocios funcionar como funcionan, con sus versiones severamente limitadas de sus análisis de la relación “costos-beneficios”. Así pues, su comprensión de la relación de sus acciones profesionales con los bienes comunes que comparten con otros es inevitablemente y radicalmente defectiva.

En cuarto lugar, el enfoque de los hombres de negocios tiene que limitarse casi exclusivamente al presente y al futuro inmediato. Han de mantenerse estrictamente a no tener en cuenta sino los éxitos y fracasos a corto plazo en unas condiciones de competitividad extrema en la que se les exige una capacidad de respuesta inmediata a unos precios cambiantes. Su eficiencia está siempre siendo examinada y sus auto-evaluaciones anuales y las evaluaciones llevadas a cabo por sus directores, evaluaciones que determinan el tamaño de sus ingresos, definen los horizontes de su tiempo profesional. Un pensamiento a largo plazo está profesionalmente descartado.

Comparemos ahora punto por punto lo que por una parte se requiere para la formación de un carácter moral con respecto a la confianza en uno mismo y al conocimiento de uno mismo, con respecto a la asunción de riesgos, con respecto a la consideración de uno mismo con unos “otros” muy diversos, y con respecto a los horizontes de tiempo, y por otra parte, cómo los hombres de negocios vienen a ser configurados por sus normas profesionales. Es inmediatamente obvio que las diferencias son de tal naturaleza que si tuviéramos éxito en imponer a alguien el tipo de disciplina que resulta en la formación de un auténtico carácter moral, habríamos inhabilitado a ese alguien para tener éxito como hombre de negocios y, con toda probabilidad, para encontrar trabajo como hombre de negocios.

Hemos llegado así a una segunda conclusión mucho más fuerte que lo era nuestra primera. Nuestra primera conclusión era que no tenemos motivo alguno para creer que la enseñanza en cursos de ética lleva a cabo ninguna transformación moral significativa en aquellos que tienen que recibirlos. Nuestra segunda conclusión es que, igual que la formación eficaz para que alguien sea boxeador destruirá sus perspectivas de ser violinista, así también la inculcación de las cualidades del carácter moral no es un camino de preparar a alguien para trabajar en el sector financiero. La ética no es sólo irrelevante. Es probablemente una desventaja insuperable.

Para comprender esta conclusión es importante observar lo que *no* estoy diciendo. No estoy diciendo que los hombres de negocios son o son propensos a ser “malas” personas según cualquiera de los criterios convencionales. Mi conclusión vale para los hombres de negocios que son meticulosos en el cumplimiento de sus obligaciones para con sus clientes y para con sus empresas, y que se abstienen

escrupulosamente de malas prácticas profesionales. Es precisamente porque son buenos en esto y no a pesar de serlo por lo que fallan en los estándares que he identificado como los estándares del carácter moral. Y así es muy fácil imaginarse como réplica vigorosa una queja de que no he comprendido qué es la ética o qué debería ser. Y resultaría que, si la disputa que resulta de esta queja fuese llevada hasta el final, lo que a mí me separa —y más importante, lo que separa a Aristóteles y a Tomás de Aquino— de quienes la formulan es la visión que tenemos cada uno de lo que es la prosperidad humana.

Debe tenerse en cuenta que mi tesis no se refiere sólo a los que se dedican directamente a actividades comerciales. Es verdad que el comercio es sólo uno de entre varios tipos de actividad en el sector financiero. Inversores, analistas, contables, gestores de diferentes tipos, todos ellos son diferentes a los hombres de negocios de maneras distintas. Pero todos ellos pueden funcionar como funcionan sólo porque y en la medida en que los hombres de negocios funcionan como lo hacen. De modo que es todo el sector financiero como un todo el que, desde el punto de vista de Aristóteles y Tomás de Aquino una escuela de mal carácter, mientras que desde el punto de vista de quienes trabajan en él es, si es correctamente llevado, una máquina bondadosa de crecimiento, productora de unos bienes que llegan a muchísima gente mediante una economía globalizada y globalizadora. ¿Cómo es que ha sucedido este conflicto de puntos de vista? La respuesta que propongo ofrece una tercera razón para considerar la enseñanza habitual de la ética como irrelevante para los problemas que presenta el sector financiero. Y es que aquellos que se han ocupado de la ética en los últimos doscientos años, sea desde la perspectiva que sea, han estado insuficientemente preocupados por el dinero, y los implicados con el dinero han venido a estar insuficientemente preocupados por la ética. Aquello en lo que la ética se ha convertido como resultado, y aquello en lo que la gestión del dinero se ha convertido como resultado son cosas tales que nosotros ya no sabemos como conectar la una con la otra. Lo más que podemos esperar hacer es, en primer lugar, comprender las limitaciones de nuestra difícil situación intelectual y moral actual, y luego preguntarnos cómo podemos vivir y actuar de la mejor manera posible en esa situación.

En el pensamiento de la Ilustración llevó mucho tiempo el que el divorcio entre la ética y la preocupación por el dinero se consumara y fuera tan completo como es hoy. La economía política era descendiente de la filosofía moral y Adam Smith, después de todo, escribió *La teoría de los sentimientos morales* además de *La riqueza de las naciones*. Pero la primera de estas dos obras se lee ahora en una serie de cursos por una serie de alumnos, mientras que la otra se lee sólo selectivamente —qué raramente escuchamos citar a Smith (2007, X, 84) cuando dice que “la gente que se dedica al mismo tipo de comercio rara vez se reúne, incluso para el entretenimiento y la diversión, y la conversación termina en una conspiración contra el pueblo...”—, y cuando se lee, lo leen otro tipo de estudiantes en otros cursos. John Stuart Mill escribió también dos obras: *Utilitarismo*, y los *Principios de la economía política*, pero mientras muchos estudiantes leen aún el primero, son pocos, poquísimos, los que hoy leen el segundo. Lo que trato de señalar no es sólo que la ética académica posterior a la Ilustración ha ido por un camino y la economía académica por otro, sino que esta separación es síntoma de una situación tal que en ella nadie sabe cómo educar a nuestra cultura a pensar de una manera coherente acerca del dinero. Así, ¿cuál es el problema que plantea el modo en que nosotros pensamos acerca del dinero? ¿Cómo pensamos acerca del dinero?

Por lo menos, de cuatro maneras. La primera ofrece sólo un punto de partida, y sencillo, aunque es, eso sí, el punto de partida de Aristóteles y de Tomás de Aquino. El valor del dinero es considerado por ellos, y por muchos de nosotros muchas veces,

que es ni más ni menos que el valor de los bienes que pueden intercambiarse por él, de manera que no tenemos razón buena ninguna para querer tener dinero excepto en la medida en que queremos unos determinados bienes. Una segunda manera de pensar acerca del dinero nos lleva a un pequeño paso más adelante. Dado que tengo dinero, puedo cambiarlo por un cierto número de bienes de diversos tipos. El dinero me permite hacer un número de elecciones indefinidamente mayor, y el poder elegir es ya un bien en sí mismo. De ese modo puede parecer, después de todo, que tengo alguna razón para desear tener dinero independientemente de que quiera hacerme con tal o cual serie de bienes concretos. ¿Pero qué clase de bien es el poder elegir? No es ciertamente un bien que no sea necesario matizar.

Cuando los individuos como agentes racionales tienen una razonable comprensión de qué bienes individuales y colectivos ellos y otros tienen necesidad de alcanzar, si es que quieren prosperar como seres humanos, entonces las elecciones entre posibilidades alternativas que hacen serán en su mayor parte elecciones de bienes auténticos, y el dinero será importante, pero sólo como un medio de abrir posibilidades a esos otros bienes. Esos bienes serán la medida del valor del dinero. Pero cuando a los individuos les falta esa comprensión, pueden encontrarse con que las elecciones que han de hacer vienen ya empaquetadas para ellos y les son impuestas por otros, y por unos "otros" cuyo interés consiste primariamente en conseguir de ellos que gasten dinero, de manera que lo que se presenta en los mercados como bienes están diseñados para provocar unas reacciones predecibles por parte del consumidor. Y para aquellos que hacen esas presentaciones seductoras el dinero se ha convertido ahora en la medida de los bienes. Hay que fabricar y suministrar bienes, justo en la medida en que esos bienes pueden ser convertidos en dinero. Y éste es sólo el comienzo de una inversión de la relación entre el dinero y los bienes.

Nos hemos movido, pues, de una primera fase en la que el dinero sólo se valoraba porque era convertible en unos bienes, y en la medida en que lo era, a una segunda fase en la que es valorado porque extiende el abanico de posibilidades en la elección de esos bienes, y desde ahí al comienzo de una tercera fase en la que la relación entre los bienes y el dinero se hace más compleja y variada. Lo que subyace a esto no es sólo una mayor complejidad y variedad, sino un movimiento hacia el dinero que tiende a convertirse en la medida de todas las cosas, incluyéndose a sí mismo.

Es decisivo para este estadio final el que el dinero se obtiene, no sólo del intercambio de bienes por dinero, sino también del intercambio de dinero por dinero, como, por ejemplo, en los intercambios de divisas. Y a su debido tiempo, los negocios acerca de productos derivados y de derivados de derivados, van a distanciar a aquellos que trabajan en el sector financiero más y más de los usos del dinero en la vida cotidiana. El resultado es que el modo como los individuos se mueven en el mundo depende cada vez más de unas series de operaciones relativas al dinero muy complejas y por lo general, mal comprendidas, relativas al dinero que uno tiene, que debe, que ahorra o deja de ahorrar, que le es debido. Salir adelante en este mundo monetario exige precisamente ese tipo de confianza en uno mismo con respecto a la manera de hacer y de gastar dinero que hemos señalado más arriba que informaba las actividades de los hombres de negocios, confianza en uno mismo que, de forma característica, les oculta a quienes la tienen la fragilidad y la vulnerabilidad de las relaciones monetarias y económicas que constituyen su mundo. Consideremos sólo un ejemplo de la irracionalidad de ese mundo.

Una cosa que el dinero proporciona es respeto, y el respeto se obtiene, no gastando dinero, sino simplemente teniéndolo. Con este tipo de respetabilidad, el dinero se ha convertido también en la medida de un ser humano. Lo que esto refleja son las grandes desigualdades que han emergido, de manera que hasta los ricos han

sido empequeñecidos hasta el nivel de las personas ordinarias por los super-ricos. Peter Drucker, el mejor apologista que haya tenido nunca la empresa capitalista, mantenía hace treinta años que los ejecutivos mejor pagados de esas empresas podía ser pagados unas 20 veces más que la media de sus trabajadores. En el año 2000 en el Reino Unido, esos ejecutivos recibía 47 veces más que la media, mientras que para el 2009 el múltiplo era 81, mientras que en los estados Unidos el múltiplo era 319. Así, el dinero ha generado un nuevo tipo de jerarquía, una jerarquía de absurdos manifiestos —pues uno tiene que estar loco para creer que a uno le tienen que pagar semejante cantidad de dinero—, y no obstante, unos absurdos que se tratan con gran solemnidad. Se supone que no tenemos que reírnos de la necedad de los ricos.

Vale la pena notar que, al describir estos desarrollos, he estado hablando en gran parte, no acerca del dinero mismo, y ni siquiera acerca de la red de relaciones económicas en las que toma parte el dinero, sino sólo de cómo pensamos acerca del dinero. Nótese también que al identificar esas varias fases en el desarrollo de cómo pensamos acerca del dinero, no he supuesto que en las fases posteriores dejamos atrás las fases anteriores. Mi tesis ha sido que al pensar acerca del dinero, y al tratar de comprender el lugar que el dinero ocupa en nuestras vidas, nuestro pensamiento se ha vuelto, no sólo más y más complejo, sino más y más incoherente, de manera que en un extremo del espectro hay unos expertos que se mueven con toda facilidad de una posición a otra sin pensar en él, mientras en el otro extremo de ese espectro mucha gente sencilla, apresada en las relaciones entre salarios, precios, impuestos, fondos de pensiones, hipotecas e inversiones, están con razón inquietos acerca del dinero y lo consideran como una realidad más sumamente Incomprensible. Recordemos cómo comenzaba con el pensamiento de Platón de que podemos medirnos a nosotros mismos por los estándares de las virtudes o por el estándar del dinero, pero que la lealtad a la primera serie de estándares excluya la lealtad a la segunda. Y no obstante, actualmente habitamos una sociedad en la que, nos guste o no nos guste, nos hallamos a nosotros mismos en una gran multitud de ocasiones medidos por los estándares del dinero, y en consecuencia, afectados o por la incoherencia o por la incomprensibilidad de nuestro pensamiento acerca del dinero. ¿Qué es entonces lo que podemos decir a quienes nos hallamos en esta situación a partir de una comprensión aristotélico-tomista de las virtudes?

Parte del problema es que, en el período en el que una preocupación tomista por las virtudes se extendía aún al campo de lo económico, su preocupación se centraba principalmente en la legitimidad o no de la usura, y que, desde el siglo dieciséis en adelante, los que intentaban seguir a Tomás de Aquino defendiendo la prohibición de la usura sufrieron una derrota tras otra, tanto en el debate intelectual como en las prácticas económicas de la época. En el relato que hace Benjamin Nelson de esas derrotas, el último desgraciado y derrotado defensor de esa prohibición en la década de 1820 fue el amigo salvaje y cautivador de William Cobbett, el padre Jeremiah O'Callaghan, contra el que un curial de la diócesis irlandesa de Cloyne and Ross sostuvo, y con razón, que si el clero católico en general adoptara la posición de O'Callaghan, sucedería que, "al oponerse ahora a un costumbre general y profundamente arraigada, caerían en el descrédito y serían despreciados en todas las cuestiones" (Nelson 1969, 128). Con esa aparente derrota final, se hizo difícil articular lo que la tradición de las virtudes, en su versión tomista o en cualquier otra, reclama de nosotros cuando nos involucramos en transacciones económicas.

No es que una necesidad de comprender esos requerimientos no se siguiera sintiendo. El concepto de salario justo y de lo que la justicia requiere en lo relativo a las relaciones entre empleadores y trabajadores siguió siendo central para la enseñanza social católica, y especialmente para la que provenía del tomismo. Pero si

recordamos que, cuando León XIII publicó la encíclica *Rerum novarum* en 1891, hacía sólo dos años que Georg Simmel había publicado el primero de sus ensayos sobre el dinero, y faltaban sólo nueve años para que publicase su definitiva *Philosophie des Geldes*, caemos inmediatamente en la cuenta de la falta de comunicación entre aquellos para los que el pensamiento aristotélico y tomista sobre las virtudes es algo esencial, y aquellos, como Simmel, que habían reconocido en qué se había convertido el dinero y la necesidad de pensar en él de formas bastante nuevas. Ambos habitaban, y con frecuencia todavía habitan, unas culturas morales bastante diferentes.

Que eso es así, recibió una impresionante confirmación 30 ó 40 años más tarde en la triste historia del movimiento distributista en Inglaterra. Tanto Belloc como Chesterton estuvieron profundamente implicados en la política de su tiempo, pero estaban desilusionados de la política y de la economía de todos los partidos políticos británicos. Los dos rechazaban tanto el capitalismo como el comunismo. Cada uno de los dos tenía preguntas incisivas acerca del papel del dinero en nuestras vidas. Pero ni Belloc ni Chesterton comprendieron lo suficiente cuánto era lo que se daba por supuesto en su posición distributista. Esa comprensión radical vino dada por el Padre Dominic Vincent McNabb, alguien cuyo pensamiento era profundamente tomista.

Lo que McNabb reconoció fue que los conceptos de salario justo e intercambios justos, de las relaciones adecuadas de los trabajadores con su trabajo y con los productos de su trabajo, de la relación adecuada entre el hogar y el lugar de trabajo, y de ambos lugares con las arenas de la política, tal como lo comprendían los distributistas, chocaban de tal manera con las normas que gobernaban el sistema político, económico y monetario británico de los años 1930, que lo que implicaba la doctrina distributista era una retirada completa de ese sistema.

La concepción de McNabb de esa retirada implicaba que cada casa tendría que convertirse lo más posible en autosuficientes, responsables de producir su propia comida. Al sacar esa conclusión, él no sólo confirma mi tesis acerca de la distancia entre esos dos mundos, el mundo de la teoría y la práctica de las virtudes, tal como Tomás de Aquino las comprendía, y el mundo en el que el dinero ejerce su poder y su influencia mágicos, sino que ofrece una *reductio ad absurdum* de la visión de que nosotros podemos simplemente retirarnos de ese mundo o rechazarlo. Es, lo queramos o no, el mundo en el que tenemos que vivir.

Puede parecer acaso que la tercera de mis conclusiones proporciona un pesimismo todavía más radical de lo que expresaba su formulación primera. Mi primera conclusión, dejadme recordarlo, era que no tenemos ninguna razón para creer que la enseñanza de la ética mediante cursos académicos podía tener efecto alguno en producir transformaciones morales. Mi segunda conclusión era que una educación efectiva en las virtudes es de tal naturaleza que le descalificaría a uno para una carrera exitosa en el sector financiero. Y mi tercera conclusión ha sido que el contenido actual, incluso de una ética de las virtudes, es tal, y los modos en los que pesamos acerca del dinero son tales, que por lo general estamos completamente perdidos en cuanto tratamos de conectarlos. Lo que he mostrado también, creo, es que esto ha sido a veces marcadamente verdadero cuando se trata de la concepción aristotélico tomista de las virtudes, tal como ha sido comprendida por algunos de sus mejores exponentes. Pero entonces, ¿qué es lo que tenemos que hacer ahora, especialmente aquellos de nosotros que estamos comprometidos con esa tradición? ¿Cómo podemos hacer relevante a la ética? Tenemos que comenzar todo de nuevo desde el principio.

Lo que necesitamos hacer primero es volver a describir el nexo de las relaciones económicas y financieras en el lenguaje de las virtudes, apoyándose en los recursos que ofrecen, tanto los economistas y Simmel, por un lado, y los pensadores de la

tradición aristotélico-tomista, por otro. Y parte de lo que nuestra descripción tiene que capturar es el doble aspecto de la economía global y de su sector financiero, de manera que lo comprendamos, a la vez como una máquina de crecimiento y como una gran fuente de beneficios, pero igualmente como un perpetrador de grandes daños y de unas injusticias permanentes. Los apologistas de la globalización con demasiada frecuencia la tratan como si por su naturaleza esencial fuese sólo una fuente de beneficios, y sólo accidentalmente e incidentalmente una fuente de daños, daños que pueden ser evitados mediante unos organismos reguladores vigilantes. Los críticos de la globalización a veces hablan como si hubiera en alguna parte, entre bastidores, alguna alternativa a la economía global que tenemos ahora, una serie de estructuras económicas posibles que estarían libres de los peligros de la globalización. La verdad es que no tenemos ninguna alternativa para economía global tal como es ahora, y que sus propensiones hacia el bien y hacia el mal no pueden ser separadas. Estar a favor o en contra de la globalización es, en cierto sentido, como estar a favor o en contra del tiempo atmosférico.

Y, sin embargo, a diferencia del tiempo atmosférico, la economía global es una obra humana, aunque es una obra humana demasiado fácil de tratar como si fuera una serie de fuerzas impersonales representables en las ecuaciones de las pizarras de los economistas. Incluso Karl Marx (1990: 02) en su prefacio al primer volumen de *El capital* pudo escribir que

Aquí se trata de individuos sólo en la medida en que son la personificación de unas categorías económicas ... Mi posición ... puede, menos aún que ninguna otra, hacer al individuo responsable de unas relaciones de las que él permanece, socialmente hablando, una creatura, por mucho que él pueda subjetivamente alzarse a sí mismo sobre ellas.

De este modo Marx, al igual que tanto otros, suponía que, si los individuos, en sus roles sociales y económicos, representan sus papeles con una regularidad sistemática, no pueden ser llamados a rendir cuentas como agentes morales responsables de lo que hacen. Pero esto es un error. Pues en ciertos puntos clave el sistema puede ser objeto de resistencia con éxito, y hasta cambiado. Y una primera condición para poder resistirse a él de ese modo, y de saber cuándo y cómo resistirse a él, es que sus modos de funcionar sean comprendidos en términos morales. Para comprenderlos así, tenemos que describir esos funcionamientos en términos de vicios tales como la injusticia, la intemperancia y la imprudencia. ¿Qué es ser un agente injusto? No es simplemente el violar los cánones de una justa distribución de los bienes. Es el hacer eso porque uno es un cierto tipo de persona con una concepción errónea del propio bien y con unos deseos mal orientados. Aristóteles llama al vicio que es la contrapartida de la virtud de la justicia la *pleonexia*, una expresión que Nietzsche tradujo por *Mehrundmehrwohllhaben* ["querer tener más y más"]. (La única traducción mejor, como he propuesto en algún otro lugar, sería quizás *Mehrundmehrundmehrundmehr... vollhaben* ["querer tener más y más y más y más ... insaciablemente"]). Este es de hecho el vicio que informa el sector financiero de la economía global: el crecimiento por el crecimiento, y al servicio de la codicia y expresión de la codicia.

Ser económica y financieramente injusto, intemperante e imprudente es negarles a otros lo que les es debido por el interés de incrementar las propias ganancias. La principal expresión de esos vicios en los 30 últimos años ha sido la imposición injusta de deuda. Y esto no ha sido un aspecto incidental o accidental del sistema. Para comprender por qué, hemos de empezar por donde Karl Marx empezó, por la apropiación de la plusvalía. La plusvalía es la diferencia entre lo que el trabajo de los trabajadores productivos obtiene como salario y lo que los capitalistas reciben por los productos de ese trabajo. Es sólo porque los capitalistas son capaces de

apropiarse de esa diferencia —sus beneficios— y a reinvertirla en sus negocios por lo que el capitalismo es una economía de crecimiento. Los capitalistas que triunfan maximizan su obtención de beneficios, y para hacer eso tienen que mantener sus costes lo más bajos posibles. Los dueños del capital y quienes gestionan sus empresas tienen siempre, por tanto, una razón acuciante para mantener los salarios bajos. Pero, en la medida en que triunfan, se crean a sí mismos un problema recurrente. Porque los trabajadores son al mismo tiempo consumidores y el capitalismo requiere consumidores que tengan el poder adquisitivo que permita comprar los productos que se sacan al mercado. Así pues, hay una tensión entre la necesidad de mantener los salarios bajos y la necesidad de mantener alto el consumo.

En el curso de su historia, el capitalismo ha resuelto los problemas generados por esta tensión de varias maneras. Pero en los últimos 20 años su solución más importante ha sido la extensión del crédito y la imposición de la deuda. El capitalismo se legitima a sí mismo de cara a quienes no son dueños de un gran capital a base de pintarse a sí mismo como el instrumento del crecimiento, tanto en el pasado como en el futuro, y también mediante sus promesas seductoras y mediante sus logros con frecuencia espectaculares. Y cuando, como en los últimos 20 años en los Estados Unidos, el éxito del crecimiento ha sido notable, pero los salarios de la inmensa mayoría han permanecido estancados o incluso han disminuido, entonces la legitimación del capitalismo de cara a quienes no han compartido los beneficios del crecimiento se ha convertido más y más en una cuestión de promesas no cumplidas todavía. Pero las promesas de una recompensa futura son cosas insustanciales. De ahí que la estrategia haya sido el traer hasta el presente el consumo futuro y la futura prosperidad mediante unas dramáticas extensiones del crédito, incluyendo el crédito concedido a quienes hasta este momento eran considerados como no dignos de crédito. Y de esta manera *se lograba* por un tiempo un incremento igualmente dramático en el poder adquisitivo, de modo que por un momento los problemas que surgen de la apropiación de la plusvalía estaban resueltos.

La extensión del crédito asumió toda una serie de formas, y cada una de ellas influyó a los consumidores sobre la manera de pensar acerca del dinero y la manera de pensar acerca de sí mismos. Las diferentes formas llevan diferentes caras: tarjetas de crédito, tarjetas oro, platino, platino plus, tarjetas que obtienen puntos para las líneas aéreas, o noches gratis en hoteles; hipotecas que prometían transformar a unos inquilinos poco previsores en prudentes compradores de una casa, consiguiendo el valor líquido después de 10, 20 ó 30 años; préstamos a estudiantes, de bancos o de la administración pública, que no necesitan ser devueltos hasta después de la graduación; múltiples servicios ofrecidos por los gobiernos que piden dinero prestado en orden a ofrecer esos servicios y a ganar las elecciones porque van a darlos. De modo que el mensaje es: puede que no tengas todavía suficiente dinero como para hacerte a ti mismo feliz y hacer felices a otros, consiguiendo una educación, proveyendo a tu familia con una casa, o tomándote unas vacaciones de tu trabajo rutinario, pero sí que tienes y vas a tener dinero suficiente como para pedir un préstamo y para devolverlo de una u otra forma.

Una de las artes sumamente valoradas por todas estas empresas de crédito es una forma de escribir pensada para quienes no leen, la escritura de los aspectos legales en letra pequeña, que no está escrita para ser leída, y si es que es leída, no está escrita para ser entendida. Y este grotesco uso de la palabra escrita viene acompañado por las zalamerías de la palabra hablada y de las presentaciones visuales del anunciante, diseñados para convencernos a tantos de nosotros como sea posible que nosotros somos dignos de crédito sin ningún tipo de problema. Esta vasta expansión del crédito venía acompañada por una distribución del riesgo que expuso a la posibilidad de

ruina a millones de personas prácticamente inconscientes de aquello a lo que habían sido expuestos. Y así, cuando el capitalismo una vez más se expandió excesivamente a sí mismo, el crédito masivo se transformó en una deuda todavía más masiva, en pérdida de trabajos y de salarios, en bancarrotas de empresas y en embargos de casas, en una especie de ruina para Irlanda, otra para Islandia, y otra para California e Illinois, en cortes salvajes de las prestaciones sociales, en despidos de profesores, en niños, ya carentes de posibilidades de educación, más carentes todavía. No es simplemente que el capitalismo, como siempre, impone los costes del crecimiento y de la ausencia de crecimiento a los menos capaces de llevar esos costes a sus espaldas. Es que mucha de esa deuda es injusta, y es injusta al menos de tres maneras.

En primer lugar están aquellos —especialmente los niños, pero no sólo ellos— que están pagando los costes de un dinero que había sido prestado, pero que ellos nunca pidieron. En segundo lugar, un gran número de aquellos que pidieron prestado fueron, o mal informados o confundidos en cuanto a la naturaleza y la extensión del riesgo al que estaban siendo expuestos. Y en tercer lugar, a quienes fueron los ingenieros de esta deuda, y que ya se había beneficiado de una manera bastante desproporcionada de la extensión del crédito, se les ha permitido, en una medida extraordinariamente grande, eximirse a sí mismos de las consecuencias de sus acciones delincuentes. Y estas injusticias no son fenómenos accidentales o periféricos. La imposición de una deuda injusta es un síntoma de la situación moral del sistema económico de la modernidad avanzada, y es, en sus formas más básicas, una expresión de los vicios de la intemperancia, de la injusticia y de la imprudencia. Mientras no se describa en estos términos, habrá sido insuficientemente descrito y mal descrito.

No se trata de que haya un sistema económico cuyas relaciones pueden primero describirse y elucidarse en unos términos puramente económicos, y luego evaluados por los moralistas desde algún punto de vista externo. Es que las relaciones que son constitutivas del sistema económico son desde su punto de partida unas relaciones morales regidas por normas, relaciones de confianza o de falta de confianza, de prudencia o de imprudencia, de asunciones de riesgo apropiadas o inapropiadas, de ingenuidad o de engaño, unas relaciones en las que se ponen en juego bienes individuales y bienes comunes, y no habremos captado adecuadamente esas relaciones si las hemos entendido en términos no morales, situados al margen de la moral, tal como la mayoría de los economistas siguen entendiéndolas. Necesitamos en cambio interpretarlas como lo hizo Marx, en una clave casi, pero no lo suficientemente moral, y como las habrían interpretado Aristóteles y Tomás de Aquino. Recordemos que yo empecé esta sencilla explicación de la economía —y en estas materias es muy importante mantenerse en la sencillez— con la identificación que hizo Marx de la plusvalía. Desde este punto de partida, lo que necesitamos hacer es poner juntos a Tomás de Aquino y a Marx, tanto al caracterizar la relación entre la apropiación de la plusvalía y la imposición de una deuda injusta, como al formular los principios que tienen que informar nuestra actitud para con esa deuda.

Comencemos por esto último. Necesitamos al menos tres tipos de principios, una serie en relación con las cuestiones relativas a lo que uno se merece, otra relativa a lo que significa una asunción de riesgos responsable, y otra en relación con poner límites a las cargas de una deuda. Dejadme esbozar algún ejemplo de cada una de las tres. Lo que uno se merece entra en juego cuando las consecuencias de la deuda se les imponen a quienes no han tenido parte alguna en haberla contraído. Entre aquellos que, sin haberlo merecido en absoluto, sufren de esas consecuencias están, como ya he señalado, grandes cantidades de niños. Y nuestra primera responsabilidad política y económica en cualquier situación es con respecto a los niños de esa sociedad. Por lo tanto, el cuidado de los niños, la nutrición de los niños, la salud de los niños, y la

educación, estas realidades tienen que ser aisladas, lo más posible, de los efectos de la deuda pública o privada. Y eso significa también que la vida familiar tiene que ser protegida.

Una segunda serie de principios exige que aquello que exponen a otros a un riesgo en los mercados financieros tienen que detallar en público y de antemano los riesgos que están distribuyendo, en un lenguaje que sea inteligible para aquellos a los que están poniendo en peligro. Y cuando hay consecuencias malas de los riesgos que se han asumido en los mercados financieros, las consecuencias para aquellos que tomaron en su momento las decisiones correspondientes tienen que ser igual de malas que los son para los más pobres de entre sus víctimas. En tercer lugar, tienen que establecerse unos límites a las cargas impuestas por la deuda a las vidas de los individuos y de las familias, de manera que esas cargas no sean desproporcionadas. Y eso ha de implicar en muchas situaciones un perdón de la deuda que pueda exigirse, una amnistía, años jubilaires.

Estos principios tienen, por supuesto, implicaciones para los tipos de regulación que han de imponerse a los mercados financieros. Pero los debates sobre esas regulaciones tienen por lo general como objetivo la prevención de nuevas crisis a gran escala. En cambio, el tipo de principio que he esbozado está orientado primariamente a identificar y a responder a las dimensiones morales de los modos de funcionar *normales* de nuestros mecanismos económicos y financieros. A lo cual se va a replicar que estos principios, tal como los he esbozado, son demasiado abstractos y demasiado generales para esta finalidad. Por supuesto, eso es verdad. Y por lo tanto, la tarea siguiente más urgente es la de exponerlos en detalle de forma adecuada y concreta, observando que llevar eso a cabo será imposible sin hacer importantes incursiones en la teoría económica, ya que las estructuras sociales de una economía informada por estos principios serían muy diferentes de los que informan, ya sea la economía de un mercado completamente libre o la economía de estado-y-mercado de la Europa actual. Sería un tipo de economía en la que, entre otras cosas, la deferencia para con la riqueza sería considerada como un vicio.

Y no obstante, la explicación de estos principios con el detenimiento que necesitan tendría muy poca fuerza, a menos que y hasta que fuesen puestos por obra en resistencia a la persistente imposición de una deuda injusta. Sólo con una acción así nuestro pensamiento acerca de las virtudes y nuestro pensamiento acerca del dinero podrían finalmente ser conectados de nuevo. Y sólo con semejante reconexión podrá la ética volver a ser relevante.

## Referencias

Marx, Karl. 1990. *Capital. Vol. I*. Penguin Books, London.

Nelson, B. 1969 (2nd. ed.). *The Idea of Usury: From Tribal Brotherhood to Universal Otherhood*. University of Chicago Press, Chicago.

Schwitzgebel, E. and Rust, J. 2008. "The Moral Behavior of Ethicists. Peer Opinion. *Mind*. 118 (422) 1053.

Smith, A. 2007. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of the Nations*, Harriman House. Petersfield.

Winnicott, D. W. 1964. *The Child, the Family and the Outside World*. Pelican Books. London.

Winnicott, D. W. 1971. *Play and Reality*. Tavistock. London.