

ÉTICA EN LOS NEGOCIOS

Conceptos y Casos

SEXTA EDICIÓN



MANUEL G. VELASQUEZ



Ética en los negocios.

Conceptos y casos

Sexta edición

Manuel G. Velasquez
Santa Clara University

Traducción:

Marcia González Osuna

Traductora profesional

Revisión técnica:

Enrique Benjamín Franklin Fincowsky

Universidad Nacional Autónoma de México

Patricia Rebeca Peraza Garza

Catedrática de Ética

Universidad Anáhuac, México, Sur

Carlos Miguel Barber Kuri

Director General Académico

Universidad Anáhuac, México, Sur



México • Argentina • Brasil • Colombia • Costa Rica • Chile • Ecuador
España • Guatemala • Panamá • Perú • Puerto Rico • Uruguay • Venezuela

Datos de catalogación bibliográfica

VELASQUEZ, MANUEL G.
Ética en los negocios. Conceptos y casos. Sexta edición

PEARSON EDUCACIÓN, México, 2006

ISBN: 970-26-0787-6

Formato: 20 × 25.5 cm

Páginas: 448

Authorized translation from the English language edition, entitled Business Ethics. Concepts and Cases, by Manuel G. Velasquez, published by Pearson Education, Inc., publishing as PRENTICE HALL, INC., Copyright © 2006. All rights reserved. ISBN 013-1930079
Traducción autorizada de la edición en idioma inglés, titulada Business Ethics. Concepts and Cases de Manuel G. Velasquez, publicada por Pearson Education, Inc., publicada como PRENTICE HALL, INC., Copyright © 2006. Todos los derechos reservados.

Esta edición en español es la única autorizada.

Edición en español

Gerente Editorial: Marisa de Anta

Editor: Pablo Miguel Guerrero Rosas

e-mail: pablo.guerrero@pearsoned.com

Editor de desarrollo: Felipe Hernández Carrasco

Supervisor de Producción: Rodrigo Romero Villalobos

For permission to use copyrighted material, grateful acknowledgment is made to the following copyright holders: pp. 29 (top left), p. 29 (top right), Shawn Thew/Agence France Presse/Getty Images; p. 275 (top), Getty Images, Inc.—Photodisc; pp., 28 (bottom left), 28 (bottom right), 87 (middle left), 225 (top), 225 (bottom), 274 (bottom left), 275 (middle), 324 (bottom), 367 (top), Corbis/Bettmann; pp. 29 (bottom), 225 (middle), 325 (top), AP Wide World Photos; pp. 275 (bottom), 367 (middle), PhotoEdit; 366 (bottom right), © Michael Newman/PhotoEdit.

Edición en inglés:

VP, Editorial Director: *Charlyce Jones Owen*

Editorial Assistant: *Carla Worner*

Media Project Manager: *Deborah O'Connell*

Marketing Assistant: *Jennifer Lang*

Sr. Managing Editor: *Joanne Riker*

Manufacturing Buyer: *Christina Helder*

Interior Design: *GGG Book Services, Atlantic Highlands*

Cover Design: *Bruce Kenselaar*

Cover Illustration/Photo: *Getty Images, Inc.*

Manager, Visual Research: *Beth Boyd Brenzel*

Manager, Rights and Permissions: *Zina Arabia*

Image Permission Coordinator: *Robert Farrell*

Full-Service Project Management/Composition:

GGG Book Services, Atlantic Highlands

Printer/Binder: *Courier Companies, Inc.*

Cover Printer: *Courier Companies, Inc.*

SEXTA EDICIÓN, 2006

D.R. © 2006 por Pearson Educación de México, S.A. de C.V.

Atacomulco núm. 500 – 5° piso

Col. Industrial Atoto

53519 Naucalpan de Juárez, Edo. de México

Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana. Reg. Núm. 1031

Reservados todos los derechos. Ni la totalidad ni parte de esta publicación pueden reproducirse, registrarse o transmitirse, por un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea electrónico, mecánico, fotoquímico, magnético o electroóptico, por fotocopia, grabación o cualquier otro, sin permiso previo por escrito del editor.

El préstamo, alquiler o cualquier otra forma de cesión de uso de este ejemplar requerirá también la autorización del editor o de sus representantes.

PEARSON
Educación

ISBN 970-26-0787-6

Impreso en México. *Printed in Mexico.*

1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 - 09-08-07-06

Contenido

Prefacio vii

PARTE UNO *Principios básicos* 1

1 Ética y negocios 3

Introducción 4

1.1 Ética en los negocios: algunos de sus aspectos 7

ACTUALIDAD: Ética en los negocios en la cultura de Arabia Saudita 20

1.2 Desarrollo y razonamiento morales 24

AL MARGEN: Denunciante de WorldCom 28

1.3 Argumentos en pro y en contra de la ética en los negocios 35

1.4 Responsabilidad moral y culpa 41

AL MARGEN: ¿Era moralmente responsable National Semiconductor? 45

AL MARGEN: Los grandes fabricantes de armas y la responsabilidad 49

CASOS 51

Esclavitud en la industria del chocolate 51

Caída de Enron 53

2 Principios éticos en los negocios 57

Introducción 58

2.1 Utilitarismo: Ponderación de los costos y beneficios sociales 60

2.2 Derechos y obligaciones 71

AL MARGEN: Trabajando para Eli Lilly & Company 73

2.3 Justicia y equidad 84

AL MARGEN: Diamantes en conflicto 86

AL MARGEN: ExxonMobil, Amerada Hess y Marathon Oil en Guinea Ecuatorial 94

2.4 La ética del cuidado 100

2.5 Integración de utilidad, derechos, justicia y cuidado 105

2.6 Una alternativa para los principios morales: Ética de la virtud 108

2.7 Moralidad en contextos internacionales 114

CASOS 118

Publius 118

ABC News: Unocal en Birmania 119

- 3 El sistema de negocios: gobierno, mercados y comercio internacional 125
- Introducción 126
 - 3.1 Mercados libres y derechos: John Locke 130
 - 3.2 Mercados libres y utilidad: Adam Smith 135
 - 3.3 Libre comercio y utilidad: David Ricardo 142
 - 3.4 Marx y la justicia: crítica a los mercados libres y el libre comercio 145
 - AL MARGEN: Revolución de Napster, Grokster y StreamCast 148
 - AL MARGEN: Franquicia de Brian 152
 - 3.5 Conclusión: la economía mixta, la nueva propiedad y el fin del marxismo 153
- CASOS 158
- ABC News: GlaxoSmithKline, Bristol-Myers Squibb y el SIDA en África* 158
 - Accolade contra Sega* 162

- 4 Ética en el mercado 165
- Introducción 166
 - 4.1 Competencia perfecta 167
 - 4.2 Monopolio y competencia 176
 - AL MARGEN: Monopolios y ganancias de las compañías farmacéuticas 178
 - 4.3 Competencia en el oligopolio 181
 - 4.4 Oligopolios y política pública 188
 - AL MARGEN: Poniendo en orden el mercado de memoria para computadoras 191
 - AL MARGEN: Oracle y Peoplesoft 193
- CASOS 194
- ABC News: Juego de monopolio: Microsoft* 194
 - Archer Daniels Midland y los competidores amistosos* 200

- 5 La ética y el entorno natural 207
- Introducción 208
 - 5.1 Las dimensiones de la contaminación y el agotamiento de recursos 210
 - ACTUALIDAD: El aroma de Tacoma 212
 - AL MARGEN: Las compañías automotrices en China 224

- 5.2 La ética del control de la contaminación 226
- 5.3 La ética de conservar los recursos agotables 242
 - AL MARGEN: Exportación de veneno 245

CASOS 250

- La mina Ok Tedi Copper* 250
- ABC News: Gas o urogallos* 254

- 6 La ética de la producción y marketing de artículos de consumo 259
 - Introducción 260
 - 6.1 Mercados y protección del consumidor 262
 - 6.2 La perspectiva del contrato de las obligaciones de la compañía con los consumidores 265
 - 6.3 La teoría del debido cuidado 272
 - AL MARGEN: Las compañías tabacaleras y la seguridad del producto 274
 - 6.4 La perspectiva de los costos sociales de las obligaciones del fabricante 278
 - AL MARGEN: ¿Anuncios de la muerte? 279
 - 6.5 Ética en la publicidad 280
 - AL MARGEN: New Balance y la etiqueta “Hecho en Estados Unidos” 287
 - 6.6 Privacidad del consumidor 288

CASOS 292

- Becton Dickinson y pinchazo de agujas* 292
- ABC News: El desastre de Ford y Firestone* 296

PARTE CUATRO *Los negocios y sus representaciones internas* 301

- 7 La ética de la discriminación en el trabajo 303
 - Introducción 304
 - 7.1 Discriminación en el trabajo: Su naturaleza 306
 - AL MARGEN: La política de protección del feto de Johnson Controls 310
 - 7.2 Discriminación: Su magnitud 310
 - 7.3 Discriminación: Utilidad, derechos y justicia 320
 - AL MARGEN: Wall Street: Es un mundo de hombres 324
 - AL MARGEN: Peter Oiler y las tiendas Winn-Dixie 329
 - 7.4 Acción afirmativa 329

CASOS 341

- ABC News: ¿Debe Kroger pagar hoy por lo que el empleado de Ralph hizo entonces?* 341
- Las mujeres de Wal-Mart* 344

8	El individuo en la organización	349
	Introducción	350
	8.1 La organización racional	351
	8.2 Las obligaciones del empleado hacia la compañía	353
	8.3 Las obligaciones de la empresa hacia el empleado	361
	AL MARGEN: Entrega de pizza	366
	8.4 La organización política	371
	8.5 Derechos del empleado	373
	AL MARGEN: ¿Empleo a capricho en Howmet Corporation?	384
	AL MARGEN: Swingline se muda	387
	8.6 Políticas en la organización	390
	8.7 La organización que ejerce el cuidado	395
	 CASOS	399
	<i>ABC News: Problemas laborales de Gap</i>	399
	<i>¿Quién debe pagar?</i>	404
	 Notas	407
	 Índice	433

CASOS EN VIDEO

En el CD-ROM que acompaña a esta obra consulte “ABC News Videos for Business Ethics” para material adicional relacionado con los casos.

Capítulo 1

Segmento de noticias de ABC: Enron

Caso: La caída de Enron 53

Capítulo 2

Segmento de noticias de ABC: Unocal

Caso: Unocal en Birmania 119

Capítulo 3

Segmento de noticias de ABC: El SIDA en África

Caso: GlaxoSmithKline, Bristol-Myers Squibb y el SIDA en África 158

Capítulo 4

Segmento de noticias de ABC: Juicio antimonopolio de Microsoft

Caso: Juego de monopolio: Microsoft 194

Capítulo 5

Segmento de noticias de ABC: Perforar o no perforar

Caso: Gas o urogallos 254

Capítulo 6

Segmento de noticias de ABC: Ford y Firestone: ¿Qué salió mal?

Caso: El desastre de Ford y Firestone 296

Capítulo 7

Segmento de noticias de ABC: Ralphs

Caso: ¿Debe Kroger pagar hoy por lo que el empleado de Ralphs hizo entonces? 341

Capítulo 8

Segmento de noticias de ABC: ¿Saipen: está en Estados Unidos?

Caso: Problemas laborales en Gap 399

Prefacio

Ética en los negocios: Conceptos y casos es un libro popular y de amplio uso. Pero en tanto que las empresas del mundo continúen con la globalización a una tasa cada vez más acelerada, la tecnología se siga desarrollando a gran velocidad y los escándalos en los negocios continúen proliferando, parece aún más esencial revisar este libro para incorporar los análisis de los nuevos aspectos éticos a los que nos enfrentamos por este fenómeno. Para investigar estos aspectos y facilitar su estudio, esta edición introduce varias adiciones pedagógicas nuevas e interesantes que incluyen:

- Dieciséis casos de fin de capítulo, nuevos o revisados
- Diecisiete casos cortos completamente nuevos, titulados “Al margen”, en el cuerpo de los capítulos
- Ocho casos cortos ilustrados
- Un CD-ROM de ABC News con vídeos de ocho casos de fin de capítulo que acompañan al libro
- Gráficas, fotografías y otros materiales visuales agregados
- Preguntas para análisis al principio de cada capítulo
- Definiciones de términos clave en los márgenes y el glosario
- Resúmenes al margen de las ideas básicas analizadas en el libro
- Análisis actualizados de la globalización, la tecnología y los escándalos recientes en los negocios
- Recursos en Internet al final de cada capítulo

Aunque esta nueva edición actualiza los contenidos de su predecesora, conserva tanto la organización básica como el marco conceptual de las versiones anteriores.

Las metas principales del texto son las mismas que en las ediciones anteriores. Son: 1. introducirlo a usted a los conceptos éticos relevantes para resolver aspectos morales en los negocios; 2. impartir las habilidades de razonamiento y análisis para aplicar los conceptos éticos en las decisiones de negocios; 3. identificar los aspectos morales involucrados en la administración de áreas problema específicas en los negocios; 4. proporcionar una comprensión de los entornos social, tecnológico y natural dentro de los cuales surgen los asuntos morales en los negocios, y 5. proporcionar casos de estudio de dilemas morales actuales que enfrentan los negocios.

Aun cuando el autor de un texto acerca de la ética en los negocios no necesita disculparse por escribir sobre este tema, sí debe a los lectores una indicación de las suposiciones normativas que fundamentan lo que escribe. Con la esperanza de cumplir al menos en parte con esta deuda y a fin de delinear la estructura de este libro, describiré sus partes principales y algunas suposiciones importantes.

El libro está organizado en cuatro partes, cada una con dos capítulos. La parte uno proporciona una introducción a la teoría ética básica. Una perspectiva fundamental desarrollada aquí es el punto de vista de que el comportamiento ético es la mejor estrategia de negocios a largo plazo para una compañía. Con esto no quiero decir que el comportamiento ético no es costoso. Tampoco significa que el comportamiento ético siempre se recompensa o que el comportamiento no ético siempre se castiga. Es obvio, de hecho, que el comportamiento no ético algunas veces da recompensas y que el comportamiento ético puede imponer a la compañía pérdidas serias. Cuando afirmo que el comportamiento ético es la mejor estrategia de negocios a la larga, quiero decir, meramente, que en el largo plazo, y en su mayor parte, el comportamiento ético puede dar a una compañía una ventaja competitiva importante sobre las compañías no éticas. Presento y doy argumentos de esto en el capítulo 1, donde también indico cómo llegamos a aceptar los estándares éticos y la forma en que esos estándares se pueden incorporar en nuestros procesos de razonamiento moral. El capítulo 2 analiza de manera crítica cuatro tipos de principios morales: los principios utilitarios, los principios basados en los derechos morales, los principios de justicia y los de la ética del cuidado. Estos cuatro tipos de principios morales, se afirma, proporcionan un marco de referencia para resolver casi todo tipo de dilemas y aspectos éticos. Además, el capítulo 2 analiza la teoría de la virtud como alternativa a un enfoque basado en principios.

Una vez definidos la naturaleza y el significado de los estándares éticos y habiendo identificado los cuatro criterios básicos para resolver los aspectos morales en los negocios, aplico la teoría resultante como apoyo para asuntos morales específicos. Así, la parte dos examina la ética de los mercados y precios; la parte tres analiza los aspectos ambientales y de los consumidores, y la parte cuatro observa aspectos de los empleados. En cada parte hago la

suposición de que para aplicar un teoría moral al mundo real debemos tener cierta información (y teoría) acerca de lo que es el mundo en realidad. En consecuencia, cada capítulo en las últimas tres partes dedica varias páginas a la exposición de la información empírica que el tomador de decisiones debe tener si ha de aplicar la moralidad a la realidad. El capítulo de ética en el mercado, por ejemplo, proporciona un análisis neoclásico de la estructura de mercado; el capítulo de discriminación presenta varios indicadores estadísticos e institucionales de discriminación; el capítulo sobre el individuo en la organización se apoya en dos modelos de estructura organizacional.

Cada capítulo del libro contiene dos tipos de materiales. El texto principal del capítulo establece el material conceptual necesario para comprender y estudiar algunos tipos específicos de aspectos morales. Además, cada capítulo incluye casos cortos en su cuerpo principal y casos más largos al final, que describen situaciones de negocios del mundo real en las que surgen esos aspectos morales. Proporciono estos casos para análisis con la suposición pedagógica de que la habilidad de una persona para razonar acerca de los asuntos morales mejorará si intenta pensar con detenimiento en algunos problemas morales concretos y acepta el reto de otros que resolvieron el problema con base en diferentes estándares morales. Estos tipos de retos, cuando surgen del diálogo y la discusión con otros, nos fuerzan a confrontar lo adecuado de nuestras normas morales y nos motivan a buscar principios más adecuados cuando se demuestra que los propios son inadecuados. Parte del razonamiento de estas suposiciones pedagógicas se analiza en el capítulo 1 en la sección acerca de desarrollo moral y razonamiento moral. Espero haber proporcionado materiales suficientes para permitirle a usted desarrollar, mediante la discusión y el diálogo con otros, un conjunto de normas éticas que pueda aceptar como adecuadas.

Nuevo en esta edición

Aunque se han hecho cambios importantes y pequeños en casi todos los capítulos de esta edición, lo usuarios anteriores de este libro deben notar los siguientes cambios respecto a la edición anterior. Todos los capítulos contienen casos de fin de capítulo nuevos que sustituyen algunos de los casos de la edición anterior. Los casos de fin de capítulo completamente nuevos incluyen: la esclavitud en la industria del chocolate; la caída de Enron; Unocal en Burma; GlaxoSmithKlein, Bristol-Meyers Squibb y el SIDA en África; Archer Daniels Midland y los competidores amistosos; la mina Ok Tedi Copper; ¿Gas o urogallos?; la catástrofe de Ford/Firestone; debe Kroger pagar ahora los que hizo el empleado de Ralph antes; las mujeres de Wal-Mart, y quién debe pagar. Además, se revisaron y actualizaron los siguientes casos: el juego del monopolio;

Microsoft, SIDA y agujas, y The Gap. El cuerpo principal de cada capítulo ahora incluye también dos o tres casos cortos, por ejemplo: Denunciante de WorldCom; ¿Era moralmente responsable National Semiconductor?; Los fabricantes de armas y la responsabilidad; Trabajando para Elly Lilly & Company; Diamantes en conflicto; Exxon-Mobil, Amerada Hess y Marathon Oil en Guinea Ecuatorial; La revolución de Napster, Grokster y StreamCast; Franquicia de Brian, etcétera.

Recursos de enseñanza y aprendizaje

Los suplementos que acompañan a *Ética en los negocios: Conceptos y casos*, proporcionan a los instructores y los estudiantes recursos que combinan una educación acertada, un contenido interesante y una variedad de herramientas pedagógicas para enriquecer la experiencia en el salón de clases y la comprensión del estudiante.

Manual del instructor con exámenes

El Manual del instructor con exámenes proporciona resúmenes, temas para exposición y discusión, y recursos adicionales para cada capítulo. Los materiales de exámenes incluyen preguntas de opción múltiple, ensayos y preguntas de respuesta corta.

Para tener acceso a los apoyos didácticos de esta obra, contacte a su representante local de Pearson Educación.

NEWS CD-ROM CD-ROM con vídeos de ética en los negocios

Este CD-ROM único incluye ocho segmentos de temas noticiosos de ABC News relevantes para el estudio de la ética en los negocios. Además, cada segmento corresponde a un caso en los capítulos. Vea en la página vii una lista de los segmentos y los casos correspondientes. El CD-ROM se incluye gratis en cada copia del libro.

Página de Internet complementaria

www.pearsoneducacion.net/velasquez

La página de Internet trabaja con el libro para proporcionar a los estudiantes materiales de estudio adicionales, incluyendo exámenes y preguntas de los estudios fuente principales, y los dirige a las fuentes apropiadas de ética en los negocios disponibles en Internet. Además, contiene los casos de las ediciones anteriores como material de tarea adicional.

Los recursos de Internet al final de cada capítulo se actualizaron y revisaron. En el capítulo 1 revisé el análisis de responsabilidad moral y amplíé el estudio de las multinacionales para que incluyera el tema de globalización. El capítulo 3 ahora abre con un análisis de la globalización e incluye una sección completamente nueva que estudia los puntos de vista de Adam Smith y David Ricardo sobre el comercio internacional que incluye, en particular, la teoría de Ricardo de la ventaja comparativa; el análisis de Marx se redujo. Los ejemplos y tablas del capítulo 4 se actualizaron y la sección de oligopolios ahora incorpora un estudio de la ley Sherman Antitrust Act contra los monopolios. En el capítulo 5, acerca del ambiente, actualicé y añadí nuevas estimaciones de costo/beneficio en la sección 5.1. El capítulo 6 incluye varias ilustraciones nuevas de algunos aspectos de consumidores. En el capítulo 7 la sección titulada 'discriminación: su grado' se extendió para incluir estadísticas recientes y nuevos estudios sobre discriminación. En el capítulo 8 agregué nuevos análisis del tratamiento de los trabajadores en los países en desarrollo e hice una revisión sustantiva de mi análisis de conflictos de interés.

Igual que otros autores de libros de texto, tengo una gran deuda de gratitud con los numerosos colegas y amigos alrededor del mundo de quienes, sin pena, tomé prestadas ideas y materiales. Todos, espero, tienen el debido reconocimiento en las notas. Tengo una deuda especial con mis colegas del Departamento de Administración donde doy clases, en especial con Dennis Moberg. Mi disciplina original (y mi capacitación doctoral) es en el campo de la filosofía, pero hace varios años acepté una dirección honoraria en el Departamento de Administración de la Universidad de Santa Clara. Trabajar de cerca con los académicos de la Facultad de Administración no sólo me proporcionó una comprensión más profunda de las necesidades especiales que los profesores de administración tienen de materiales pedagógicos de ética en los negocios, también me hizo más consciente de los vínculos significativos entre la ética en los negocios y la estrategia de negocios. Esta conciencia, espero, queda infiltrada en este libro.

Manuel G. Velasquez
Aptos, California

PARTE UNO

Principios básicos

LA ÉTICA EN LOS NEGOCIOS ES ÉTICA APLICADA. ES LA APLICACIÓN DE NUESTRA COMPRENSIÓN DE LO QUE ES BUENO Y CORRECTO A ESA VARIEDAD DE INSTITUCIONES, TECNOLOGÍAS, TRANSACCIONES, ACTIVIDADES Y BÚSQUEDAS LLAMADAS *NEGOCIOS*. UN ANÁLISIS DE LA ÉTICA EN LOS NEGOCIOS DEBE COMENZAR POR PROPORCIONAR UN MARCO DE TRABAJO DE LOS PRINCIPIOS BÁSICOS PARA ENTENDER QUÉ SIGNIFICAN LOS TÉRMINOS *BUENO* Y *CORRECTO*; SÓLO ENTONCES SE PROCEDE A UN ANÁLISIS PRODUCTIVO SOBRE LAS IMPLICACIONES QUE TIENEN EN EL MUNDO DE LOS NEGOCIOS. ESTOS DOS PRIMEROS CAPÍTULOS PROPORCIONAN ESE MARCO DE TRABAJO. EL CAPÍTULO 1 DESCRIBE, DE MANERA GENERAL, QUÉ ES LA ÉTICA EN LOS NEGOCIOS Y EXPLICA EL ENFOQUE GLOBAL DEL LIBRO. EL CAPÍTULO 2 DESCRIBE VARIOS ENFOQUES ESPECÍFICOS DE LA ÉTICA EN LOS NEGOCIOS, LOS CUALES, JUNTOS, APORTAN UNA BASE PARA EL ANÁLISIS DE LOS ASPECTOS ÉTICOS EN LOS NEGOCIOS.





Ética y negocios

¿Qué es la "ética en los negocios"?

¿Cuáles son las seis etapas básicas del desarrollo moral?

¿Se deben aplicar los estándares morales a los negocios?

¿En qué circunstancias una persona es moralmente responsable de actuar mal?

Las empresas estadounidenses fueron capaces de comercializar en Vietnam después de que, en 1994, el presidente Bill Clinton levantó el embargo económico aplicado por Estados Unidos.

La mejor manera de iniciar un análisis de la ética en los negocios es observar cómo las compañías reales han incorporado la ética en sus operaciones. Considere entonces la forma como Merck and Company manejó el problema de la “ceguera de río”.

La ceguera de río es una enfermedad mortal que aflige a unos 18 millones de personas sin recursos en lugares remotos cerca de los cauces de los ríos, en las regiones tropicales de África y América Latina. La causa es un pequeño gusano parásito que se transmite de persona a persona mediante la mordida de la mosca negra, que se reproduce en las aguas de los ríos. El pequeño gusano hace su madriguera debajo de la piel, donde llega a crecer hasta dos pies enrollado dentro de horribles nódulos de media a una pulgada de diámetro. Dentro de los nódulos, el gusano se reproduce dejando millones de descendientes microscópicos, llamados *microfilaria*, que se arrastran por todo el cuerpo bajo la piel, decolorándola cuando migran, causando lesiones y una comezón tan intensa que las víctimas han llegado a suicidarse. Con el tiempo, la *microfilaria* invade los ojos y ciega a la víctima.

El esparcimiento de pesticidas para erradicar a la mosca negra fracasaron cuando ésta desarrolló inmunidad a ellos. Más aún, las únicas drogas disponibles para tratar el parásito en los humanos son tan costosas, tienen efectos secundarios tan severos y requieren una hospitalización tan larga, que el tratamiento es impráctico para las humildes víctimas que viven en las comunidades aisladas. En muchos países, las personas han desalojado las áreas cercanas a los ríos, abandonando tierras fértiles. Sin embargo, muchas han regresado porque es difícil cultivar en otros terrenos. La mayoría de los habitantes han llegado a aceptar los nódulos, la tortura de la comezón y la posible ceguera como parte irremediable de la vida.

En 1979, el doctor William Campbell, un científico investigador que trabajaba para Merck and Company, un laboratorio estadounidense, descubrió en Ivermectin, una de las medicinas para perros que más vendía la compañía, evidencias de que podía matar el parásito que causa la ceguera de río. Un análisis más detallado indicó que Ivermectin podía proporcionar una cura a bajo costo, segura y sencilla para esta terrible enfermedad. Por lo tanto, Campbell y su equipo de investigación pidieron al presidente de Merck, el doctor P. Roy Vagelos, que les permitiera desarrollar una versión humana del medicamento, hasta entonces sólo usado en animales.

Los directivos de Merck se dieron cuenta rápidamente de que aun cuando la compañía tuviera éxito en el desarrollo de la versión humana de la medicina, las víctimas del mal eran demasiado pobres para comprarla. La investigación médica y las pruebas clínicas a gran escala, requeridas para desarrollar la versión de la droga para humanos, podían costar 100 millones de dólares. Era poco probable que la compañía recuperara estos costos o que pudiera desarrollar un mercado viable en las regiones pobres donde prevalecía la enfermedad. Todavía más, incluso si pudieran pagar la droga, sería virtualmente imposible distribuirla porque las víctimas vivían en lugares remotos y no tenían acceso a doctores, hospitales, clínicas o expendios de medicamentos comerciales. Algunos administradores señalaron que si la droga tuviera efectos secundarios adversos al administrarla en humanos, la mala publicidad podría afectar la venta de la versión para animales, que representaba alrededor de 300 millones de dólares al año.¹ El riesgo del uso incorrecto de la droga en países en desarrollo aumentaba potencialmente el daño y la mala publicidad. Por último, si estuviera disponible una versión de bajo costo de la droga, podría introducirse en los mercados negros y ser vendida para animales, minando con ello las lucrativas ventas que los veterinarios hacían del Ivermectin.

Los directivos de Merck no sabían qué hacer. Aunque la compañía tuviera ventas mundiales por dos mil millones al año, su ingreso neto como porcentaje de las ventas declinaba debido al rápido incremento en los costos de desarrollo de nuevas drogas, los reglamentos cada vez más restrictivos y costosos impuestos por el gobierno, la falta de descubrimientos científicos básicos y la disminución de la productividad en los programas de investigación de la compañía. El Congreso de Estados Unidos estaba listo para aprobar la Drug Regulation Act, que intensificaría la competencia en la industria farmacéutica

al permitir que los competidores copiaran y comercializaran con más rapidez las drogas desarrolladas por otras empresas.² Los seguros de salud Medicare y Medicaid acababan de imponer topes en el reembolso por medicinas y requerían el uso de medicamentos genéricos de menor costo en lugar de los de marca, que constituían la mayor fuente de ingresos de Merck. A la luz de estas condiciones, que empeoraban la industria farmacéutica, la administración de Merck se resistía a emprender proyectos costosos que mostraban poca promesa económica, como el desarrollo de la droga para la ceguera de río. Sin embargo, sin la droga, millones de personas estarían condenadas a una vida de sufrimiento intenso y a la ceguera total o parcial.

Después de muchas discusiones acaloradas entre Vagelos y su equipo de administradores, se llegó a la conclusión de que los beneficios humanos potenciales de la droga para la ceguera de río eran demasiado significativos como para ignorarlos. Muchos de ellos sentían, de hecho, que la compañía tenía la obligación moral de proceder a pesar de los costos y una ligera posibilidad de recompensa económica. A fines de 1980, Vagelos y su equipo aprobaron un presupuesto que proporcionaba los fondos necesarios para desarrollar la versión humana del Ivermectin.

Después de siete años, Merck logró desarrollar la versión humana del medicamento, llamada “Mectizan”. Una sola píldora tomada una vez al año erradicaría del cuerpo humano todo rastro del parásito que causa la ceguera de río y prevendría nuevas infecciones. Desafortunadamente, justo como había sospechado la compañía, nadie corrió a comprar la píldora milagrosa. En los años siguientes, Merck solicitó a la Organización Mundial de la Salud (OMS), al gobierno de Estados Unidos, y a los gobiernos de las naciones aquejadas por el mal, que alguien —quien fuera— comprara el medicamento para proteger a los 85 millones de personas que estaban en riesgo de contraer la enfermedad. Nadie respondió a los ruegos de la compañía. Merck decidió, entonces, que donaría el Mectizan a las víctimas potenciales.³ Sin embargo, este plan fue difícil de realizar porque, como temía la compañía, no había canales de distribución establecidos para llevar la droga a la gente que la necesitaba. Trabajando con la OMS, Merck financió un comité internacional para proporcionar, en los países en desarrollo, la infraestructura de distribución segura de la droga y para evitar que llegara al mercado negro para ser usada en animales. Para 2004, el comité, trabajando con el gobierno y organizaciones privadas de voluntarios en África, América Latina y Medio Oriente, proporcionaba la medicina gratis a 40 millones de personas al año, transformando de manera efectiva sus vidas y proporcionando alivio para el intenso sufrimiento y la ceguera potencial. La compañía extendió el programa para incluir el tratamiento contra elefantiasis, una enfermedad parasítica que con frecuencia coexiste con la ceguera de río y que los investigadores de Merck, trabajando con la OMS, descubrieron en la década de 1990 que también se podía tratar de manera efectiva con Mectizan. En 2004, más de 20 millones de personas recibieron, gratuitamente, Mectizan, para prevenir la elefantiasis.

Cuando preguntan por qué la compañía invirtió tanto dinero y esfuerzo en la investigación, el desarrollo, la fabricación y la distribución de una droga que no deja dinero, el doctor Roy Vagelos responde que, una vez que la compañía sospechó que uno de sus medicamentos para animales podía curar una enfermedad humana severa que asolaba a la gente, la única opción ética era desarrollarlo. Más aún, las personas de los países en desarrollo “recordarán” que Merck los ayudó, comenta, y en el futuro responderán de manera favorable a la compañía.⁴ Con el paso de los años, la compañía ha aprendido que este tipo de acciones tiene ventajas estratégicas importantes a largo plazo. “Cuando fui por primera vez a Japón, hace 15 años, los japoneses de negocios me dijeron que había sido Merck quien llevó la estreptomycin a este país, después de la Segunda Guerra Mundial, para eliminar la tuberculosis que estaba acabando con su sociedad. Nosotros lo hicimos. No ganamos dinero. Pero no es accidental que hoy Merck sea la compañía farmacéutica americana más grande en Japón”.⁵

Ahora que se vio cómo Merck and Company manejó el descubrimiento de una cura para la ceguera de río, regresemos a la relación entre la ética y los negocios. Algunas veces

los expertos son sarcásticos al decir que *ética en los negocios* es una contradicción de términos, porque existe un conflicto inherente entre la ética y la búsqueda interesada de la ganancia. Esto implica que, cuando la ética está en conflicto con las ganancias, los negocios siempre elegirán a las segundas sobre la primera. No obstante, el caso de Merck sugiere una perspectiva algo diferente, una que cada vez más compañías adoptan. La administración de esta empresa gastó 10 millones de dólares en desarrollar un producto con pocas posibilidades de ser rentable, porque pensaron que tenían la obligación ética de ofrecer a la gente sus beneficios potenciales. En este caso, al menos, un negocio grande y exitoso eligió la ética sobre las ganancias. Más aún, los comentarios de Vagelos al final del caso sugieren que, a la larga, quizá no haya un conflicto inherente entre el comportamiento ético y la búsqueda de una ganancia. Por el contrario, sus comentarios sugieren que el comportamiento ético crea el tipo de reputación y buena voluntad que amplía las oportunidades de una compañía para obtener ganancias.

No todas las empresas operan como Merck, incluso ésta no siempre lo ha hecho de manera ética. Muchas compañías —quizá la mayoría— no invierten en un proyecto de investigación y desarrollo que tal vez no sea rentable. Todos los días los periódicos publican los nombres de compañías que eligen las ganancias sobre la ética, o que se benefician mediante un comportamiento no ético —Enron, WorldCom, Global Crossing, Rite-Aid, Oracle, ParMor, Adelphia, Arthur Andersen, Louisiana-Pacific y Qwest, son sólo algunas de ellas. En 2004, incluso Merck fue acusada de no revelar los problemas cardiacos asociados con su medicamento Vioxx. Aunque las compañías con frecuencia se comportan en forma no ética, por lo general, este comportamiento suele no ser una buena estrategia de negocios a largo plazo. Por ejemplo, pregúntese si, como cliente, es más probable que le compre a una empresa que sabe que es honesta y confiable, o a una que se ha ganado la reputación de deshonesto y no confiable. Pregúntese si, como empleado, es más probable que sea leal a una compañía cuyas acciones hacia usted son justas y respetuosas, o a una que habitualmente trata a sus trabajadores de manera injusta y no respetuosa. Es evidente que cuando las compañías compiten entre ellas por clientes y los mejores trabajadores, la que tiene reputación de un comportamiento ético, tiene ventaja sobre la que suele ser no ética.

Este libro adopta el punto de vista de que el comportamiento ético, a la larga, es la mejor estrategia de negocios para una compañía; un punto de vista que durante los últimos años ha sido aceptado cada vez más.⁶ Esto no significa que nunca surjan situaciones en las que hacer lo ético resulte costoso para la compañía. Esas situaciones son comunes en la vida de una empresa, y en este libro se verán algunos ejemplos. Tampoco significa que el comportamiento ético siempre sea recompensado y el no ético siempre sea castigado. Por el contrario, el comportamiento no ético en ocasiones recibe retribuciones y las buenas personas a veces pierden. Decir que el comportamiento ético es la mejor estrategia de negocios a largo plazo significa meramente que, a la larga y en su mayor parte, daría a una compañía ventajas competitivas importantes sobre compañías no éticas. El ejemplo de Merck sugiere este punto de vista, que es apoyado con un poco de reflexión sobre la manera como nosotros, clientes y empleados, respondemos a las compañías que se comportan sin ética. Más adelante se verá qué más se podría decir en pro y en contra de la idea de que el comportamiento ético es la mejor estrategia de negocios a largo plazo para una compañía.

El problema básico es, por supuesto, que las acciones éticas no siempre son claras para los administradores de una empresa. En el caso de Merck, algunos administradores, incluyendo al doctor Roy Vagelos, el director general, sentían con claridad que la compañía tenía la obligación ética de proceder al desarrollo de la droga. Pero quizás el asunto no era tan claro como aseguran. ¿No tienen los administradores la obligación con los accionistas de invertir sus fondos de manera rentable? Si duda, si una compañía gasta todos sus fondos en proyectos de caridad que pierden dinero, ¿no quedarían pronto fuera de los negocios? Entonces, ¿no se justificaría que los accionistas reclamaran que los administradores gastaron su dinero de manera no ética? ¿Es tan claro, entonces, que Merck tenía la obligación

ética de invertir su dinero en una droga no rentable? ¿Hay buenas razones para asegurar que Merck debía desarrollar la droga? ¿Hay buenas razones para afirmar que Merck no tenía esta obligación? ¿Qué punto de vista está apoyado por las razones más poderosas?

Aunque la ética puede ser la mejor política, las acciones éticas no siempre son claras. El propósito de este libro es ayudarle a usted a manejar esta falta de claridad. Aunque muchos aspectos éticos siguen siendo oscuros y difíciles aun después de un gran esfuerzo de estudio, lograr una mejor comprensión de la ética ayudará al administrador a manejar la incertidumbre ética de modo más adecuado e informado.

Este libro intenta aclarar los aspectos éticos que deben enfrentar los administradores de organizaciones de negocios modernas. Esto no significa que esté diseñado para dar consejos morales a las personas en los negocios ni que trate de persuadirlas moralmente para actuar de cierta forma. El propósito principal de este texto es proporcionar un conocimiento más profundo de la naturaleza de los principios y los conceptos éticos, y un entendimiento de cómo se aplican en los problemas éticos encontrados en los negocios. Este tipo de conocimiento y comprensión debe ayudar a los administradores a ver con más claridad la incertidumbre ética que confrontan en sus vidas laborales, como la enfrentada por los directivos de Merck.

Los primeros dos capítulos lo introducen a usted en los métodos de razonamiento y los principios morales fundamentales que se utilizan para analizar los aspectos morales en los negocios. Los capítulos siguientes aplican estos principios y métodos a los tipos de dilemas morales que enfrentan las personas de negocios. Comenzamos este capítulo con un análisis de cuatro temas preliminares: a) la naturaleza de la ética en los negocios y algunos de sus aspectos, b) el razonamiento moral, c) la legitimidad de la ética en los negocios, y d) la responsabilidad moral. Una vez que estos conceptos son aclarados, dedicamos el capítulo al análisis de algunas teorías básicas de la ética y la manera como se relacionan con los negocios.

1.1 Ética en los negocios: algunos de sus aspectos

En un estudio, ahora clásico, de la ética de los administradores de negocios, Raymond Baumhart preguntó a más de 100 personas de negocios, “¿Qué significa *ética* para usted?”. Las respuestas más comunes fueron las siguientes:⁷

Antes de venir a la entrevista, para asegurarme que sabía de qué íbamos a hablar, busqué *ética* en el diccionario, lo leí y no pude entenderlo. No sé que significa el concepto....

Ético es lo que mis sentimientos dicen que es correcto. Pero éste no es un estándar fijo, y eso trae problemas.

Ético significa estándares aceptados en términos del bienestar personal y social; lo que uno cree que está bien. Pero lo que me confunde... es la posibilidad de que yo haya tenido una mala guía, o que alguien más esté mal preparado. Tal vez cada uno de nosotros piensa que sabe lo que es ético, pero diferimos. ¿Cómo se sabría, entonces, quién está en lo correcto?

De las personas de negocios que entrevistó Baumhart, 50% definió lo *ético* como “lo que mi corazón me dice que está bien”, 25% lo definió en términos religiosos como lo que “está de acuerdo con mis creencias religiosas”, y 18% lo definió como lo que “conforma la regla de oro”.⁸ No obstante, los sentimientos son notoriamente inadecuados como base para tomar decisiones de cualquier tipo, y la autoridad religiosa y la regla de oro han sido más bien devastadoras, y han sido criticadas como fundamento inadecuado para juzgar la ética en las compañías de negocios.⁹ ¿Qué es *ética* y qué significa *ético*?

Según el diccionario, el término *ética* tiene una variedad de significados diferentes. Una de las acepciones que se le dan es: “Los principios de conducta que gobiernan a un individuo o un grupo”.¹⁰ Algunas veces usamos el término *ética personal*, por ejemplo, al referirnos a las reglas mediante las cuales un individuo vive su propia vida. Se usa el término *ética contable* cuando se refiere al código que guía la conducta profesional de los contadores.

Un segundo significado (más importante) de *ética* acorde con el diccionario es éste: *Ética* es “el estudio de la moralidad”. Los éticos usan el término *ética* para referirse, principalmente, al estudio de la moralidad, igual que los químicos usan el término *química* para referirse al estudio de las propiedades químicas de una sustancia. Aunque, tiene que ver con la moralidad, no son sinónimos. La *ética* es un tipo de investigación, e incluye tanto la actividad de investigación como los resultados de la misma, mientras que la moralidad es el tema que ocupa a las investigaciones éticas.

Moralidad

moralidad Los estándares que un individuo o un grupo tienen acerca de qué es correcto o incorrecto, o lo que está bien o mal.

Entonces, ¿qué es moralidad? Se podría definir **moralidad** como los estándares que tiene un individuo o un grupo acerca de qué es correcto o incorrecto, o lo que está bien o mal. Para aclarar qué significa esto, se considerará el siguiente caso.

Hace varios años, B. F. Goodrich, un fabricante de partes para vehículos, ganó un contrato militar para diseñar, probar y fabricar frenos de aviones para el A7D, un nuevo avión que la Fuerza Aérea de Estados Unidos estaba diseñando. Para conservar el peso, Goodrich garantizó que su freno compacto pesaría no más de 106 libras, contendría no más de cuatro discos de frenado pequeños o “rotores” y detendría el equipo aéreo dentro de cierta distancia. El contrato era potencialmente lucrativo para la compañía y los administradores estaban deseosos de entregar un freno que “calificara”, pasando las pruebas con éxito y mostrando que podría detener el avión según los requerimientos. Se asignó a Kermit Vandivier, un empleado de Goodrich, la tarea de trabajar con los ingenieros de la compañía para escribir el informe de las pruebas del freno, mismo que era poco probable que el gobierno cuestionara y aún menos probable que repitiera. Desafortunadamente, Vandivier escribió, cuando se probó el pequeño freno, que el recubrimiento de frenado de los rotores repetidas veces se “desintegró” porque “simplemente no había suficiente área en los discos para detener el avión sin generar el calor excesivo que ocasiona la falla del recubrimiento”.¹¹ Sin embargo, sus superiores le dijeron que “sin importar lo que el freno hace en las pruebas, vamos a decir que califica”.¹² Después de varias corridas de pruebas, se indicó a Vandivier que escribiera un informe estableciendo que el freno las había pasado. Vandivier explicó a su superior que “la única manera como tal informe podía escribirse era falsificando los datos de las pruebas”, a esto su superior contestó que “estaba consciente de lo que se requería, pero tenía órdenes de obtener un informe escrito positivo sin importar qué tuviera que hacerse”.¹³ Por tanto, Vandivier tuvo que decidir si participaría escribiendo un informe falso. Más tarde declaró:

Mi trabajo estaba bien pagado, era agradable y era un reto, y el futuro se veía razonablemente brillante. Mi esposa y yo habíamos comprado una casa... Si me rehusaba a tomar parte en el fraude del A7D, tendría que renunciar o sería despedido. De todas maneras alguien escribiría el informe, y yo tendría la satisfacción de saber que no había tomado parte en el asunto. Pero las cuentas no se pagan con satisfacción personal ni la hipoteca de una casa se paga con principios éticos. Tomé mi decisión. A la mañana siguiente llamé por teléfono a mi superior y le dije que estaba listo para comenzar el informe de calificación.¹⁴

Conforme trabajó en el informe, dijo Vandivier, habló con el ejecutivo de mayor categoría asignado al proyecto y le preguntó “si su conciencia lo molestaría si este asunto

ocasionaba la muerte de un piloto, y fue entonces cuando me dijo que me preocupaba por muchas cosas que no me atañían y me aconsejó que “hiciera lo que me pedían”.¹⁵

En este caso de B. F. Goodrich, las creencias de Vandivier de que es correcto decir la verdad e incorrecto poner en peligro las vidas de otros, y su convicción de que la integridad es buena y la deshonestidad mala, son ejemplo de los estándares morales que tenía. Los **estándares morales** incluyen las normas que tenemos acerca de los tipos de acciones que creemos son moralmente correctas e incorrectas, así como los valores que damos a los tipos de objetos que pensamos son moralmente buenos y moralmente malos. Las normas morales casi siempre se expresan como reglas o afirmaciones generales, como “siempre di la verdad”, “es incorrecto matar a personas inocentes” o “las acciones son correctas en la medida en que producen felicidad”. Los valores morales suelen expresarse como afirmaciones que describen objetos o características de objetos que tienen valor como “la honestidad es buena” y “la injusticia es mala”.

¿De dónde vienen estos estándares? Por lo general, la moral de una persona se absorbe primero, como niño, de la familia, los amigos y diferentes influencias sociales como iglesia, escuela, televisión, revistas, música y asociaciones. Más adelante, conforme la persona crece, la experiencia, el aprendizaje y el desarrollo intelectual llevarían al individuo que madura a revisar dichos estándares. Se descartan algunos estándares y pueden adoptarse nuevos para sustituirlos. En este proceso de maduración, la persona desarrollaría estándares que son más adecuados intelectualmente y, por ende, mejores para manejar los dilemas morales de la vida adulta. Sin embargo, como las propias palabras de Vandivier dejan claro, no siempre cumplimos con los estándares que tenemos; es decir, no siempre hacemos lo que pensamos que es moralmente correcto, tampoco buscamos siempre lo que creemos que es moralmente bueno.

Los estándares morales se podrían contraponer con estándares acerca de cosas que son no morales. En los ejemplos de **estándares no morales** se incluyen los estándares de etiqueta con los que juzgamos los modales como buenos o malos; los estándares que llamamos *leyes*, con los cuales juzgamos lo legalmente correcto o incorrecto; los estándares de lenguaje, mediante los que se juzga lo que está gramaticalmente bien o mal; los estándares estéticos con los que se juzga el arte bueno o malo, y los estándares atléticos, los cuales juzgan qué tan bien se juega un partido de fútbol o de básquetbol. De hecho, siempre que juzgamos la manera correcta o incorrecta de hacer las cosas, o qué cosas son buenas o malas, nuestro juicio se basa en estándares de algún tipo. En el caso de Vandivier, podemos conjeturar que tal vez él creía que los informes debían escribirse con buena gramática; que ser despedido de un trabajo bien pagado, agradable y estimulante tenía más importancia que un informe verdadero, y que es correcto cumplir con la ley. Las normas de gramática correcta; el valor de un trabajo bien pagado, agradable y estimulante, y las leyes gubernamentales también son estándares, pero no son estándares morales. Como también demuestra el caso de Vandivier, algunas veces elegimos los estándares no morales sobre los morales.

¿Cuáles son las características que distinguen a los estándares morales de los que no lo son? No es fácil responder esta pregunta. Sin embargo, los éticos han sugerido cinco características que ayudan a establecer la naturaleza de los estándares morales. Primera: manejan asuntos que creemos dañarían o beneficiarían significativamente a los seres humanos.¹⁶ Por ejemplo, muchas personas en la sociedad estadounidense tienen estándares morales contra robo, violación, esclavitud, asesinato, abuso de menores, asalto, difamación, fraude, incumplimiento de la ley, etcétera. Todos ellos se refieren a aspectos que las personas consideran como formas de lesión bastante serias. En el caso de Vandivier estaba claro que mentir en el informe al gobierno y poner en peligro las vidas de los pilotos eran, ambos, daños serios y, por ello, eran asuntos morales, mientras que cumplir con estándares gramaticales no lo era.

Segunda: los estándares morales no se establecen o cambian por la decisión de cuerpos de autoridad específicos. Las leyes y los estándares legales están establecidos por la autoridad legislativa o la decisión de los votantes. Los estándares morales, sin embargo, no

estándares morales

Normas acerca de los tipos de acciones que creemos son moralmente correctas e incorrectas, así como los valores que damos a los tipos de objetos que pensamos son moralmente buenos y moralmente malos.

estándares no morales

Estándares mediante los cuales juzgamos qué es bueno o malo y correcto o incorrecto de una manera no moral.

Repaso breve 1.1

Cinco características de los estándares morales

- Se refieren a daños o beneficios serios
- No son establecidos por una ley o cuerpo legislativo
- Deben preferirse a otros valores, incluyendo el interés personal
- Se basan en consideraciones imparciales
- Se asocian con emociones y vocabulario especiales

son establecidos por la autoridad, es decir, su validez no se basa en un procedimiento de voto. En su lugar, la validez de los estándares morales se apoya en la suficiencia de las razones que los respaldan o los justifican; mientras estas razones sean adecuadas, los estándares siguen siendo válidos.

Tercera, y quizá la más impactante: sentimos que los estándares morales deben preferirse a otros valores, incluso (¿en especial?) el interés personal.¹⁷ Esto es, si una persona tiene obligación moral de hacer algo, entonces se espera que lo haga, aun cuando esté en conflicto con otros valores, no morales, o con el interés personal. En el caso de Vandivier, por ejemplo, creemos que debió haber elegido los valores morales de honestidad y respeto por la vida sobre el valor no moral de conservar su trabajo bien pagado, agradable y estimulante. Esto no significa, por supuesto, que siempre esté mal actuar debido al interés personal; sólo quiere decir que está mal elegir el interés personal antes que la moralidad.

Cuarta, por lo general, los estándares morales se basan en consideraciones imparciales.¹⁸ Que usted se beneficie con una mentira y que yo reciba un daño es irrelevante para decidir si mentir es moralmente incorrecto. Los filósofos contemporáneos han expresado esto diciendo que los estándares morales se basan en “el punto de vista moral”, es decir, un punto de vista que no evalúa los estándares según la promoción de los intereses de una persona o grupo en particular, sino que va más allá de los intereses personales, a una perspectiva “universal” en la que los intereses de todos cuentan de manera imparcial por igual.¹⁹ Otros filósofos han establecido el mismo punto diciendo que los estándares morales se basan en los tipos de razones imparciales que un “observador ideal” o un “espectador imparcial” aceptaría, o que al decidir asuntos morales, “cada uno cuenta como uno y ninguno como más de uno”.²⁰ No obstante, como se verá en el siguiente capítulo, aunque la imparcialidad es una característica de los estándares morales, debe ser balanceada con cierto tipo de parcialidad, en particular, con la que surge del interés y la preferencia legítima por aquellos individuos con quienes se tiene una relación especial, como los miembros de la familia y los amigos. Aunque la moralidad indique que debemos ser imparciales en los contextos en que se recurre a la justicia, como la asignación de salarios en una compañía de accionistas, también identifica ciertos contextos, como cuidar de la familia, en los que el interés preferencial por los individuos podría ser moralmente legítimo o, incluso, un requerimiento.

Por último, los estándares morales están asociados con emociones y vocabulario especiales.²¹ Por ejemplo, si yo actúo en contra de un estándar moral, normalmente me sentiré culpable, avergonzado y con remordimiento; clasificaré mi comportamiento como “inmoral” o “erróneo”, me sentiré mal acerca de mí mismo y experimentaré una pérdida de mi autoestima. Una lectura cuidadosa de las declaraciones de Vandivier, por ejemplo, sugiere que después sintió vergüenza y remordimiento por lo que hizo (de hecho, más tarde Vandivier testificó ante el Congreso de Estados Unidos en un intento por corregir sus acciones). Sin embargo, si vemos que otros actúan de manera contraria a un estándar moral que aceptamos, sentiremos indignación, resentimiento y, aun, disgusto hacia esas personas; decimos que no “están a la altura” de sus “obligaciones morales” o de sus “responsabilidades morales” y los estimamos menos. Ésta es quizá la respuesta cuando usted lee el caso Vandivier.

Los estándares morales, entonces, son los que se refieren a asuntos cuyas consecuencias creemos son serias, se basan en las buenas razones y no en la autoridad, invalidan el interés personal, se basan en consideraciones imparciales, están asociados con sentimientos de culpa y vergüenza, y tienen un vocabulario moral especial. Estos estándares, producto de muchas influencias, son absorbidos cuando somos niños y los corregimos conforme maduramos.

ética Disciplina que examina los estándares morales personales o los estándares morales de una sociedad.

Ética

Entonces, ¿qué es ética? *Ética* es la disciplina que examina los estándares morales personales o los estándares morales de una sociedad. Pregunta cómo se aplican estos estándares

a nuestras vidas y si son razonables o irrazonables; es decir, si están apoyados por buenas razones o por razones pobres. Por tanto, una persona comienza a aplicar la ética cuando toma los estándares morales absorbidos de la familia, la iglesia y los amigos y pregunta: ¿Qué implican estos estándares para las situaciones en las que me encuentro? ¿En realidad tienen sentido estos estándares? ¿Cuáles son las razones en pro o en contra de estos estándares? ¿Por qué debo continuar creyendo en ellos? ¿Qué se afirma en favor o en contra de ellos? ¿En realidad son razonables para mí? ¿Son razonables sus implicaciones en esta u otra situación en particular?

Tome como ejemplo el caso de Vandivier y B. F. Goodrich. Aparentemente, Vandivier había sido criado para aceptar el estándar moral de que uno tiene la obligación de decir la verdad, también sentía que en esta situación particular estaría mal escribir un informe falso sobre el freno. Pero, en sus circunstancias particulares nos podemos preguntar si escribir lo que él sentía que era un informe falso en realidad estaba mal. Vandivier tenía obligaciones financieras importantes tanto consigo mismo como con otras personas. Él declara, por ejemplo, que se acababa de casar y comprar una casa, tenía pagos de hipoteca cada mes y debía proveer a su familia. Si no escribía el informe como le ordenaban entonces lo despedirían y no podría cumplir con sus obligaciones. ¿No superan estas obligaciones morales, él mismo y su familia a la obligación de no escribir un informe falso? ¿Cuál es la base de su obligación de decir la verdad y por qué la obligación de decir la verdad es mayor o menor que la obligación de una persona hacia sí mismo y su familia? Considere ahora las obligaciones de Vandivier hacia su empleador, B. F. Goodrich. ¿No tiene un empleado la obligación moral de obedecer a su patrón? ¿Es mayor la obligación de obedecer al patrón que la obligación de no escribir un informe falso? ¿Cuál es la fuente de estas dos obligaciones y qué hace a una mayor que a la otra? Considere también que la compañía y todos sus administradores insistieron en que lo mejor era escribir un informe que calificara positivamente al freno. Si algo salía mal con el freno o el contrato, la compañía, B. F. Goodrich sería responsable, no Vandivier, que era un empleado de nivel bajo. Dado que la compañía, no Vandivier, sería la responsable, ¿tenía la compañía el derecho moral de tomar la decisión final sobre el informe y no Vandivier que era un empleado de bajo nivel? ¿El derecho moral de tomar una decisión pertenece a la parte que será responsable de esa decisión? ¿Cuál es la base de este derecho y por qué debemos aceptarlo? Considere por último que Vandivier establece que, al final, su rechazo personal de tomar parte en la redacción del informe le habría dado a él cierta “satisfacción”, pero no habría cambiado lo que ocurrió porque alguien más habría escrito el informe. Como las consecuencias habrían sido las mismas aceptara él o no, ¿tenía en realidad una obligación moral de negarse? ¿Tiene uno la obligación moral de hacer algo que no cambiará los resultados?

Observe el tipo de preguntas a las que nos lleva el caso de Vandivier. Son preguntas acerca de si es razonable aplicar los diferentes estándares morales a su situación, si es razonable decir que un estándar moral es más o menos importante que otro y qué razones se tienen para seguir estos estándares. Cuando una persona se hace este tipo de cuestionamientos sobre sus estándares morales o los de su sociedad, comienza a aplicar la ética. Ética es el estudio de los estándares morales; el proceso de examinar los estándares morales de una persona o sociedad para determinar si son razonables o no, a fin de aplicarlos a las situaciones y asuntos concretos. La meta fundamental de la ética es desarrollar un cuerpo de estándares morales que pensamos son razonables, estándares que hemos analizado con cuidado, y que hemos decidido son justificados para aceptarlos y aplicarlos a las decisiones que conforman nuestras vidas.

La ética no es la única manera de estudiar la moralidad. Las ciencias sociales, como antropología, sociología y psicología, también estudian la moralidad, pero lo hacen de una forma bastante diferente del enfoque que es característico de la ética. Aunque la ética es un estudio *normativo* de lo ético, las ciencias sociales se vinculan con un estudio *descriptivo*.

estudio normativo Una investigación que intenta llegar a conclusiones acerca de qué cosas son buenas o malas, o acerca de qué acciones son correctas o erróneas.

estudio descriptivo Una investigación que intenta describir o explicar el mundo, sin llegar a conclusiones acerca de cómo debe ser.

Un **estudio normativo** es una investigación que intenta llegar a conclusiones normativas, es decir, conclusiones acerca de qué cosas son buenas o malas o acerca de qué acciones son correctas o incorrectas. En suma, un estudio normativo tiene como meta descubrir qué se debe hacer. Como se ha visto, la ética es el estudio de los estándares morales cuyo propósito explícito determina en el mayor grado posible qué estándares son correctos o se apoyan en las mejores razones y, entonces, intenta obtener conclusiones acerca de lo moralmente correcto o incorrecto y lo moralmente bueno o malo.

Un **estudio descriptivo** no intenta obtener conclusiones acerca de lo que es realmente bueno o malo, o correcto o incorrecto. Más bien trata de describir o explicar el mundo sin llegar a una conclusión de lo que éste debe ser. Los antropólogos y los sociólogos, por ejemplo, estudian los estándares morales de una comunidad o cultura específica. Al hacerlo, tratan de desarrollar descripciones veraces de los estándares morales de esa cultura y quizás, incluso, formular una teoría explicativa de su estructura. Sin embargo, como antropólogos y sociólogos, la meta no es determinar si esos estándares morales son correctos o incorrectos.

Por el contrario, la ética es un estudio de los estándares morales cuyo propósito explícito es determinar, en el mayor grado posible, si un estándar moral dado (o juicio moral basado en el estándar) es más o menos correcto. El sociólogo pregunta, “¿creen las personas que el soborno es incorrecto?”, mientras que los éticos preguntan, “¿es incorrecto el soborno?”. Entonces, la tarea del ético es desarrollar afirmaciones y teorías normativas razonables, mientras que el estudio antropológico o sociológico de la moralidad se dedica a proporcionar las caracterizaciones descriptivas de las creencias de las personas.

Ética en los negocios

Se ha intentado que esta caracterización de la ética comunique una idea de lo que es. Sin embargo, nuestra preocupación no se refiere a la ética en general, sino a un campo particular de ella: la ética en los *negocios*. La **ética en los negocios** es un estudio especializado de lo que es moralmente correcto e incorrecto. Se concentra en los estándares morales al ser aplicados a las instituciones, las organizaciones y el comportamiento en los negocios. Una descripción breve de la naturaleza de las instituciones de negocios debe aclarar esto.

Una sociedad consiste en personas que tienen fines comunes y cuyas actividades se organizan mediante un sistema de instituciones diseñadas para lograr estos fines. Es obvio que hombres, mujeres y niños tienen metas comunes. Existe el fin común de establecer, criar y proteger la vida familiar; producir y distribuir materiales de los que depende la vida humana; restringir y regular el uso de la fuerza; organizar los medios para tomar decisiones colectivas, y crear y preservar los valores culturales como el arte, el conocimiento, la tecnología y la religión. Los miembros de una sociedad logran estos fines estableciendo los patrones relativamente fijos de actividad que llamamos *instituciones*: familiares, económicas, legales, políticas y educativas.

Quizá las instituciones de mayor influencia dentro de las sociedades sean las económicas. Éstas están diseñadas para lograr dos propósitos: a) la producción de bienes y servicios que desean y necesitan los miembros de la sociedad, y b) la distribución de estos bienes y servicios entre los diferentes miembros de la sociedad. Entonces, las instituciones económicas determinan quién llevará a cabo el trabajo de producción, cómo se organizará dicho trabajo, qué recursos consumirá, y cómo se distribuirán sus productos y beneficios entre los miembros de la sociedad.

Las organizaciones de negocios son instituciones principalmente económicas a través de las cuales las personas de las sociedades modernas realizan las tareas de producir y distribuir bienes y servicios. Las organizaciones proporcionan las estructuras fundamentales y, dentro de ellas, los miembros de la sociedad combinan sus escasos recursos: tierra, mano de obra, capital y tecnología, para convertirlos en bienes utilizables; también proporcionan

ética en los negocios

Un estudio especializado de lo correcto o incorrecto en la moral, que se concentra en los estándares morales cuando se aplican en las instituciones, las organizaciones y el comportamiento en los negocios.

los canales por los que estos bienes se reparten en forma de productos para el consumidor, salarios de empleados, rendimiento para los inversionistas e impuestos para el gobierno. Minería, manufactura, ventas, actividades bancarias, marketing, transporte, seguros, construcción y publicidad son todas diferentes facetas de los procesos productivo y distributivo de nuestras instituciones de negocios modernas.

Los tipos más representativos de organizaciones son las corporaciones: organizaciones a las que la ley dota de derechos y poderes legales especiales. Hoy, las organizaciones corporativas dominan las economías. En 2003, General Motors, la compañía de automóviles más grande del mundo, tuvo ingresos de 195,600 millones de dólares y dio empleo a más de 325,000 trabajadores; Wal-Mart, la tienda más grande del mundo, tuvo ventas por 259,700 millones y empleó a 1,400,000 personas; General Electric, el fabricante de equipo eléctrico más grande del mundo, tuvo ventas de 134,000 millones y dio trabajo a 305,000 empleados; IBM, la compañía de computadoras más grande del mundo, tuvo ingresos de 89,000 millones y contrató a 319,000 empleados.²² De las 190 naciones del mundo, sólo unas cuantas (como Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Estados Unidos, Rusia y Reino Unido) tienen ingresos gubernamentales mayores que los ingresos por ventas de cualquiera de estas compañías, y muchas naciones del mundo tienen menos trabajadores dedicados a las industrias de automóviles, ventas, eléctrica o de computación que estas gigantescas compañías. Alrededor de la mitad de las ganancias y los ingresos industriales combinados están en manos de cerca de 100 de estas grandes corporaciones, cada una de las cuales tiene activos por más de 1,000 millones de dólares. Las 195,000 empresas más pequeñas, cada una con valor de más de 10 millones de dólares, controla sólo cerca del 10% de los activos y las ganancias de Estados Unidos. La revista *Fortune* reportó en su investigación anual de 2004 que las 500 corporaciones más grandes de Estados Unidos han tenido ventas combinadas de 7.5 millones de millones de dólares (más que los productos internos brutos de Japón y Alemania juntos) y ganancias totales de 445,000 millones (casi la mitad del total de Estados Unidos), y han empleado a más del 10% de la fuerza de trabajo estadounidense. Estas 500 corporaciones son responsables de casi el 65% de todas las ventas industriales, el 80% de todas las ganancias industriales, el 80% de todo el capital industrial y cerca del 75% de todos los empleados industriales. No obstante, comprenden sólo como el 0.2% del número total de empresas industriales que operan en Estados Unidos.

La corporación de negocios, en su forma actual, es un tipo de institución relativamente nuevo (en lo que a instituciones se refiere). Aunque se desarrolló a partir de la “compañía de capital conjunto” del siglo XVI, casi todas sus características actuales fueron adquiridas durante el siglo XIX. Las corporaciones modernas son tratadas por la ley como “personas” ficticias inmortales que tienen el derecho de demandar y ser demandadas, poseer y vender propiedades, y realizar contratos, todo bajo el mismo nombre. Como organización, la corporación moderna consiste en a) accionistas e interesados que contribuyen con el capital y que son dueños de la corporación, pero cuyas obligaciones respecto a las actividades de la misma se limitan al dinero con el que contribuyen; b) los directores y los funcionarios que administran los activos de la corporación y que la manejan a través de varios niveles de “mandos medios”, y c) empleados que suministran la mano de obra y que hacen el trabajo básico relacionado directamente con la producción de bienes y servicios. Para hacer frente a los complejos problemas de coordinación y control, los funcionarios y los gerentes de las grandes corporaciones adoptan formales sistemas burocráticos de reglas que unen las actividades de los miembros individuales de la organización de manera que se logren ciertos resultados u objetivos. Siempre que el individuo siga estas reglas, el resultado se puede lograr, aun cuando el individuo no tenga idea cuál es y no le importe.

La ética en los negocios es el estudio de los estándares morales y de cómo se aplican a los sistemas y las organizaciones sociales mediante los cuales las sociedades modernas producen y distribuyen bienes y servicios, y de cómo se aplican a los comportamientos de las personas que trabajan dentro de esas organizaciones. En otras palabras, la ética en los

Repaso breve 1.2

Estudios de ética en los negocios

- Estándares morales
- Cómo aplicar los estándares morales a los sistemas y las organizaciones sociales que producen y distribuyen bienes y servicios

negocios es una forma de ética aplicada. No sólo incluye el análisis de las normas y los valores morales, sino que también intenta aplicar la conclusión de este análisis a esa variedad de instituciones, organizaciones, actividades y metas que se llaman *negocios*.

Como lo sugiere esta descripción de la ética en los negocios, los aspectos que abarca incluyen una amplia variedad de temas. Para introducir cierto orden en esta variedad, ayudará distinguir tres tipos de aspectos que son investigados por la ética en los negocios: sistémico, corporativo e individual. Los aspectos sistémicos de la ética en los negocios son preguntas éticas que surgen acerca de los sistemas económico, político, legal y otros de las instituciones dentro de las cuales operan los negocios. Se incluyen preguntas respecto a la moralidad del capitalismo o de las leyes, los reglamentos, las estructuras industriales y las prácticas sociales que rigen la actividad de negocios. Un ejemplo sería preguntar acerca de la moralidad del sistema de contratación del gobierno que permitió a B. F. Goodrich realizar las pruebas de su propio diseño de frenado para el A7D. Otro ejemplo sería una pregunta sobre la moralidad del sistema económico internacional con el que Merck se vio forzado a negociar.

Los aspectos corporativos de la ética en los negocios son preguntas éticas que surgen sobre una organización en particular. Éstas incluyen preguntas acerca de la moralidad de actividades, políticas, prácticas o estructura organizacional de una compañía individual, tomada como un todo. Un conjunto de ejemplos sobre este aspecto serían preguntas sobre la moralidad de la cultura corporativa de B. F. Goodrich, o preguntas sobre la decisión corporativa de “calificar” el freno para el A7D. Por ejemplo, ¿la compañía violó los derechos de alguien al decidir calificar el freno? ¿La compañía pensaba en cómo afectaría el bienestar social? ¿Para las otras partes, era justa o injusta la decisión de la compañía? Otro conjunto sería sobre preguntas acerca de la moralidad de la decisión corporativa de Merck para invertir millones de dólares en un proyecto que sabía tal vez no generaría ganancias. Al hacerlo, ¿la compañía violó los derechos de sus accionistas? ¿Era justa o injusta la decisión de Merck para las diferentes partes que se veían afectadas por la decisión? Una pregunta más podría dirigirse hacia las políticas corporativas de B. F. Goodrich: ¿Los aspectos éticos fueron parte de su proceso de toma de decisiones? ¿La compañía fomentó o no discusiones entre los empleados acerca del impacto posible sobre los derechos morales de otras personas?

Por último, los aspectos individuales de la ética en los negocios son preguntas éticas que surgen dentro de una compañía acerca de uno o varios individuos específicos, y su comportamiento y sus decisiones. Esto incluye preguntas de moralidad sobre las decisiones, las acciones o la personalidad de un individuo. Un ejemplo sería preguntar si la decisión de Vandivier de participar en la redacción del informe del freno para el A7D, que él sabía era falso, estaba moralmente justificada. Un segundo ejemplo sería la pregunta sobre si era moral que el presidente de Merck, el doctor P. Roy Vagelos, permitiera a sus investigadores desarrollar una droga que quizá no generaría ganancias.

Al analizar los aspectos éticos originados por una decisión o caso en particular es útil ordenar los aspectos según si son sistémicos, corporativos o individuales. Con frecuencia, el mundo nos presenta decisiones que involucran un gran número de aspectos interrelacionados y extremadamente complicados que generarían confusión, a menos que antes sean ordenados cuidadosamente y se establezcan sus diferencias. Más aún, las soluciones que son adecuadas para manejar los aspectos sistémicos o corporativos no son las mismas que convienen para manejar los aspectos individuales. Si una compañía intenta manejar un aspecto sistémico —como la cultura de un gobierno que permite el soborno—, entonces, el aspecto debe manejarse a nivel sistémico; es decir, a través de las acciones coordinadas de muchos grupos sociales. Por otro lado, los aspectos éticos corporativos se podrían resolver a través de soluciones corporativas o de la compañía. Por ejemplo, si la cultura de una compañía fomenta acciones morales erróneas, entonces, cambiar esa cultura requiere la cooperación de las personas que constituyen la compañía. Finalmente, los aspectos éticos individuales deben resolverse mediante decisiones individuales y, quizá, la transformación individual.

Repaso breve 1.3

Tipos de aspectos éticos

- **Sistémicos:** Sistemas sociales o instituciones dentro de los cuales operan los negocios
- **Corporativos:** Una compañía individual tomada como un todo
- **Individuales:** Una persona o personas dentro de una compañía y su comportamiento y decisiones

Aplicación de la ética en organizaciones corporativas

La afirmación de que las organizaciones corporativas son éticas o no éticas crea un aspecto intrigante. ¿En realidad es posible afirmar que las acciones de las organizaciones son morales o inmorales en el mismo sentido en que se habla de las acciones de los individuos? ¿Se podría decir que las corporaciones son moralmente responsables de sus actos en el mismo sentido en que lo son los individuos? O, ¿debemos decir que no tiene sentido aplicar términos morales a las organizaciones como un todo, sino sólo a las personas que conforman la organización? Por ejemplo, en 2002, el Departamento de Justicia de Estados Unidos acusó a la empresa contable de Arthur Andersen de obstruir la justicia. Arthur Andersen fue descubierto triturando documentos que mostraban cómo había ayudado a Enron a ocultar sus deudas usando varios trucos contables. Más tarde, los críticos aducían que el Departamento de Justicia debió presentar cargos contra los empleados individuales de Arthur Andersen, y no contra la compañía, porque “las compañías no cometen crímenes, es la gente quien lo hace”.²³ ¿Los conceptos morales como *responsabilidad*, *maldad* y *obligación* se aplican a grupos como las corporaciones, o los seres humanos son los únicos agentes morales?

Para responder a este problema han surgido dos puntos de vista.²⁴ En un extremo están quienes argumentan que, debido a las reglas que unen a las organizaciones, se afirma que las corporaciones actúan como individuos y para lo que hacen tienen “objetivos que desean cumplir”; también se puede decir que son “moralmente responsables” de sus acciones y que éstas son “morales” o “inmorales”, exactamente en el mismo sentido que las de las personas. El problema principal con este punto de vista es que las organizaciones no parecen “actuar” o “proponerse” de la misma manera que los individuos, y difieren de los seres humanos en puntos importantes de la moral: no sienten dolor ni placer ni pueden actuar, excepto a través de los seres humanos. En el otro extremo está el punto de vista de los filósofos que sostienen que no tiene sentido hacer “moralmente responsables” a las organizaciones o decir que tienen obligaciones “morales”. Estos filósofos argumentan que las organizaciones de negocios son lo mismo que las máquinas, cuyas partes deben obedecer ciegamente y sin desviaciones reglas formales que no tienen nada que ver con la moralidad. En consecuencia, no tiene sentido hacer a las organizaciones “moralmente responsables” por no seguir los estándares morales, del mismo modo en que no tiene sentido criticar a una máquina por no actuar con moralidad. El principal problema con este segundo punto de vista es que, a diferencia de las máquinas, al menos algunos de los miembros de la organización saben lo que están haciendo y son libres de elegir entre seguir las reglas de la organización o, incluso, cambiarlas. Cuando los miembros de una organización en forma colectiva, pero libre y concientemente, persiguen objetivos inmorales, suele tener perfecto sentido decir que las acciones que realizan para la organización son “inmorales”, y que, por lo tanto, la organización es “moralmente responsable” por esta acción inmoral.

¿Cuál de estos dos criterios extremos es correcto? Quizá ninguno. La dificultad fundamental que ambos tratan de resolver es la siguiente: aunque decimos que las corporaciones “existen” y “actúan” como individuos, es obvio que no son individuos humanos. Pero las categorías morales están diseñadas para ser aplicadas, sobre todo, a personas que sienten, razonan y deliberan, que pueden actuar con base en sus propios sentimientos, razonamientos y deliberaciones. Por lo tanto, ¿cómo podemos aplicar estas categorías morales a las corporaciones y sus acciones? Sólo podremos salvar estas dificultades si primero vemos que las corporaciones y sus actos dependen de los individuos: las organizaciones están compuestas por personas relacionadas que, por convención, han acordado tratar como una sola unidad, y “actúan” sólo cuando, por convención, estamos de acuerdo en tratar las acciones de estas personas como acciones de esa unidad. Esto se expresa con precisión de dos maneras, que, en cierto modo, son técnicas desarrolladas en el trabajo del filósofo John Searle:²⁵

- I. Una organización corporativa “existe” sólo si 1) existen ciertos individuos que se encuentran en ciertas circunstancias y relaciones, y 2) nuestras convenciones

lingüísticas y sociales establecen que cuando estos tipos de individuos existen en esos tipos de circunstancias y relaciones, deben considerarse como una organización corporativa.

- II. Una organización corporativa “actúa” sólo si 1) ciertos individuos de la organización realizan ciertas acciones en ciertas circunstancias, y 2) nuestras convenciones sociales y lingüísticas establecen que cuando esos tipos de individuos realizan esa clase de acciones, en esos tipos de circunstancias, se deben considerar como un acto de la organización corporativa.

Nuestras convenciones sociales, por ejemplo, dicen que una corporación existe cuando hay un grupo de individuos propiamente calificados que han acordado incorporarse y han realizado las acciones legales necesarias para ello. Las convenciones sociales también dicen que una corporación actúa cuando los miembros, propiamente calificados, llevan a cabo los deberes que les han sido asignados dentro del alcance de su autoridad asignada.

Debido a que las acciones corporativas se originan en las elecciones y las acciones de los individuos, son éstos quienes deben verse como los primeros portadores de las obligaciones y la responsabilidad moral: las personas son responsables de lo que la corporación hace, porque las acciones corporativas fluyen totalmente fuera de sus propias elecciones y comportamientos. Si una corporación actúa mal, se debe a lo que algunos individuos de esa corporación eligieron como acción; si una corporación actúa moralmente, es porque algunos individuos en esa corporación eligieron que actuara moralmente.

De todas formas, tiene perfecto sentido decir que una corporación tiene deberes morales y que es moralmente responsable de sus actos. Sin embargo, las organizaciones tienen obligaciones y son moralmente responsables en un sentido secundario: una corporación tiene un deber moral de hacer algo si algunos de sus miembros tienen un deber moral de asegurarse de que se hace, y una corporación es moralmente responsable de que ocurra (esto es, actuar con conocimiento y libertad, temas que se estudiarán más adelante).

El punto central que debe tenerse en mente cuando se aplican los estándares de ética a las actividades de negocios, y que no debe ser oscurecido por la ficción de “la corporación”, es que los individuos son el fundamento de la organización corporativa. En consecuencia, estos individuos son los primeros portadores de las obligaciones y responsabilidades morales, lo cual no quiere decir, por supuesto, que los seres humanos que forman la corporación no reciban influencia unos de otros y de sus creencias acerca de la corporación y su estructura. Las políticas, la cultura, las normas y el diseño corporativo pueden tener, y tienen, una enorme influencia en las elecciones, las creencias y el comportamiento de los empleados de la corporación. Sin embargo, estos elementos corporativos son como el mobiliario del mundo social que habita el empleado de la corporación. Proporcionan el tema para las elecciones de los empleados, para los obstáculos que quizá tengan que salvar y para los instrumentos que les ayudan a actuar. Pero estos elementos no toman las decisiones de los empleados por ellos y, por tanto, no son los responsables de las acciones.

Ética en los negocios, en la globalización y multinacional

Actualmente, muchos de los aspectos de mayor presión de la ética en los negocios están relacionados con el fenómeno de globalización. **Globalización** es el proceso mundial mediante el cual se han conectado los sistemas económico y social de las naciones para que bienes, servicios, capital, conocimiento y cultura sean intercambiados y crucen las fronteras de las naciones a una tasa creciente. Este proceso tiene varios componentes, incluyendo la disminución de las barreras comerciales y el incremento de los mercados abiertos en el mundo, la creación de la comunicación global y de sistemas de transporte como Internet y la mensajería mundial, el desarrollo de organizaciones de comercio

globalización El proceso mundial mediante el cual se han conectado los sistemas económico y social de las naciones.

internacional como la Organización Mundial de Comercio, el establecimiento de instituciones financieras como el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) que han facilitado el flujo internacional de capital y la propagación de corporaciones multinacionales.

Por supuesto que durante siglos la gente ha transportado y vendido bienes cruzando fronteras. Los comerciantes llevaban bienes por las rutas comerciales de Europa, Asia, y América casi desde el surgimiento de la civilización en estos lugares. Pero el volumen de bienes que se comercian a través de las fronteras ha crecido de manera casi exponencial desde el término de la Segunda Guerra Mundial, y se ha transformado para enfrentar el mundo actual en un grado que antes era imposible. La globalización ha dado como resultado un fenómeno familiar para cualquiera que viaje fuera de su país: los mismos productos, música, comida, ropa, inventos, libros, revistas, películas, marcas, tiendas, autos y compañías que eran familiares en casa están disponibles y se disfrutan ahora en todo el mundo. Es posible consumir hamburguesas de McDonald's y pollo Kentucky en las aceras de Moscú, Londres, Beijing, París, Tokio, Jerusalén o Bangkok; niños y adultos en India, Japón, China, Italia y Alemania leen las novelas británicas de *Harry Potter*; la juventud de todo el mundo está familiarizada con las mismas bandas, canciones, cantantes, actores, y las mismas películas que entretienen a los jóvenes estadounidenses; los bienes y la tecnología que primero ven en sus tiendas departamentales los consumidores japoneses, están disponibles algunos meses después en tiendas de América y Europa. En las afueras de cada ciudad hay fábricas y edificios de oficinas con los mismos nombres de compañías, General Motors, Mitsubishi, Nokia, Toyota, Philips, Nestlé, Thomson.

Las corporaciones multinacionales están en el corazón del proceso de globalización y son responsables de un enorme volumen de transacciones internacionales que tienen lugar en la actualidad. Una **corporación multinacional** es una compañía que sostiene manufactura, comercialización, servicios u operaciones administrativas en muchos países. Las corporaciones multinacionales obtienen capital, materias primas y mano de obra de cualquier parte del mundo donde se encuentre a bajo costo y esté disponible. Ensamblan y venden sus productos en las naciones que ofrecen ventajas de manufactura y mercados abiertos. Virtualmente, todas las 500 corporaciones industriales más grandes de Estados Unidos son ahora multinacionales. General Electric, por ejemplo, que fue fundada por Thomas Edison y tiene oficinas generales en Schenectady, Nueva York, tiene operaciones en más de 100 países alrededor del mundo y obtiene la mitad de sus ingresos fuera de Estados Unidos. Tiene plantas metalúrgicas en Praga; operaciones de software en India; diseño de productos en Budapest, Tokio y París, y operaciones de ensamble en México. Los empleados no estadounidenses forman gran parte de la base de GE y una gran proporción de su equipo de directivos provienen de fuera de Estados Unidos. En todo el mundo, los diseñadores planean los productos de la compañía, pues una buena parte del trabajo se hace por Internet en diferentes países, de donde también proviene la materia prima para sus productos; igual sucede con los componentes de los mismos, que se fabrican alrededor del mundo, se ensamblan en diferentes países y se venden fuera de Estados Unidos.

La globalización ha dado al mundo beneficios económicos significativos. Cuando las multinacionales como Nike, Motorola y Ford construyen fábricas y establecen operaciones de ensamble en países con mano de obra de bajo costo, llevan trabajo, capacitación, ingresos y tecnología a regiones del mundo que estaban subdesarrolladas, elevando así el estándar de vida en estas áreas y proporcionando a los consumidores de todas partes bienes a precio menor. Según el Banco Mundial, la globalización ha ayudado a reducir la pobreza de más tres mil millones de personas en naciones en desarrollo que recientemente abrieron sus fronteras al comercio global, como China, India, Bangladesh, Brasil, México y Vietnam. Durante la década de 1990, el número de personas que vivían con menos de un dólar por día en estos países disminuyó 120 millones. Como grupo, estas naciones crecieron a una tasa del 5% *per capita* mientras que en las naciones ricas, como Estados Unidos, el crecimiento fue de sólo 2%.

corporación multinacional Una compañía que mantiene manufactura, comercialización, servicios u operaciones administrativas en muchos países.

La globalización ha permitido que las naciones se especialicen en producir y exportar aquellos bienes y servicios que producen de manera más eficiente, y que compren los bienes para los cuales no tienen tanta habilidad de producción. India se especializa en producción de software; Francia e Italia en el diseño de modas y zapatos; Alemania en producción química; Estados Unidos en computadoras y hardware; México en ensamble de televisores, y muchas regiones en desarrollo como América Central y el Sureste Asiático se han especializado en ropa, zapatos y otras operaciones de ensamble de baja capacitación. Esta especialización ha aumentado la productividad global del mundo, lo que a su vez significa que todas las naciones participantes están mejor que si cada nación tratara de producir todo por sí misma. Muchos estudios han mostrado que el crecimiento se correlaciona con la apertura a la globalización. Cuanto más dispuesta está una nación a disminuir sus barreras comerciales y a permitir el libre comercio con otras naciones, más alta es su tasa de crecimiento. Por otro lado, las naciones que cierran sus fronteras al comercio con otras naciones tienden a tener economías con crecimiento más lento.

Pero también se culpa a la globalización de infligir daños significativos en el mundo. Al tiempo que la globalización ha sido especialmente benéfica para los países desarrollados que tienen un alto volumen de productos que vender (como productos de alta tecnología), los críticos argumentan que se ha dejado atrás a muchos países pobres en África y la antes Unión Soviética porque sólo cuentan con bienes de bajo costo para comercializar. Más aún, el Banco Mundial reporta que al propagarse la globalización, la desigualdad ha aumentado tanto entre las naciones como dentro de ellas.

También se culpa a la globalización de dar a las multinacionales demasiada libertad. Las multinacionales ahora son libres de cambiar sus operaciones de un país a otro que ofrezca mano de obra de menor costo, menos restricciones legales o menores impuestos. Esta habilidad de cambiar operaciones de una nación a otra, aseguran los críticos, permite a la multinacional poner a un país en contra de otro y evitar cualesquiera controles sociales que una nación trate de imponer sobre ella. Por ejemplo, si la multinacional no acepta las leyes ambientales o de mano de obra de un país, podría moverse o amenazar con moverse a un país que no tenga esas leyes. El resultado es una “competencia hacia el fondo”: un deterioro global de los estándares de mano de obra, ambientales y salariales. Los críticos afirman que las compañías que han establecido operaciones de ensamble en países en desarrollo, por ejemplo, han introducido condiciones de trabajo de esclavitud y salarios de explotación. Todavía más, conforme estas compañías cambian sus operaciones de manufactura a otros países en busca de mano de obra más barata y estándares menos rígidos, cierran fábricas en sus países de origen, dejando a miles de trabajadores sin empleo. Por ejemplo, muchas multinacionales han sacado sus operaciones de Estados Unidos debido a sus estrictas leyes ambientales, de mano de obra e impuestos, y las han establecido en China, donde los estándares ambientales son bajos, los derechos de los trabajadores no se cumplen y los impuestos son laxos. Entonces, la globalización pone de manifiesto cuestionamientos éticos importantes para las multinacionales: ¿Cuáles son sus obligaciones con los trabajadores despedidos en su país de origen? ¿Tienen las multinacionales la obligación de intentar mejorar los estándares de mano de obra, ambiente y salario en los países donde se localizan? ¿Tienen alguna obligación de abstenerse de explotar a trabajadores en otros países o deben simplemente ver cómo bajan sus costos de mano de obra por cualquier medio?

Los críticos también aseguran que algunas veces las multinacionales transfieren tecnologías o productos a las naciones en desarrollo que no están listas para asimilarlos. Algunas corporaciones químicas, por ejemplo, han comercializado pesticidas tóxicos en países en desarrollo, donde los campesinos no conocen o no tienen la oportunidad de protegerse contra las lesiones que los químicos causarían en su salud. Las campañas publicitarias de ciertas compañías de alimentos han convencido a las nuevas madres en naciones pobres que deben gastar su escaso presupuesto de comida en fórmula en polvo para bebés. Pero en los países en desarrollo en donde se carece de suministro de agua con los requisitos sanitarios, las nuevas madres se ven forzadas a mezclar la fórmula con agua no saludable que

ocasiona diarreas y la muerte de sus recién nacidos. Otros publicistas han sido acusados de hacer fuertes campañas para la venta de cigarrillos en países en desarrollo cuyas poblaciones no tienen un buen entendimiento del costo a largo plazo en la salud que representa fumar. ¿Tienen las multinacionales alguna obligación de estar seguras de que los usuarios de sus tecnologías en otros países se puedan proteger contra los riesgos que significan ésta y otras tecnologías?

Por último, como la multinacional opera en naciones que tienen diferentes culturas y estándares, los críticos afirman que en ocasiones se involucran secretamente en prácticas que violan las normas y los estándares que debemos respetar. La compañía petrolera estadounidense Unocal, por ejemplo, ha sido acusada de buscar el apoyo de las fuerzas militares de Burma que, por lo general, usan trabajo forzado o esclavitud para limpiar carreteras y construir edificios para Unocal. La compañía alemana Lahmeyer International, la compañía canadiense Acres, y la francesa Schneider Electric se dejaron convencer de dar sobornos a funcionarios del gobierno en Sudáfrica, donde, de hecho, los sobornos son comunes. Monsanto, una compañía estadounidense, Unilever, una compañía inglesa-alemana, y Syngenta, una compañía suiza, todas han sido acusadas de seguir la práctica local común de usar trabajo infantil para procesar semillas de algodón en India, pagando salarios menores, exponiéndolos a pesticidas y manteniéndolos fuera de la escuela. ¿Cómo deben comportarse las multinacionales cuando operan en otras culturas? ¿Deben sólo aceptar las normas de cualquier país en que se encuentren? ¿Existen estándares morales universales que todas las multinacionales deben seguir sin importar dónde operen, tal como los derechos humanos universales?

Este último aspecto ético —el problema de manejar diferentes estándares morales en otras partes del mundo— es especialmente difícil para compañías que operan en un mundo globalizado. Es un problema que merece un análisis especial.

Ética en los negocios y diferencias culturales

Cuando se enfrenta el hecho de que diferentes culturas tienen estándares morales diferentes, los administradores de algunas multinacionales han adoptado la teoría del relativismo ético. El **relativismo ético** es la teoría de que debido a que diferentes sociedades tienen diferentes creencias éticas, no existe una manera racional de determinar si una acción es moralmente correcta o incorrecta. En otras palabras: el relativismo ético establece que no existen estándares éticos que sean absolutamente verdaderos y que deban aplicarse a las compañías y a las personas de todas las sociedades. En su lugar, el relativismo sostiene que algo es correcto para las personas y las compañías en una sociedad específica si está de acuerdo con sus estándares morales y es incorrecto si los viola. Las personas de ciertas sociedades árabes, por ejemplo, sostienen que el soborno en los negocios es moralmente aceptable, aunque los estadounidenses piensan que es inmoral. El relativismo ético concluirá que, aunque está mal para una multinacional estadounidense sobornar en Estados Unidos, no es incorrecto para los árabes o sus compañías hacerlo en su propia sociedad. Entonces, la compañía o la persona de negocios multinacionales que opera en varios países y que encuentra sociedades con muchos estándares morales diferentes es aconsejada de la siguiente manera: en el razonamiento moral propio, uno debe siempre seguir los estándares morales que prevalecen en la sociedad en la que uno se encuentra. Después de todo, como los estándares morales difieren y no hay otro criterio de lo correcto y lo incorrecto, lo mejor que podría hacer una compañía es seguir el viejo refrán: “a la tierra que fueres haz lo que vieres”. Sin embargo, ¿el relativismo ético es razonable como para seguirlo?

Es claro que existen numerosas prácticas que se juzgan inmorales en algunas sociedades y que en otras se ven como moralmente aceptables, incluyendo poligamia, aborto, infanticidio, esclavitud, homosexualidad, discriminación racial y sexual, genocidio, parricidio y tortura de animales. Pero los críticos del relativismo ético señalan que no se deduce que

relativismo ético Una teoría que dice que no existen estándares éticos que sean absolutamente válidos y que se apliquen o deban aplicarse a las compañías y personas de todas las sociedades.

Ética en los negocios en la cultura de Arabia Saudita

En 1936, la Standard Oil Company (Socal) de California encontró petróleo en Arabia Saudita y al siguiente año se fusionó con Texaco para formar Casoc —renombrada como Aramco en 1948—, una subsidiaria de propiedad conjunta con administradores estadounidenses. El petróleo de Arabia Saudita se convirtió, y sigue siendo, una necesidad económica para Estados Unidos. Sin embargo, los administradores de Socal y Texaco no estaban seguros de cuánto de la cultura Saudita debían aceptar o aprobar.

Arabia Saudita es la cuna del Islam, y sus sistemas legal, político y social, basados en la versión “Sunni” del Islam, son vistos por los sauditas como inspiración divina. Para ellos, el Islam es la única fuente de moralidad. Sin embargo, esta moralidad no reconoce los derechos básicos como libertad de expresión, libertad de prensa, el derecho a voto, o el derecho a ser candidato en elecciones. No reconoce el derecho a juicio con jurado; los crímenes se sentencian por jueces islámicos que basan sus decisiones en las enseñanzas del Islam. No reconoce la libertad de religión: todo habitante de Arabia Saudita debe ser musulmán bajo pena de muerte. El Islam trata a las mujeres de manera que los occidentales calificarían de discriminatoria. Las mujeres no pueden supervisar a los hombres; en público, deben llevar un velo que les cubre todo el cuerpo, incluyendo la cabeza y la cara; deben tener el permiso del esposo o del padre para viajar, y deben ir acompañadas de un pariente masculino, además, deben subir a los camiones por la puerta trasera

y sentarse en secciones designadas. Los hombres pueden tener hasta cuatro esposas, pero las mujeres sólo un esposo. Aunque los hombres tienen la posibilidad de divorciarse sin presentar una causa, las mujeres sólo pueden hacerlo si tienen alguna. Arabia Saudita no reconoce el derecho de sindicalización.

Los sauditas afirman, una y otra vez, que su moralidad no acepta el concepto occidental de los derechos humanos. Argumentan que el Islam establece las normas morales que las personas deben seguir, y fuera de éstas, los otros estándares morales no tienen validez.

1. ¿Los administradores de las compañías en Arabia Saudita deben acatar las normas sauditas que gobiernan el tratamiento de las mujeres? ¿Deben aceptar el rechazo cultural a reconocer los derechos humanos, o deben intentar iniciar una reforma? ¿Por qué?
2. ¿Los administradores de la compañía deben poner objeciones a las prácticas que les parecen altamente inmorales, o deben aceptarlas sin decir nada?
3. ¿Este caso apoya el relativismo ético o sugiere que hay ciertas cosas que están mal de cualquier forma, o no es razonable ninguna de estas posiciones?

no haya estándares morales aplicables a todas las personas de todas partes. De hecho, los críticos del relativismo ético argumentan la existencia de ciertos estándares morales que deben ser aceptados por los miembros de cualquier sociedad, si con ello esa sociedad ha de sobrevivir y sus miembros interactúan de manera efectiva. Así, todas las sociedades tienen normas en contra de lesionar o matar a otros miembros de la sociedad, normas sobre el uso del lenguaje veraz al comunicarse con los otros miembros, y normas contra tomar los bienes personales de otros.

Además, muchas diferencias morales aparentes entre las sociedades, al ser examinadas más de cerca, demuestran que esconden similitudes esenciales más profundas. Por ejemplo, los antropólogos dicen que en algunas sociedades Inuit de Alaska era moralmente aceptable que en tiempos difíciles las familias abandonaran a los ancianos fuera de la casa, mientras que en otras sociedades sentían la obligación moral de proteger y cuidar a los ancianos en todo tiempo. Pero en un examen más detallado indicaría que las prácticas diferentes de ambos tipos de sociedades son una creencia en el mismo estándar ético: el deber moral de asegurar la supervivencia de la comunidad a largo plazo. En su duro ambiente, quizá las personas Inuit no tuvieron otra manera de asegurar que su comunidad

sobreviviera, cuando el abastecimiento de comida era escaso, que abandonando a los viejos. Otras comunidades aseguran su supervivencia protegiendo a los mayores, que llevan consigo la sabiduría y la experiencia necesarias para las comunidades.

Incluso, otros críticos de la teoría del relativismo ético señalan que, como diferentes personas tienen distintas creencias morales sobre el mismo aspecto, no se deduce lógicamente que exista una verdad objetiva acerca del mismo ni que todas las creencias sobre éste sean igualmente aceptables. Cuando dos personas o dos grupos tienen diferentes creencias, los filósofos encuentran que señalar al menos una de ellas es incorrecto. Por ejemplo, el filósofo James Rachels estableció esta cuestión de manera sucinta:

El hecho de que diferentes sociedades tengan códigos morales distintos no demuestra nada. También existen desacuerdos de una sociedad a otra en asuntos científicos: en algunas culturas se cree que la Tierra es plana, y que los espíritus malos causan la enfermedad. A ese respecto, no concluimos que no existe una verdad en geografía o en medicina. Más bien, se concluye que en algunas culturas las personas están más informadas que en otras. De manera similar, el desacuerdo en lo éticamente correcto sólo señala que algunas personas tienen menos conocimientos que otras. En el último caso, el hecho de que exista un desacuerdo no implica por sí mismo que no existe la verdad. ¿Por qué debemos suponer que, si existe la verdad ética, todos deben conocerla?²⁶

Quizá las críticas más preocupantes con las que debe lidiar el relativismo ético son las que aseguran que tiene consecuencias incoherentes. Si el relativismo ético fuera verdadero, afirman los oponentes, entonces, tendría poco sentido criticar las prácticas de otras sociedades mientras que éstas cumplieran con sus propios estándares. Por ejemplo, no podríamos decir que la esclavitud de los niños, según se practica en muchas partes del mundo, es incorrecta; ni que la discriminación practicada en las sociedades del *apartheid* en Sudáfrica en el siglo pasado era injusta; ni que el tratamiento alemán a los judíos en la sociedad nazi de la década de 1930 era inmoral. Tampoco podríamos criticar las acciones de los negocios que participaron en estas prácticas. Por ejemplo, en 2001, la BBC, una compañía noticiosa inglesa, informó que se raptaba a niños que eran usados como esclavos en los campos de cacao en el oeste africano de la Costa de Marfil y que varios fabricantes estadounidenses de chocolate usaban los granos de cacao en sus productos con el conocimiento de que habían sido cosechados por niños esclavos. Hace poco, un periodista descubrió que IBM, sabiéndolo, abastecía de máquinas procesadoras de datos a los nazis, que las usaban para encontrar y exterminar a judíos en Alemania, y que sus ganancias al hacer negocio con ellos ayudaron a forjar la exitosa compañía de hoy. Varias compañías petroleras, incluyendo Caltex y Mobil, ayudaron al gobierno de Sudáfrica a explotar sus recursos petroleros en la década de 1980, aun sabiendo que el gobierno usaría las ganancias para hacer cumplir el régimen del *apartheid* que discriminaba a los negros y violaba sus derechos civiles. Entonces, ¿es correcto el relativismo ético cuando dice que estas compañías no actuaron de forma no ética, pues sólo seguían los estándares locales?²⁷

Sus detractores afirman que si el relativismo ético fuera correcto, entonces tampoco tendría sentido —de hecho, sería moralmente incorrecto— criticar cualquiera de los estándares morales o de las prácticas aceptadas por nuestra propia sociedad. Si nuestra sociedad acepta que cierta práctica, como la esclavitud, es moralmente correcta, entonces, como miembros de esta sociedad, también debemos aceptarla como moralmente correcta y es inmoral que dictemos a otros ir en contra de esta creencia, porque lo correcto e incorrecto para nosotros debe estar determinado por los estándares de nuestra sociedad. Entonces, el relativismo ético implicaría que fue incorrecto que los abolicionistas del sur de Estados Unidos objetaran el uso de esclavos en las plantaciones de su propia sociedad, anterior a la Guerra Civil. Según los críticos, por lo tanto, la teoría del relativismo ético implica que no importa lo que piense la mayoría de la propia sociedad sobre la moralidad, eso es automáticamente correcto.

*Repaso breve 1.4***Objeciones a la teoría del relativismo ético**

- En todas las sociedades se encuentran algunos estándares morales
- Las diferencias morales no implican de manera lógica el relativismo
- El relativismo es incoherente
- El relativismo da privilegios a los estándares morales actuales de una sociedad

El problema fundamental del relativismo ético, alegan los críticos, es que sostiene que los estándares morales de una sociedad son el único criterio con el cual pueden ser juzgadas las acciones de la misma. La teoría da a los estándares morales de cada sociedad un lugar privilegiado que está por encima de toda crítica que puedan hacer sus miembros, o cualquier otra persona: es decir, los estándares morales de una sociedad no podrían estar equivocados. Es evidente, dicen los antagonistas, que esta implicación del relativismo ético indica que la teoría está equivocada. Tal reconocimiento de que nuestros propios estándares morales, al igual que los de otras sociedades, puedan estar equivocados implica que los aceptados por una sociedad quizá no sean el único criterio para el bien y el mal.

Aun cuando, en última instancia, la teoría del relativismo ético sea rechazada, no significa que no tiene algo que enseñarnos: nos recuerda, correctamente, que aunque diferentes sociedades tienen distintas convicciones morales, éstas no pueden ser simplemente descartadas porque no concuerdan con las propias. Sin embargo, el relativismo ético podría estar equivocado al asegurar que todas las creencias morales son igualmente aceptables y que los únicos criterios de lo correcto y lo incorrecto son los estándares morales que prevalecen en una sociedad dada.

Tecnología y ética en los negocios

La tecnología consiste en todos los métodos, los procesos y las herramientas que los seres humanos inventan para manipular su entorno. En un grado que no se había visto antes en la historia, los negocios contemporáneos se transforman continua y radicalmente por la rápida evolución de nuevas tecnologías que dan lugar a nuevos aspectos éticos en los negocios.

Ésta no es la primera vez que nuevas tecnologías tienen un impacto revolucionario en los negocios y la sociedad. Hace varios miles de años, durante lo que en ocasiones llamamos la *Revolución Agrícola*, las personas desarrollaron tecnologías para cultivar que les permitieron abandonar el saqueo y el azar de una cacería y, en su lugar, desarrollar un abastecimiento de comida razonablemente constante. Durante este periodo, la invención de la irrigación, la canalización de la fuerza del agua y el viento y el desarrollo de palancas, cuñas, elevadores y engranes, con el tiempo, permitieron a las personas acumular más bienes de los que podían consumir, y de este excedente surgieron el trueque, el comercio y los primeros negocios.

En el siglo XVIII, la tecnología de la Revolución Industrial de nuevo transformó a la sociedad occidental y los negocios, principalmente, por la introducción de las máquinas electromecánicas impulsadas por combustibles fósiles, como la máquina de vapor, el automóvil, el ferrocarril y la desmontadora de algodón. Antes de la Revolución Industrial, casi todos los negocios eran pequeñas organizaciones que operaban en los mercados locales y eran manejadas por los propietarios que supervisaban relativamente a pocos empleados que ensamblaban bienes a mano. La Revolución Industrial trajo consigo nuevas formas de la producción en máquina que permitían a los negocios fabricar cantidades masivas de bienes para enviar y vender en los mercados nacionales. Estos cambios, a su vez, requirieron grandes organizaciones para administrar ejércitos enormes de personas que debían ser asignadas al proceso de la producción de estas máquinas en largas líneas de ensamble dentro de enormes fábricas. El resultado fueron las grandes corporaciones que dominan las economías y que dieron lugar a una multitud de cuestiones éticas en los negocios, incluyendo la posibilidad de explotar a los trabajadores que laboraban en las nuevas máquinas, manipular los nuevos mercados financieros que financiaban estas grandes empresas y producir un daño ambiental masivo.

Las nuevas tecnologías desarrolladas en las últimas décadas del siglo XX y el inicio del XXI, una vez más están transformando la sociedad y los negocios y creando el potencial para nuevos problemas éticos. En primer lugar, entre estos desarrollos están las

revoluciones en biotecnología y en lo que suele llamarse **tecnología de la información**, que incluye no sólo el uso de computadoras extremadamente poderosas y compactas, sino también el desarrollo de Internet, de comunicaciones inalámbricas, de digitalización y otras numerosas tecnologías que permiten capturar, manipular y mover información en formas nuevas y creativas. Estas tecnologías incitaron una gran cantidad de cambios, como la creciente globalización y la decreciente importancia de la distancia, el surgimiento de nuevas formas para comunicarse y transferir cualquier tipo de medio —películas, periódicos, música, libros, correo— de manera instantánea de un lugar a otro; la aceleración del cambio conforme la vida de los productos se acorta y se inventan y venden nuevos productos revolucionarios aún más rápido, y la habilidad de crear nuevas formas de vida y nuevos mecanismos, cuyos beneficios y riesgos son impredecibles. Para hacer frente a estos rápidos cambios, las organizaciones de negocios se han hecho más pequeñas, más planas y más ágiles. Algunas se modificaron por completo al entrar al mundo del comercio electrónico (comprando y vendiendo bienes y servicios por Internet), y dejaron atrás sus operaciones de “pico y pala”, transformándose así en entidades basadas en Internet que existen en gran medida en el **ciberespacio**, término usado para denotar la existencia de información en una red electrónica de sistemas de computadoras eslabonados. Estos desarrollos han forzado a las compañías a manejar un gran número de aspectos éticos nuevos e insospechados.

Casi todos los aspectos éticos creados por las nuevas tecnologías se relacionan de una manera u otra con cuestiones de riesgo: ¿Son predecibles los riesgos de una nueva tecnología? ¿Qué tan grandes son los riesgos? ¿Son reversibles? ¿Los beneficios compensan los riesgos potenciales y quién debe decidir? ¿Las personas en quienes recaerán los riesgos, los conocen y han consentido en soportarlos? ¿Tendrán una compensación justa por sus pérdidas? ¿Los riesgos están distribuidos de manera justa entre las distintas partes de la sociedad, incluyendo pobres y ricos, jóvenes y viejos, generaciones actuales y futuras?

Muchos de los aspectos éticos que han creado las nuevas tecnologías —en especial las tecnologías de la información, como las computadoras— se relacionan con la privacidad. Las computadoras permiten recolectar información detallada de individuos en una escala que antes no había sido posible (rastreado usuarios en Internet; reuniendo información de clientes en cajas registradoras; recolectando información de compras con tarjetas de crédito; obteniendo información de solicitudes de licencias, cuentas bancarias, correo electrónico, supervisión de empleados que trabajan con computadoras, etcétera). Tienen el poder de vincular rápidamente esta información con otras bases de datos (que contienen información financiera, historial de compras, direcciones, números telefónicos, registros de manejo, de arrestos, médicos y académicos, historial de crédito, membresías), y filtrar, ordenar o recuperar cualquier parte de esta información para cualquiera que tenga acceso a una computadora. Debido a que estas tecnologías permiten a otros reunir este tipo de información detallada y potencialmente dañina sobre nosotros mismos, muchas personas argumentan que violan nuestro derecho a la privacidad: el derecho a prohibir que otros conozcan datos propios que son privados.

Las tecnologías de la información también han generado aspectos éticos difíciles acerca de la naturaleza del derecho a la propiedad, cuando la propiedad en cuestión es información (como software, códigos de computadora o cualquier otro tipo de datos: textos, números, fotos, sonidos que se han codificado en un archivo de computadora) o servicios de cómputo (acceso a una computadora o sistema de computadoras). Es posible que la información computarizada (como un programa de software o una foto digitalizada) se copie perfectamente un número incontable de veces, sin modificar en forma alguna el original. ¿Qué tipo de derechos de propiedad tiene uno cuando se posee una de estas copias? ¿Qué tipo de derechos de propiedad tiene el creador original de la información y en qué difiere de los derechos de propiedad de alguien que compra una copia? ¿Es incorrecto hacer una copia, sin permiso del creador original, cuando hacerlo no cambia el original de ninguna manera? ¿Qué daños, si los hay, sufren la sociedad o los individuos si las personas pueden copiar cualquier tipo de información computarizada a su antojo? ¿Dejarán las personas de

tecnología de la información El uso de computadoras extremadamente poderosas y compactas, de Internet, de comunicaciones inalámbricas, de digitalización y otras numerosas tecnologías que permiten capturar, manipular y mover información en formas nuevas y creativas.

ciberespacio Término usado para denotar la existencia de información en una red electrónica de sistemas de computadoras eslabonados.

crear información? Por ejemplo, ¿dejarán de escribir software y de producir música? ¿Qué tipo de derechos de propiedad tiene alguien sobre los sistemas de cómputo? ¿Es incorrecto usar el sistema de cómputo de la compañía donde trabajo para negocios personales, como enviar correo personal o entrar a páginas de Internet que no tienen qué ver con mi trabajo? ¿Es incorrecto que entre en forma electrónica en el sistema de cómputo de otra organización si no cambio cosas en el sistema y sólo “echo un vistazo”?

nanotecnología Un nuevo campo que comprende el desarrollo de estructuras artificiales muy pequeñas con tamaño de sólo nanómetros (mil millonésimos de metro).

Las computadoras también han ayudado al desarrollo de la **nanotecnología**, un nuevo campo que comprende el desarrollo de estructuras artificiales muy pequeñas con tamaño de sólo nanómetros (mil millonésimos de metro). Los futuristas han predicho que la nanotecnología permitirá construir estructuras pequeñas que puedan ensamblarse entre ellas en una pequeñísima computadora, o servir como sensores de diagnóstico capaces de viajar por el torrente sanguíneo. Pero los críticos hacen preguntas acerca del daño potencial que plantea la liberación de nanopartículas al medio ambiente. Greenpeace International, un grupo ambientalista, ha sugerido que las nanopartículas son dañinas si los humanos las respiran por accidente o si transportan ingredientes tóxicos. A la luz de los riesgos potenciales, ¿deben los negocios abstenerse de comercializar productos nanotecnológicos?

ingeniería genética Una gran variedad de nuevas técnicas que permiten cambiar los genes de las células humanas, animales y vegetales.

La biotecnología ha creado todavía otra multitud de aspectos éticos preocupantes. La **ingeniería genética** se refiere a una gran variedad de nuevas técnicas que permiten cambiar los genes de las células humanas, animales y vegetales. Los genes, que están compuestos por ácido desoxirribonucleico (ADN), contienen los patrones que determinan las características que tendrá un organismo. A través de la tecnología recombinante del ADN, por ejemplo, se eliminan los genes de una especie y se insertan en los genes de otra, para crear un nuevo tipo de organismo con las características combinadas de ambas especies. Los negocios han usado la ingeniería genética para crear y comercializar nuevas variedades de vegetales, granos, borregos, vacas, conejos, bacterias, virus y muchos otros organismos. La ingeniería genética se ha aplicado a las bacterias para consumir derrames de petróleo y desintoxicar la basura, también ha hecho que el trigo sea más resistente a plagas, que el pasto sea inmune a los herbicidas; y se dice que un laboratorio francés ha insertado genes fluorescentes de una medusa en el embrión de un conejo que nació con la capacidad de resplandecer en la oscuridad, justo como la medusa. ¿Es ética este tipo de tecnología? ¿Es incorrecto que un negocio cambie y manipule la naturaleza de esta manera? Cuando una compañía crea un nuevo organismo mediante la ingeniería genética, ¿debe poder patentarlo de modo que realmente sea *dueño* de esta nueva forma de vida? Con frecuencia, las consecuencias de liberar al mundo organismos genéticamente modificados son impredecibles. Los animales, resultado de un proceso de ingeniería genética, podrían eliminar a especies naturales y, en el caso de las plantas, envenenar a los organismos silvestres. Por ejemplo, se encontró que el polen de las especies de maíz genéticamente modificadas para matar ciertas plagas también mataban ciertas mariposas. ¿Es ético que los negocios comercialicen y distribuyan en el mundo estos organismos impredecibles?

1.2 Desarrollo y razonamiento morales

Se ha dicho que la ética es el estudio de la moralidad y que una persona comienza a aplicarla cuando mira los estándares morales que ha absorbido de la familia, la iglesia, los amigos y la sociedad, y comienza por preguntar si esos estándares son o no razonables y lo que implican para las situaciones que se le presentan. En esta sección se analiza con más detalle este proceso de examinar los estándares morales propios y de aplicarlos a situaciones e ideas concretas. Se comienza por describir cómo se desarrolla la habilidad de una persona para usar y evaluar de manera crítica los estándares morales en el curso de su vida, y después se describen los procesos de razonamiento mediante los cuales se emplean y evalúan estos estándares.

Desarrollo moral

Algunas veces suponemos que los valores de una persona se forman en la niñez y no cambian después. De hecho, una gran cantidad de investigación psicológica, lo mismo que la experiencia personal, demuestran que cuando las personas maduran, cambian sus valores de manera muy profunda. Igual que las habilidades física, emocional y cognitiva de una persona se desarrollan conforme crece, también lo hace su habilidad para manejar los aspectos morales a lo largo de su vida. De hecho, de la misma forma que se identifican las etapas de crecimiento en cuanto a desarrollo físico, también la habilidad de hacer juicios morales razonados se desarrolla en etapas identificables. Como niños, simplemente nos dicen lo que es correcto e incorrecto, y obedecemos para evitar castigos: la adherencia del niño a los estándares morales se basa, en esencia, en la evasión autoabsorbida del dolor. Conforme llegamos a la adolescencia, estos estándares morales convencionales se internalizan de manera gradual. Ahora, la adherencia a los estándares morales se basa en vivir cumpliendo las expectativas de la familia, los amigos y la sociedad que nos rodean. Hacemos lo correcto porque es lo que los grupos a los que pertenecemos esperan de nosotros. Es hasta que somos adultos racionales y con experiencia que adquirimos la capacidad de reflexionar de manera crítica sobre los estándares morales convencionales que nos inculca la familia, los pares, la cultura o la religión. Entonces, comenzamos a evaluar de manera racional esos estándares morales y sus consecuencias, y revisamos si son inadecuados, inconsistentes o irracionales. En suma, comenzamos a hacer ética, y ahora nuestra moralidad consiste en estándares morales que son cada vez más imparciales y toman en cuenta los intereses de otros, o que equilibran de forma más adecuada cómo cuidar a otros y a nosotros mismos.

Existe mucha investigación psicológica que muestra que los puntos de vista morales de una persona se desarrollan más o menos de esta manera. Por ejemplo, el psicólogo Lawrence Kohlberg, quien fue pionero de la investigación en este campo, concluyó con base en más de 20 años de investigación que en el desarrollo de la habilidad de una persona para manejar la moralidad existe una secuencia de seis etapas identificables.²⁸ Kohlberg agrupó estas etapas de desarrollo moral en tres niveles, cada uno con dos etapas, el segundo de ellos es el más avanzado y organizado de la perspectiva general de cada nivel. La secuencia de las seis etapas se resume de la forma siguiente.

NIVEL UNO: ETAPAS PRECONVENCIONALES²⁹

En estas dos primeras etapas, el niño es capaz de responder a reglas y expectativas sociales y es capaz de aplicar etiquetas de bueno, malo, correcto e incorrecto. Sin embargo, estas reglas se ven como algo impuesto sobre uno mismo desde afuera. Correcto o incorrecto se interpretan en términos de lo agradables o dolorosas que son las consecuencias de las acciones, o en términos del poder físico de quienes establecen las reglas. Por ejemplo, si se pregunta a un niño de cinco años si robar es malo, dirá que lo es; si luego se le pregunta por qué es malo, la respuesta será parecida a "porque mamá me castigará si lo hago". El niño percibe las situaciones sólo desde su punto de vista, ya que todavía no tiene la habilidad de identificarse con otros en un grado alto, la primera motivación es autocentrada.

Etapas: **Orientación al castigo y la obediencia** En esta etapa, las consecuencias físicas de un acto determinan por completo la bondad o maldad del mismo. Las razones del niño para hacer lo correcto son evitar el castigo o desviar el poder físico superior de las autoridades. Existe poca conciencia de que otros tienen necesidades y deseos similares a los propios.

Etapas dos: Orientación instrumental y relativa En esta etapa las acciones correctas se convierten en aquellas que sirven como instrumento para satisfacer las necesidades del niño o las de otros a quienes él quiere. Ahora está consciente de que otros tienen necesidades y deseos similares a los suyos y comienza a intentar que los otros hagan lo que él quiere.

NIVEL DOS: ETAPAS CONVENCIONALES

Ahora, cumplir las expectativas de la familia, los pares o la nación se ve como valioso por sí mismo, sin importar las consecuencias. La persona en este nivel de desarrollo no sólo cumple las expectativas, también muestra lealtad al grupo y sus normas. Si se pregunta a un adolescente en este nivel por qué algo está mal o por qué es correcto, por ejemplo, tal vez responda en términos de “mis amigos piensan”, “mi familia me enseñó”, “lo que creemos los estadounidenses” o, incluso, “la ley dice que”. El adolescente en esta etapa es capaz de ver situaciones desde el punto de vista de otros, pero las únicas perspectivas que puede tomar en cuenta son los puntos de vista que le son familiares de las personas que pertenecen a sus grupos sociales: familia, pares, organizaciones, país y clase social, y supone que todos son como éstos. La persona está motivada para cumplir con las normas del grupo, al cual subordina sus propias necesidades.

Etapas tres: Orientación de concordancia interpersonal El buen comportamiento en esta etapa convencional temprana es vivir de acuerdo con las expectativas de aquellos a quienes se tiene lealtad, cariño y confianza, como la familia y los amigos. La acción correcta es la que cumple con lo que se espera, en general, en el rol de buen hijo, hija, hermano, amigo, etcétera. Hacer lo correcto está motivado por la necesidad de verse como buena persona a los propios ojos y a los de los demás.

Etapas cuatro: Orientación de ley y orden Lo correcto e incorrecto en esta etapa convencional más madura está determinado por la lealtad a una sociedad más amplia o al país. Las leyes deben respetarse, excepto cuando están en conflicto con otros deberes sociales establecidos. Ahora, la persona es capaz de ver a los otros como parte de un sistema social más grande que define los papeles y las obligaciones individuales, y separar las normas generadas por este sistema de las relaciones y los motivos interpersonales.

NIVEL TRES: ETAPAS POSCONVENCIONALES, AUTÓNOMAS O DE PRINCIPIOS

En estas etapas, la persona ya no acepta simplemente los valores y las normas de los grupos a los cuales pertenece. Ahora trata de ver las situaciones desde un punto de vista que toma en cuenta, de manera imparcial, los intereses de todos. La persona cuestiona las leyes y los valores que ha adoptado la sociedad y los redefine en términos de principios morales elegidos por ella misma, que pueden ser justificados en términos racionales. Si se pregunta a un adulto en esta etapa por qué algo está mal, la persona responderá en términos de lo que se ha decidido a través de procesos que son “justos para todos” o en términos de “justicia”, “derechos humanos” o “bienestar social

global". Las leyes y los valores adecuados son los que están de acuerdo con los principios que cualquier persona razonable estaría motivada a cumplir.

Etapa cinco: Orientación de contrato social En esta primera etapa posconvencional, la persona está consciente de que la gente tiene una variedad de puntos de vista y opiniones en conflicto que hacen hincapié en maneras justas de llegar a consensos mediante acuerdos, contratos y procesos debidos. La persona cree que todos los valores y las normas son relativos y que, además de este consenso democrático, todos deben tolerarse.

Etapa seis: Orientación de principios éticos universales En esta etapa final, la acción correcta se define en términos de principios morales elegidos por su amplitud, universalidad y congruencia. Estos principios éticos no son concretos, como los 10 mandamientos, más bien, son principios generales abstractos que manejan la justicia, el bienestar social, la igualdad de los derechos humanos, el respeto por la dignidad y la idea de que las personas son fines en sí mismas y deben ser tratadas como tales. Las razones personales para hacer lo correcto se basan en un compromiso con estos principios morales, los cuales son vistos por la persona como los criterios para evaluar el resto de las reglas morales y los acuerdos, incluyendo los consensos democráticos.

La teoría de Kohlberg es útil porque ayuda a entender el desarrollo de las capacidades morales y revela cómo podemos convertirnos en seres más cultos y críticos en el uso y la comprensión de los estándares morales que tenemos. La investigación de Kohlberg y otros ha mostrado que, aunque generalmente las personas pasan por las etapas en la misma secuencia, no todos las recorren todas. Kohlberg encontró que muchas personas se quedan en alguna de las primeras etapas toda su vida. Para quienes permanecen en el nivel preconconvencional, lo correcto e incorrecto siempre estará definido en los términos egocéntricos de evitar el castigo y hacer lo que dicen las figuras de autoridad y poder. Para quienes llegan al nivel convencional pero nunca avanzan más, lo correcto e incorrecto continuará definido en términos de las normas convencionales de sus grupos sociales o de las leyes de su país o sociedad. Sin embargo, para quienes llegan al nivel posconvencional y reflexionan con ánimo crítico sobre los estándares morales que les fueron inculcados, el bien o el mal moral están definidos en términos de principios morales que eligieron por sí mismos como los más razonables y adecuados.

Es importante observar que Kohlberg implica que el razonamiento de quienes están en las últimas etapas del desarrollo moral es mejor que el de los que están en las primeras. En primer lugar, las personas en las últimas etapas tienen la habilidad de ver las cosas desde una perspectiva más amplia y completa que los que están en las primeras. Una persona en el nivel preconconvencional vería situaciones sólo desde su propio y egocéntrico punto de vista; los individuos en el nivel convencional pueden ver las situaciones sólo desde enfoques que le son familiares a las personas en su propio grupo social, y la persona con un punto de vista posconvencional puede ver las situaciones desde una perspectiva que intenta tomar en cuenta a todos los afectados por la decisión. Segundo, alguien en las últimas etapas tiene mejores formas de justificar sus decisiones ante otros, que la gente en las primeras etapas. La persona en el nivel preconconvencional sólo justifica sus decisiones en términos de cómo quedarán afectados los intereses propios y, por tanto, las justificaciones son persuasivas sólo para la persona. Un individuo en el nivel convencional justificaría sus decisiones en términos de las normas del grupo al que pertenece, y por ello las justificaciones son concluyentes sólo para los miembros de ese grupo. Por último, la persona en el nivel posconvencional justificaría lo que hace con base en principios morales que son imparciales y razonables y, por tanto, que serían atractivos para cualquier individuo razonable.

Repaso breve 1.5

Los tres niveles de Kohlberg del desarrollo moral

- Preconvencional (castigo y obediencia; instrumental y relativo)
- Convencional (concordancia interpersonal; leyes y orden)
- Posconvencional (contrato social; principios universales)

Denunciante de WorldCom

En marzo de 2002, cuando WorldCom luchaba por coordinar e integrar la compleja maraña creada por las 65 compañías que había adquirido, el altamente respetado director financiero de WorldCom, Scott Sullivan, transfirió 400 millones de dólares de una cuenta de reserva y los registró como “ingresos” en los informes financieros públicos (de accionistas) de la compañía. Habiéndolo detectado, Cynthia Cooper, la perfeccionista jefa del departamento de auditoría interna, comenzó a examinar los libros de la compañía por la noche, en secreto. Pronto descubrió que Scott Sullivan (nombrado “mejor director financiero” por *CFO Magazine* en 1998) y David Myers, el contralor de WorldCom, por años habían reportado miles de millones de dólares como “gastos de capital”, cuando en realidad eran costos de operación, ignoraban las cuentas por cobrar no cobrables, reportaban como “ingresos” lo que en realidad eran fondos de reserva, y hacían todo esto con la ayuda de Arthur Andersen, la empresa de auditoría y contabilidad que prestaba sus servicios a la compañía. Aunque fue amenazada por un enojado Sullivan y corría el riesgo de perder su trabajo, el 20 de junio de 2002, una aprehensiva Cooper, con valentía, se reunió con el comité de auditores del consejo directivo

de WorldCom y les informó lo que estaba pasando. El 25 de junio, los directores de WorldCom anunciaron que la compañía había inflado sus ganancias en más de 3,800 millones de dólares —cantidad que después se elevó a 9 mil millones—, en el fraude contable más grande de la historia. Sullivan y Myers fueron arrestados; los accionistas de WorldCom perdieron 3 mil millones; 17,000 empleados de WorldCom perdieron sus trabajos, y Arthur Andersen fue clausurado por destruir evidencias de otros fraudes en otras empresas. Actualmente, muchos administradores y empleados de WorldCom no le hablan y ella a veces llora. Cooper dice: “Hay un precio que pagar. [Pero] todo se reduce a los valores y la ética que aprendes... El miedo de perder mi trabajo era secundario respecto a la obligación que sentía”.

1. ¿Qué nos enseña la experiencia de WorldCom acerca de las acciones corporativas incorrectas?
2. ¿Qué nos enseña la experiencia de Cynthia Cooper sobre la valentía?



Oficinas generales de WorldCom en Ashburn, Virginia, en 2002.

Manifestantes afuera de Federal Hall, en el distrito financiero de Nueva York, protestan contra un posible arreglo entre WorldCom y los reguladores de valores en junio de 2003.

PERSONS OF THE YEAR

TIME



The Whistleblowers

CYNTHIA COOPER
OF WORLDCOM

COLEEN ROWLEY
OF THE FBI

SHERRON WATKINS
OF ENRON

Las denunciantes Cynthia Cooper de WorldCom, Coleen Rowley del FBI, y Sherron Watkins de Enron, en la portada de la revista TIME.

www.time.com AOL Keyword: TIME



El anterior presidente de WorldCom, Bernard J. Ebbers, y el director financiero, Scott Sullivan, al tomarles juramento antes de testificar ante el Comité de Servicios Financieros de Estados Unidos, el 8 de julio de 2002, en Washington, D.C.



Los empleados de Arthur Andersen en un mitin de apoyo a su golpeada empresa contable, que estuvo implicada en el escándalo de WorldCom.

Sin embargo, la teoría de Kohlberg ha sido sujeta a numerosas críticas.³⁰ Primero, se criticó a Kohlberg por asegurar que las etapas más altas son moralmente preferibles a las primeras. Esta crítica sin duda es correcta. Aunque los niveles altos de Kohlberg incorporan perspectivas más amplias y justificaciones considerablemente aceptadas, no es concluyente que estas perspectivas sean moralmente mejores que las de niveles más bajos. Establecer que las etapas altas son moralmente mejores requiere más argumentos de los que proporciona Kohlberg. En capítulos posteriores, se verán los tipos de razones que podrían darse para el punto de vista de que las perspectivas y justificaciones de los principios morales característicos de las últimas etapas de Kohlberg son moralmente preferibles a los de las primeras etapas.

Una segunda crítica significativa para Kohlberg surge del trabajo de Carol Gilligan, una psicóloga. Ella sugiere que, aunque la teoría de Kohlberg identifica correctamente las etapas por las que pasa el hombre al desarrollarse, no identifica el patrón de desarrollo de la mujer.³¹ Debido a que la mayoría de los sujetos de Kohlberg eran hombres, Gilligan argumenta que su teoría no toma en cuenta los patrones del pensamiento moral de la mujer.

Existen, dice Gilligan, dos maneras diferentes de enfocar los aspectos morales. Primero, se tiene el enfoque del “hombre” que enfatiza la teoría de Kohlberg. Según Gilligan, los hombres tienden a manejar los aspectos morales en términos de reglas morales impersonales, imparciales y abstractas, exactamente el tipo de enfoque ejemplificado por los principios de justicia y derechos que Kohlberg dice son característicos del pensamiento posconvencional. No obstante, asegura Gilligan, existe un segundo enfoque de “mujer” de los aspectos morales que Kohlberg no reconoce. Las mujeres, dice Gilligan, tienden a verse a sí mismas como parte de una “red” de relaciones de familiares y amigos; cuando las mujeres encuentran aspectos morales, se preocupan por sostener sus relaciones, evitando herir a los otros en ellas y cuidando el bienestar. Para las mujeres, la moralidad es principalmente un asunto de “cuidado” y “responsabilidad” para con otros, con quienes mantienen relaciones personales, y no un asunto de adherencia a reglas imparciales e impersonales. Además de definir este nuevo enfoque “femenino”, Gilligan asegura que la mujer que sigue este enfoque de la moralidad sigue etapas un poco diferentes cuando madura y desarrolla sus puntos de vista. El desarrollo moral de la mujer está marcado por el progreso hacia formas más adecuadas del cuidado y la responsabilidad de sí misma y de otros. En su teoría, el primer nivel, el preconvencional, del desarrollo moral de la mujer está marcado por el cuidado de sí misma. Las mujeres se mueven a un segundo nivel, el convencional, cuando internalizan normas convencionales acerca del cuidado de otros y, al hacerlo, llegan a descuidarse a sí mismas. Sin embargo, cuando las mujeres avanzan al nivel más maduro o posconvencional, se vuelven críticas de las normas convencionales que antes aceptaban, y llegan a lograr un equilibrio entre cuidar de otros y cuidar de sí mismas.

¿Está Gilligan en lo correcto? Aunque la investigación adicional ha demostrado que el desarrollo moral de hombres y mujeres no difiere de la manera que sugirió Gilligan originalmente, esa misma investigación confirma que su argumento identificó una perspectiva hacia los aspectos morales que difiere del enfoque de Kohlberg.³² Los aspectos morales se pueden manejar desde una perspectiva de imparcialidad impersonal o desde la perspectiva del cuidado por las personas y las relaciones, y ambos enfoques son distintos. Sin embargo, tanto las mujeres como los hombres en ocasiones ven la cuestión moral desde una perspectiva u otra.³³ Aunque la investigación sobre la perspectiva que describe Gilligan todavía es incipiente, es claro que se trata de una perspectiva moral importante que tanto hombres como mujeres deben tomar en cuenta. En el siguiente capítulo, se estudiará cuidadosamente esta nueva e interesante perspectiva y se evaluará su relevancia para la ética en los negocios.

Para los propósitos de este libro, lo importante en este punto es notar que tanto Kohlberg como Gilligan están de acuerdo en que existen etapas de crecimiento en nuestro

desarrollo moral. Los dos están de acuerdo también en que el desarrollo moral se mueve de una etapa preconventional centrada en uno mismo, a una etapa en la que se aceptan sin crítica los estándares morales convencionales de los grupos a los que pertenecemos, y se sigue a una etapa madura, posconventional, en la que aprendemos a examinar, crítica y reflexivamente, qué tan adecuados son los estándares morales convencionales que antes aceptamos y a diseñar estándares propios más adecuados, tanto de cuidado a otras personas específicas como de imparcialidad hacia todas las demás.

Antes se dijo que comenzamos a hacer ética cuando examinamos de manera crítica los estándares morales que se aceptan de la familia, los amigos y la sociedad, y nos preguntamos si éstos son o no razonables. En términos de las etapas de desarrollo moral que proponen Kohlberg y Gilligan, la ética comienza cuando uno se mueve de la simple aceptación de los estándares morales convencionales que se han absorbido de la sociedad y se intenta desarrollar estándares más maduros, basados en razones más adecuadas, que son capaces de manejar un rango más amplio de situaciones. El estudio de la ética es el proceso mediante el cual se desarrolla la habilidad personal para manejar los aspectos morales, un proceso que debe permitir al individuo adquirir una comprensión reflexiva de lo que está “bien” y “mal”, y que caracteriza las etapas posconconvencionales del desarrollo moral. Estimular este desarrollo es una meta central del estudio de la ética. Éste es un punto importante que usted no debe perder de vista. El texto y los casos siguientes están diseñados para leerse y discutirse con otros (estudiantes, maestros, amigos), y así, estimular en nosotros mismos el tipo de desarrollo moral que se ha presentado. La interacción y la discusión intensas de los aspectos morales con otros desarrollan nuestra habilidad para movernos más allá de la simple aceptación de los estándares morales que sin crítica hemos absorbido de la familia, los compañeros, las organizaciones, la nación o la cultura. Al discutir, analizar y criticar los juicios morales que hacemos, adquirimos el hábito de pensar en lo que es necesario para desarrollar y determinar, por nosotros mismos, un conjunto de principios morales que podamos aceptar razonablemente.

Entonces, los principios morales que se producen con el tipo de análisis y reflexión que para Kohlberg y Gilligan son característicos de las últimas etapas del desarrollo moral son “mejores”, pero no porque lleguen en una etapa posterior. Un conjunto de principios morales es “mejor” que otro sólo cuando se ha examinado cuidadosamente y se encuentra que está apoyado por razones mejores y más poderosas, un proceso que resalta mediante la discusión el reto con otras personas. Entonces, los principios morales que aparecen en las etapas posteriores del desarrollo moral son mejores en el grado en que son producto del tipo de examen crítico y la discusión razonada con otros que tiende a surgir cuando la gente mejora sus habilidades de razonamiento, crece en la comprensión y el conocimiento de la vida humana e interactúa con otros para desarrollar una perspectiva moral más firme y madura.

Razonamiento moral

Hemos usado el término *razonamiento moral* repetidas veces. ¿Qué significa? El **razonamiento moral** se refiere al proceso de razonamiento mediante el cual se juzgan el comportamiento humano, las instituciones o las políticas para estar de acuerdo con la aceptación o violación de los estándares morales. El razonamiento moral siempre incluye dos componentes esenciales: 1) la comprensión de lo que requieren, prohíben, valoran o condenan los estándares morales razonables, y 2) la evidencia o la información que muestra que una persona, política, institución o comportamiento en particular tiene las características que estos estándares morales requieren, prohíben, valoran o condenan. A continuación se presenta una ilustración del razonamiento moral cuyo autor nos ofrece su razonamiento para asegurar que las instituciones sociales estadounidenses son injustas.

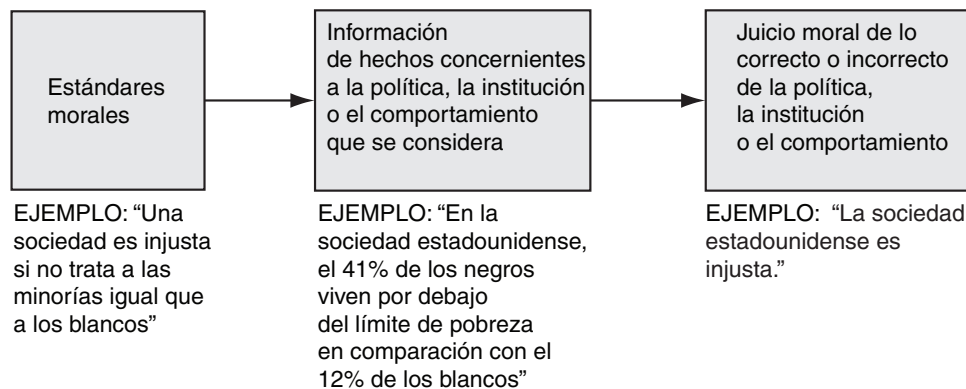
razonamiento moral Es el proceso de razonamiento mediante el cual se juzgan el comportamiento humano, las instituciones o las políticas para estar de acuerdo con la aceptación o violación de los estándares morales.

Personas que no son blancas... viven en la sociedad estadounidense, van a la guerra por Estados Unidos en números desproporcionados y contribuyen con mano de obra barata a esta sociedad, permitiendo que otros vivan desproporcionadamente bien. Pero los no blancos... no comparten los beneficios de la sociedad en la que viven, por la que luchan y a la que hacen una contribución. El 41% por ciento de los negros viven por debajo del límite de pobreza en comparación con el 12% de los blancos. La mortalidad infantil es tres veces más alta entre los bebés no blancos que entre los blancos. Mientras que los negros constituyen el 11% de la fuerza de trabajo del país, tienen sólo el 6% de los trabajos profesionales y técnicos, el 3% de los puestos administrativos y el 6% de los trabajos calificados. La discriminación que evita que la gente obtenga de su sociedad en la misma proporción en la que contribuye a ella es injusta.³⁴

En este ejemplo, el autor tiene en mente un estándar moral que establece al final del párrafo: “La discriminación que evita que la gente obtenga de su sociedad en la misma proporción en la que contribuye a ella es injusta”. El resto del párrafo se dedica a citar evidencias que muestran que la sociedad estadounidense exhibe el tipo de discriminación proscrita por este principio moral. El juicio moral del autor de que la sociedad estadounidense es injusta se basa, entonces, en una cadena de razonamiento que apela a un estándar moral y a la evidencia que tiene características condenadas por este estándar. Entonces, de manera esquemática, el razonamiento moral o ético suele tener el tipo de estructura indicado en la figura 1.1.³⁵

En muchos casos, uno o más de los tres componentes incluidos en el razonamiento moral de un individuo no están expresados. De hecho, frecuentemente, la gente no pone en forma explícita los estándares morales en los que basa sus juicios. Por ejemplo, una persona puede decir, “la sociedad estadounidense es injusta porque permite que el 41% de los negros vivan por debajo del límite de pobreza en comparación con el 12% de los blancos”. Aquí, el estándar moral no expresado del juicio “la sociedad estadounidense es injusta” se basa en algo como “una sociedad es injusta si no trata a las minorías igual que a las mayorías”. El número desproporcionado de afro-estadounidenses que viven por debajo del límite de pobreza se cita como evidencia de que las minorías en Estados Unidos no son tratadas igual que la mayoría blanca. La principal razón por la cual los estándares morales no están explícitos es que, en general, se supone que son obvios. La gente se esfuerza más en producir evidencias de que una política, institución o acción dada cumple o viola los estándares no expresados en los que se apoya su juicio. No hacer explícitos dichos estándares hace vulnerables todos los problemas creados al basar decisiones cruciales en suposiciones no examinadas: las suposiciones podrían ser incongruentes, no tener una base racional o llevar al tomador de decisiones, sin querer, a tomar una

Figura 1.1



decisión con consecuencias no deseadas. Al final de la sección anterior se vieron dos argumentos que intentaron demostrar que los administradores no deben ser éticos, pero ambos se basaron en estándares morales supuestos que eran inaceptables una vez que se hacían explícitos.

Para descubrir los estándares morales que fundamentan los juicios morales de una persona, se debe seguir su razonamiento moral hasta sus bases. Esto incluye preguntar a) qué información objetiva acepta una persona como evidencia para este juicio moral, y b) qué estándares morales se necesitan para relacionar esta información objetiva (de manera lógica) con el juicio moral.³⁶ Por ejemplo, suponga que yo juzgo que la pena de muerte es moralmente incorrecta. Aún más, suponga que baso mi juicio en la evidencia objetiva de que en ocasiones tiene como resultado la muerte de una persona inocente. Entonces, con el fin de relacionar esta información basada en hechos con mi juicio, debo aceptar este principio moral general: lo que sea que ocasionalmente dé como resultado la muerte de personas inocentes es moralmente incorrecto. Este principio moral general es necesario si ha de haber una conexión (lógica) entre la información objetiva (“la pena de muerte en ocasiones tiene como resultado la muerte de una persona inocente”) y el juicio moral que se basa en esta información (“la pena capital es moralmente incorrecta”). Sin el principio moral, la información objetiva no tiene relación lógica con el juicio y, por tanto, será irrelevante.

Los estándares morales en que los adultos basan sus juicios morales suelen ser mucho más complejos de lo sugerido por este ejemplo sencillo. Los estándares morales desarrollados (como se ve) incorporan calificaciones, excepciones y restricciones que limitan su alcance. También es posible combinar varias formas con otros estándares importantes. Sin embargo, el método general para descubrir los estándares morales no expresados es *grasso modo* el mismo, cualquiera que sea su complejidad. Uno se pregunta: ¿qué estándares generales relacionan la evidencia objetiva de una persona con sus juicios morales?

Se espera que esta explicación del razonamiento ético no haya sugerido que en un razonamiento moral siempre es fácil separar la información objetiva de los estándares morales, nada podría estar más alejado de la verdad. En la práctica, los dos pueden estar entrelazados de maneras que son difíciles de desentrañar. Existen varias dificultades teóricas al tratar de extraer la línea precisa que los separa.³⁷ Aunque la diferencia entre los dos casi siempre es suficientemente clara para propósitos prácticos, usted debe estar consciente de que algunas veces no se distinguen con claridad.

Análisis del razonamiento moral

Existen varios criterios usados por los éticos para evaluar la suficiencia del razonamiento moral. Primero, y básicamente, el razonamiento moral debe ser lógico. Este análisis requiere que la lógica de los argumentos usada para establecer un juicio moral sea examinada rigurosamente, todas las suposiciones morales y objetivas deben ser explícitas y tanto suposiciones como premisas deben exponerse y quedar sujetas a crítica.

Segundo, la evidencia objetivo (hechos) citada para apoyar el juicio de la persona debe ser *precisa, relevante y completa*.³⁸ Por ejemplo, la ilustración del razonamiento moral citado presentaba varias estadísticas (“mientras que los negros constituyen el 11% de la fuerza de trabajo del país, tienen sólo el 6% de los trabajos profesionales y técnicos, el 3% de...”) y relaciones (“los no blancos contribuyen con mano de obra barata que permite a otros vivir desproporcionadamente bien”) que en apariencia existen en Estados Unidos. Si el razonamiento moral ha de ser adecuado, estas estadísticas y relaciones deben ser *precisas*: deben apoyarse en métodos estadísticos confiables y en una teoría científica bien fundamentada. Además, la evidencia debe ser *relevante*: debe mostrar que el comportamiento, la política o la institución que se juzga tiene, precisamente, esas características prohibidas por los estándares morales. Por ejemplo, las estadísticas y las relaciones en la ilustración del razonamiento moral dado deben mostrar que algunas personas “no obtienen de la sociedad [estadounidense] en la misma proporción en la que contribuyen

a ella”, la característica precisa condenada por el estándar moral citado en la ilustración. La evidencia debe estar *completa*: debe tomar en cuenta toda la información relevante y no debe presentar en forma selectiva la evidencia, esto es, que tiende a apoyar un solo punto de vista.

Tercero, los estándares morales del razonamiento moral de un individuo deben ser *congruentes*. Deben estar relacionados entre sí y con los otros estándares y creencias de la persona. La incongruencia entre los estándares morales de una persona se puede descubrir y corregir examinando situaciones en las que estos estándares morales requieren cosas incompatibles. Suponga que yo creo que 1) es incorrecto desobedecer a un empleador a quien se ha acordado obedecer mediante un contrato, 2) es incorrecto ayudar a alguien que pone en peligro la vida de personas inocentes. Entonces, suponga que un día mi empleador insiste en que trabaje en un proyecto que puede ocasionar la muerte de varias personas inocentes. La situación ahora revela una incongruencia entre estos dos estándares morales: puedo obedecer a mi empleador y evitar la falta de lealtad, o puedo desobedecerlo y evitar ayudar a alguien que pone en peligro la vida de las personas, pero no puedo cumplir los dos.

De esta manera, cuando se descubren incongruencias entre los estándares morales propios, un (o ambos) estándar debe modificarse. En este ejemplo, puedo decidir que las órdenes del empleador deben obedecerse, excepto cuando amenazan la vida humana. Observe que, para determinar qué tipos de modificaciones se necesitan, se tienen que examinar las razones para aceptar los estándares incongruentes y sopesar las razones para ver qué es más importante y valioso para conservarlo, y qué es menos importante y está sujeto a modificación. En este ejemplo, puedo decidir que la razón de la lealtad del empleado es importante y protege la propiedad, pero la razón del rechazo a poner en peligro vidas humanas es más importante que la propiedad. La vida humana es, entonces, más importante que la propiedad. Este tipo de críticas y ajustes de los propios estándares morales es una parte importante del proceso a través del cual tiene lugar el desarrollo moral.

En el razonamiento ético hay otro tipo de incongruencia que es quizá más importante. La congruencia también se refiere al requerimiento de que uno debe estar dispuesto a aceptar las consecuencias de aplicar los estándares morales propios de manera coherente a todas las personas en situaciones similares.³⁹ Este requerimiento de congruencia se puede expresar como sigue:

Si juzgo que cierta persona está moralmente justificada (o no justificada) al hacer A en las circunstancias C, entonces debo aceptar que está moralmente justificado (o no justificado) para cualquier otra persona

- a) realizar un acto similar en relevancia a A
- b) en cualquier circunstancia similar en relevancia a C.

Esto es, debo aplicar los mismos estándares morales a una situación que apliqué a otra que era similar en relevancia. (Dos situaciones son “similares en relevancia” cuando los factores que tienen que ver en el juicio de si una acción es correcta o incorrecta en una situación también están presentes en la otra). Por ejemplo, suponga que juzgo que es moralmente permisible que ajuste los precios porque deseo obtener mayores ganancias. Si he de ser congruente, debo establecer que es moralmente permisible que mis *proveedores* ajusten sus precios cuando quieran mayores ganancias. Si no estoy dispuesto a aceptar con congruencia las consecuencias de aplicar a otras personas similares el estándar de que ajustar los precios está moralmente justificado para quienes desean mayores ganancias, no puedo racionalmente decir que el estándar es cierto en mi caso.

El requisito de congruencia es la base de un método importante para demostrar que un estándar moral dado debe modificarse o rechazarse: el uso de contraejemplos o situaciones hipotéticas. Si un estándar moral es inadecuado o inaceptable, frecuentemente se puede demostrar exhibiendo que sus implicaciones en cierto ejemplo hipotético son inaceptables.

Por ejemplo, suponga que alguien propone que siempre debemos hacer sólo lo que nos beneficia a nosotros mismos; es decir, que debemos actuar sólo de manera egoísta. Podríamos atacar este punto de vista proponiendo el ejemplo hipotético de un individuo que es feliz sólo cuando hace lo que beneficia a *otros* y *no* a sí mismo. De acuerdo con el estándar egoísta, este individuo, ¡sólo debe hacer lo que le hace infeliz! Esto, podríamos asegurar, es claramente inaceptable. El egoísta, por supuesto, puede querer modificar su punto de vista (diciendo, “lo que *en realidad* quise decir con ‘lo que nos beneficia a nosotros mismos’ es...”), pero esa es otra historia: el punto es que los contraejemplos hipotéticos se pueden usar de manera efectiva para demostrar que un estándar moral debe rechazarse o al menos modificarse.

1.3 Argumentos en pro y en contra de la ética en los negocios

Se ha descrito la ética en los negocios como el proceso de evaluar racionalmente nuestros estándares morales y aplicarlos a las situaciones de negocios. Sin embargo, muchas personas han expresado objeciones a la misma idea. En esta sección, se estudian algunas de estas objeciones y también se ve qué se puede decir en favor de introducir la ética en los negocios.

Tres objeciones a introducir la ética en los negocios

En ocasiones la gente está en contra del punto de vista de que los estándares éticos deben aplicarse al comportamiento humano en las organizaciones de negocios. Las personas que participan en los negocios, aseguran, deben buscar sin distracción los intereses financieros de su empresa y no desviar sus energías o los recursos de su empresa para “hacer el bien”. Se proponen tres tipos de argumentos para apoyar este punto de vista.

Primero, algunos argumentan que en los mercados libres perfectamente competitivos, la búsqueda de la ganancia en sí asegura que se sirva a los miembros de la sociedad en la forma más benéfica.⁴⁰ Para ser rentable, cada empresa debe producir sólo lo que los miembros de la sociedad quieren y deben hacer, esto a través de los medios más eficientes disponibles. Los miembros de la sociedad se benefician más si los administradores no imponen sus propios valores en un negocio, sino que se dedican a la búsqueda de la ganancia sin distracción y, por ende, producen con eficiencia lo que los miembros de la sociedad valoran.

Los argumentos de este tipo encubren varias suposiciones que requieren un análisis mucho más profundo de lo que se proporciona en esta etapa. Debido a que se examinan muchas de estas afirmaciones con más detalle en los capítulos posteriores, aquí sólo se observarán algunas de las suposiciones más cuestionables en las que se apoya este argumento.⁴¹ Primero, muchos mercados industriales no son “perfectamente competitivos” como asegura el argumento y, en la medida en que las empresas no tienen que competir, maximizan sus ganancias a pesar de una producción ineficiente. Segundo, el argumento supone que los pasos tomados para incrementar las ganancias necesariamente benefician a la sociedad, cuando en realidad varias maneras de incrementar los precios la dañan: permitir que la contaminación siga sin control, la publicidad engañosa, ocultar los peligros de los productos, fraude, soborno, evasión de impuestos, ajuste de precios, etcétera. Tercero, el argumento supone que, al producir lo que sea que el público quiere comprar (o valora), las empresas están produciendo lo que los miembros de la sociedad desean, cuando en realidad los deseos de grandes segmentos de la sociedad (pobres y marginados) no necesariamente se cumplen porque no son capaces de participar por completo en los mercados. Cuarto, el argumento en esencia hace un juicio normativo (“los administradores deben dedicarse sin distracción a la búsqueda de las ganancias”) con base en algunos estándares morales

supuestos pero no probados (“las personas deben hacer lo que beneficie a quienes participan en los mercados”). Entonces, aunque el argumento intenta demostrar que la ética no importa, puede hacer esto sólo con la suposición de un estándar moral no probado que al menos parece estar equivocado.

Un segundo tipo de argumento propuesto algunas veces para demostrar que los administradores deben buscar sin distracción los intereses de sus empresas y deben ignorar las consideraciones éticas se encuentra en lo que Alex C. Michales llamó “argumento del agente leal”.⁴² El argumento se puede parafrasear como sigue:

Como agente leal de su empleador, el administrador tiene la obligación de servir al empleador según desee ser servido (si el empleador tiene la experiencia del agente).

Un empleador querrá ser servido de cualquier manera que prosperen sus intereses personales.

Por lo tanto, como agente leal del empleador, el administrador tiene la obligación de servirlo de cualquier manera que prosperen los intereses personales del empleador.

El argumento puede ser usado, y con frecuencia se usa, para justificar una conducta no ética o ilegal del administrador. Por ejemplo, un administrador de una corporación puede declarar que, aunque participó en cierta conducta ilegal o no ética (como ajustar precios), debe ser disculpado porque no lo hizo para sí mismo, sino para proteger los intereses de su compañía, sus accionistas o sus trabajadores. El argumento del agente leal es la base de este tipo de excusa. En general, si se sustituye *empleador* con *gobierno* y *administrador* con *funcionario*, se obtiene el tipo de argumento que los oficiales nazis usaron después de la Segunda Guerra Mundial para defender su participación en el gobierno moralmente corrupto de Hitler.

El argumento del agente leal se basa en varias suposiciones cuestionables. Primero, el argumento intenta demostrar, de nuevo, que la ética no importa suponiendo un estándar moral no probado (“el administrador *debe* servir al empleador de la manera que éste desee ser servido”). Pero no hay razón para suponer que este estándar moral es aceptable tal como se expresa y hay cierta razón para pensar que sería aceptable sólo si se calificara de manera adecuada (p. ej., como “el administrador debe servir al empleador en cualquier forma *moral* que desee ser servido”). Segundo, el argumento del agente leal supone que no hay límites en las obligaciones del administrador para servir al empleador, cuando, de hecho, esos límites son una parte explícita de las instituciones legales y sociales de donde surgen estas obligaciones. Las obligaciones de un agente se definen por lo que se llama **la ley de la agencia** (es decir, la ley específica las obligaciones de las personas [agentes] que acuerdan actuar en nombre de otra parte y que están autorizadas por el acuerdo a actuar de esa forma). Abogados, administradores, ingenieros, accionistas, u otros, actúan, todos, como agentes de sus empleadores en este sentido. Al introducir libremente un argumento para actuar como agente de alguien, una persona acepta una obligación legal (y moral) de guardar lealtad, obediencia y confidencialidad al cliente, como se especifica en la ley de la agencia.⁴³ Pero esta ley establece que “al determinar si son o no razonables las órdenes del [cliente] al agente... debe considerarse la ética profesional o de negocios”, y “en ningún caso estará implicado que un agente tiene la obligación de realizar actos ilegales o no éticos”.⁴⁴ Las obligaciones del administrador de servir al empleador están limitadas, entonces, por las restricciones de moralidad, porque es mediante este entendimiento que se definen las obligaciones de un agente leal. Tercero, el argumento del agente leal supone que si un administrador está de acuerdo en servir a una empresa, entonces, este argumento justifica de manera automática lo que haga el primero a nombre de la segunda. Sin embargo, esta suposición es falsa: los acuerdos para servir a otras personas no justifican de manera automática que se actúe mal en su representación. Por ejemplo, claramente es incorrecto que

ley de la agencia Una ley que especifica las obligaciones de las personas que acuerdan actuar en nombre de otra parte, y que están autorizadas por el acuerdo a actuar de esa forma.

yo mate a una persona inocente para promover mis propios intereses. Suponga que un día firmo un acuerdo de servir a sus intereses y que más tarde resulta que los intereses de usted requieren que yo mate a una persona inocente. ¿Justifica el acuerdo que mate a la persona inocente? Es obvio que no, porque los acuerdos no cambian el carácter moral de los actos incorrectos. Entonces, si es moralmente erróneo que un administrador actúe por interés personal, también es moralmente erróneo que lo haga por el interés de la compañía aun cuando haya acordado servirla. Por lo tanto, las suposiciones del argumento del agente leal están equivocadas.

Algunas veces, se hace un tercer tipo de objeción en contra de introducir la ética en los negocios: para ser ético es suficiente que las personas de negocios simplemente obedezcan la ley, es decir, la ética en los negocios es, en esencia, obedecer la ley. Por ejemplo, cuando se pidió a un contador que preparara un informe de la ética en los negocios para el consejo de directores de las tiendas 7-Eleven, su informe excluía los alegatos de un gerente de tienda que intentaba sobornar a los oficiales de impuestos de Nueva York. Cuando le preguntaron por qué había excluido este alegato, contestó que no sentía que el incidente fuera no ético porque no era ilegal, implicando que *no ético e ilegal* eran lo mismo.⁴⁵

Pero es incorrecto ver la ley y la ética como iguales. Es cierto que algunas leyes requieren el mismo comportamiento que nuestros estándares morales. Ejemplos de esto son las leyes que prohíben asesinar, violar, cometer fraude, etcétera. En esos casos, la ley y la moralidad coinciden, y la obligación de obedecer esas leyes es la misma que la obligación de ser moral. Sin embargo, la ley y la moralidad no siempre coinciden. Algunas leyes no tienen relación con la moralidad porque no manejan asuntos serios. Éstas incluyen leyes de estacionamiento, códigos de vestimenta y otras leyes que cubren asuntos similares. Otras leyes incluso violarían nuestros estándares morales y, de hecho, son contrarias a la moralidad. En Estados Unidos, las propias leyes de esclavitud anteriores a la Guerra Civil requerían tratar a los esclavos como propiedad, y las leyes de la Alemania nazi requerían el comportamiento antisemita. Actualmente, las leyes de Arabia Saudita requieren que los negocios discriminen a las mujeres y los judíos de forma que la mayoría de la gente calificaría como claramente inmoral. Entonces, es evidente que la ética no es simplemente cumplir las leyes.

Esto no significa, por supuesto, que la ética no tenga que ver con cumplir la ley.⁴⁶ Nuestros estándares morales algunas veces se incorporan a la ley cuando un número de personas suficiente siente que un estándar moral debe imponerse mediante la presión de un sistema legal. Por el contrario, las leyes se critican y eliminan cuando es evidente que violan abiertamente nuestros estándares morales. Por ejemplo, los estándares morales estadounidenses contra el soborno en los negocios se incorporaron en el Acta de Prácticas Corruptas en el Extranjero, y sólo hace algunas décadas se hizo patente que las leyes que permitían la discriminación en el trabajo —igual que las leyes que permitían la esclavitud— eran definitivamente injustas y tenían que eliminarse. La moralidad, por tanto, ha dado forma y ha influido en muchas leyes actuales.

Incluso, muchos éticos están de acuerdo en que todos los ciudadanos tienen la obligación moral de obedecer la ley siempre y cuando esto no requiera con claridad un comportamiento injusto. Lo cual significa que, en la mayoría de los casos, es inmoral violar la ley. Trágicamente, la obligación de obedecer la ley puede crear terribles conflictos cuando requiere algo que la gente de negocios cree que es inmoral. En esos casos, una persona se enfrenta al conflicto entre la obligación de acatar la ley y la obligación de escuchar su conciencia.

El caso para la ética en los negocios

Se han presentado varios argumentos para intentar establecer que la ética no debe introducirse en los negocios y se encuentra que todos son deficientes. ¿Se puede decir algo en

Repaso breve 1.6

Objeciones para introducir la ética en los negocios

- En una economía de mercado libre, la búsqueda de la ganancia asegura un beneficio social máximo
- La obligación más importante de un gerente es hacia la compañía
- La ética en los negocios se limita a obedecer la ley

favor de la afirmación opuesta: que la ética debe introducirse en los negocios? Una manera de debatir que la ética debe introducirse en los negocios es simplemente señalando que, como la ética debe gobernar todas las actividades humanas voluntarias y debido a que el negocio es una de ellas, la ética también debe gobernar los negocios. En resumen, no hay nada que evite que los estándares éticos que se aplican en las actividades de negocios sean los mismos que se aplican a todas las actividades humanas voluntarias.

Otros argumentos para la perspectiva de que la ética debe ser parte de los negocios señala que nuestras actividades de negocios, como muchas otras actividades humanas, no existirían a menos que las personas que participan en ellas y la comunidad que las rodea se adhieran a algunos estándares éticos mínimos. El negocio es una actividad cooperativa cuya mera existencia requiere un comportamiento ético. Primero, cualquier negocio individual se colapsará si todos sus administradores, empleados y clientes piensan que es moralmente permisible robar, mentir o romper sus contratos con la compañía. Como ningún negocio puede existir sin ética alguna, la búsqueda de los negocios requiere al menos una adhesión mínima a la ética por parte de los interesados. Segundo, todos los negocios necesitan una sociedad estable donde realizar sus tratos. Pero la estabilidad de cualquier sociedad demanda que sus miembros acepten algunos estándares éticos mínimos. En una sociedad sin ética, como alguna vez escribió el filósofo Hobbes, la desconfianza y el interés personal sin restricción crearían “una guerra de todos los hombres contra todos los hombres”, y en esa situación la vida se vuelve “desagradable, cruel y corta”. La imposibilidad de realizar negocios en tal sociedad —una en la que mentir, robar, hacer trampa, desconfiar y ver por el interés personal sin restricción se convierten en normas— se demuestra por la forma en que las actividades de negocios se desmoronan en sociedades desgarradas por la contienda, el conflicto, la desconfianza y la guerra civil. Debido a que los negocios no pueden sobrevivir sin ética, es la defensa de los intereses de los negocios la que promueve el comportamiento ético, tanto entre sus miembros como dentro de la sociedad que los rodea.⁴⁷

Otro argumento persuasivo de que la ética debe introducirse en los negocios es demostrar que las consideraciones éticas son congruentes con las búsquedas de la compañía, en particular, la de la ganancia. Que la ética es coherente con la búsqueda de la ganancia se puede demostrar con sólo encontrar ejemplos de compañías en las que una historia de buena ética ha existido a la par de una historia de operación rentable. Las compañías que han combinado una buena historia de ganancias con ambientes éticos ejemplares incluyen Intel, Timberland, Hewlett-Packard, Cisco Systems, Levi Strauss, Southwest Airlines, Patagonia, Procter & Gamble y Starbucks Coffee.⁴⁸

Pero señalar compañías en las que ética y ganancia van de la mano no demuestra por completo que esto sea congruente. Muchos factores aleatorios (capacidad excedente en una industria en particular, recesiones, patrones del clima, tasas de interés, gusto cambiante de los consumidores, etcétera) afectan las probabilidades. En consecuencia, estas compañías quizá sean sólo un puñado donde la ética y las ganancias coincidieron durante cierto periodo. ¿Existe evidencia de que la ética en los negocios se correlaciona de modo sistemático con la rentabilidad? ¿Son más rentables las compañías éticas que las otras?

Existen muchas dificultades al intentar estudiar si las compañías éticas son más rentables que las que no lo son. Hay muchas formas diferentes de definir *ético*, muchas maneras de medir la ganancia, muchas formas de decidir si las acciones de alguien cuentan como acciones de la compañía, muchos factores que pueden afectar las ganancias de la empresa y muchas dimensiones diferentes en las que se compran las compañías. A pesar de estas dificultades, varios estudios han examinado si la rentabilidad se correlaciona con el comportamiento ético. Los resultados han sido mezclados. Aunque varios estudios encuentran un relación positiva entre el comportamiento socialmente responsable y la rentabilidad,⁴⁹ otros no la han encontrado.⁵⁰ Sin embargo, ningún estudio ha encontrado una correlación negativa, lo cual hubiera indicado que la ética es un obstáculo para las ganancias. Otros

estudios han observado el desempeño en el mercado de valores de las empresas socialmente responsables y han concluido que las compañías éticas proporcionan rendimientos más altos que las otras.⁵¹ Juntos, estos estudios sugieren que, por mucho, la ética no estorba a las ganancias y parece contribuir a ellas.

¿Existen otras razones para que la ética deba introducirse a los negocios? Considere el argumento basado en el dilema del prisionero.⁵² El **dilema del prisionero** es una situación en la que dos partes deben elegir entre dos opciones: cooperar con la otra parte o no cooperar.⁵³ Si ambas partes cooperan, las dos obtienen algunos beneficios. Si optan por no cooperar, ninguna se beneficia. Si una coopera y la otra no, la que coopera sufre pérdidas y la que no coopera obtiene ciertos beneficios.⁵⁴ La historia que da nombre al dilema del prisionero es una buena ilustración de esta disyuntiva. Dos hombres arrestados por robar una tienda acuerdan en secreto que ninguno de los dos confesará que cometió el crimen. El comisionado de policía separa a los dos hombres y dice a cada *prisionero* lo mismo. Si ninguno admite que los dos robaron la tienda, se quedarán un año en la cárcel. Si los dos confiesan que robaron la tienda, cada uno estará dos años en prisión. Si uno calla y el otro confiesa, el que calla tendrá tres años de cárcel y el otro saldrá libre. Las opciones se resumen en la figura 1.2.

Desde el punto de vista conjunto de las partes que intervienen, el mejor resultado del dilema del prisionero es cooperar en su acuerdo. Con la cooperación mutua ambos tendrán lo mejor (sólo un año de cárcel), a diferencia de que ninguno coopere (dos años de cárcel). Sin embargo, si las partes que enfrentan el dilema son racionales y buscan el interés personal, será inevitable que elijan no cooperar. Una parte interesada en sí misma razonará de la siguiente forma: “La otra parte tiene sólo dos opciones, cooperar o no cooperar. Supongo que elige cooperar. Entonces yo saldré ganando si no coopero. Supongo que elige no cooperar. De nuevo es claro que es mejor para mí no cooperar. Entonces, en cualquier caso, es mejor para mí no cooperar”. Como ambas partes razonarán de esta manera, ambos acabarán por no cooperar (y los dos estarán dos años en la cárcel). En resumen, cuando dos personas deben elegir entre cooperar o no dentro de las reglas de un acuerdo, y cuando cada una tiene más que ganar al no cooperar, el razonamiento de interés personal sugiere que no deben cooperar y no deben respetar las reglas o los acuerdos.

	Prisionero B coopera con prisionero A	Prisionero B no coopera con prisionero A
Prisionero A coopera con prisionero B	A obtiene 1 año B obtiene 1 año	A obtiene 3 años B sale libre
Prisionero A no coopera con prisionero B	A sale libre B obtiene 3 años	A obtiene 2 años B obtiene 2 años

Figura 1.2

dilema del prisionero Una situación en la que dos partes deben elegir entre cooperar o no, y donde ambos ganan cuando ambos cooperan; si sólo coopera una parte, la otra gana más, mientras que si ambas partes no cooperan, ambas pierden.

Si usted se toma un momento para pensar en esto, es claro que encontramos el dilema del prisionero en todos los ámbitos de nuestra vida. De hecho, siempre que hay acuerdos o expectativas mutuas, competencias o juegos, reglas o normas, existe un dilema del prisionero. Nuestras vidas están llenas de situaciones en las que podemos cooperar con otros y en su lugar tratamos de obtener una ventaja sobre la otra parte, rompiendo el acuerdo o la regla. En esos casos, el razonamiento y el interés personal parecen decir que podemos obtener una ventaja al no cooperar y que, en consecuencia, es mejor no hacerlo.

Gran parte de la ética, por supuesto, consiste en reglas que cada uno de nosotros debe seguir o no, y de esta manera la ética también crea un dilema del prisionero. Si todos cooperan al cumplir las reglas éticas —no robar, no mentir, no lesionar, cumplir las promesas, no hacer trampa— todos estaremos mejor. Muchas veces, debido a que una persona puede obtener ventajas sobre otros quebrantando las reglas de ética (como robando o haciendo trampa), parece que es más racional no cooperar que hacerlo. Entonces, el dilema del prisionero parece demostrar que el razonamiento de la persona egoísta debe ser no ético en los negocios, cuando hay algo que ganar a través del comportamiento no ético.

Sin embargo, esta conclusión se basa en una suposición falsa. Hasta ahora, se ha supuesto que las situaciones del dilema del prisionero son interacciones aisladas entre personas que no vuelven a tener contacto. En la vida real, los individuos tienen que tratar unos con otros en repetidas situaciones de este tipo y tienen relaciones duraderas. Cuando las personas tienen que hacer tratos en varias situaciones del dilema del prisionero y un individuo se aprovecha del otro, la víctima puede desquitarse haciendo lo mismo en la siguiente interacción.⁵⁵ Esta amenaza de un futuro desquite hace más racional la idea de que las partes cooperen en una serie de intercambios, en lugar de intentar obtener ventajas uno de otro. A través de la cooperación las partes obtendrán las ventajas conferidas por las actividades con beneficios mutuos, mientras que no cooperar llevará a una serie de conflictos costosos. La lección más importante del dilema del prisionero es, entonces, que cuando la gente convive entre sí repetidamente, de manera que más adelante una de las partes pueda tomar represalias contra la otra parte o recompensarla, la cooperación es más recomendable que siempre intentar sacar ventaja de los demás.

El análisis de la ética del dilema del prisionero tiene implicaciones significativas para la ética en los negocios. Las interacciones de negocios con empleados, clientes, proveedores y acreedores son repetitivas y duraderas. Si un negocio se aprovecha de ellos mediante un comportamiento no ético, es probable que más adelante encuentren la manera de desquitarse cuando se vuelvan a encontrar. El desquite puede tomar una forma sencilla, como rehusarse a comprarle, rehusarse a trabajar para él o a hacer negocios con una parte no ética. O puede ser más complejo, como sabotaje, convencer a otros para que boicoteen a la parte no ética o vengarse causando otros tipos de costos para el negocio. Un negocio algunas, o muchas, veces puede conseguir sus propósitos con un comportamiento no ético. Pero a la larga, si se repiten las interacciones y el desquite es una amenaza real, ese comportamiento tiende a imponer costos sobre el negocio, mientras que el comportamiento ético puede establecer interacciones ventajosas mutuas con partes cooperativas.

El argumento del dilema del prisionero implica, entonces que, a largo plazo y en su mayoría, es mejor actuar con ética en los negocios que no hacerlo. Aunque no ser ético con otra parte en los negocios puede ser beneficioso algunas veces, a la larga el comportamiento no ético en los negocios tiende a ser una proposición para perder, porque a largo plazo deteriora las relaciones cooperativas con clientes, empleados y miembros de la comunidad de los que, en última instancia, depende el éxito del negocio.

Debe observarse que el argumento del dilema del prisionero es criticado porque supone que las personas son individuos aislados motivados sólo por el interés personal.⁵⁶ Esta crítica es correcta, pero pierde de vista la idea central del argumento que trata de demostrar que *aun cuando las personas estuvieran motivadas de manera individualista, sólo por el interés personal*, todavía tendrían una buena razón para ser éticos en los negocios. En la

realidad, por supuesto, la mayoría de las personas parecen ser sociales y estar preocupadas por el bienestar de otros. En la medida en que la motivación de las personas sea la preocupación por otros, probablemente su comportamiento sea ético. Sin embargo, no está claro cuánta preocupación por los otros debe existir, ni si todos están motivados por un interés en el bienestar de los demás. Lo que muestra el dilema del prisionero es que aun quienes se preocupan por el bienestar de otros —incluso los individualistas egoístas— tienen una buena razón para incluir la ética en sus tratos de negocios.

Por último, debe observarse que existe gran cantidad de evidencia de que la mayoría de las personas valoran el comportamiento ético, por lo que castigarán a quien perciban como no ético y compensarán a quien perciban como ético.⁵⁷ En particular, una gran cantidad de investigación en psicología social ha concluido que, en todo tipo de situaciones sociales, las personas se afligen ante las injusticias percibidas e intentan eliminar su angustia restaurando la justicia, además de que se sienten atraídos por la organización justa a la que compensan con lealtad y compromiso. Los clientes estarán en contra de una compañía si perciben una injusticia general en la forma en que realiza sus negocios y disminuirán su disposición a comprar sus productos.⁵⁸ Los empleados que sienten que los procesos de toma de decisiones de su compañía son injustos exhibirán más ausencias, habrá mayor rotación de personal, menor productividad y demandarán mayores salarios.⁵⁹ En cambio, cuando los empleados consideran que el proceso de toma de decisiones de una organización es justo, muestran niveles menores de rotación y de ausentismo, demuestran niveles mayores de confianza y compromiso con la organización y su administración, y exigen menores sueldos.⁶⁰ Cuando los empleados creen que una organización es justa, están más dispuestos a seguir a los administradores, hacer lo que piden y a ver su liderazgo como legítimo.⁶¹ En resumen, la ética es un componente clave para una administración efectiva.

Entonces, existe un número importante de argumentos que apoyan la perspectiva de que la ética debe introducirse en los negocios. Juntos, todos estos argumentos —algunos filosóficos y otros más empíricos— sugieren que los negocios son miopes cuando no consideran los aspectos éticos en sus actividades.

1.4 Responsabilidad moral y culpa

Hasta ahora el análisis se ha centrado en juicios de lo que es correcto e incorrecto o del bien y el mal. Sin embargo, el razonamiento moral en ocasiones se dirige a un tipo diferente de juicio: determinar si una persona es moralmente responsable del daño o de lo incorrecto.⁶² Un juicio acerca de la responsabilidad moral de una persona por un acto incorrecto es un juicio de que la persona que actuó con intención debe ser culpada, castigada y forzada a hacer una restitución.

El tipo de responsabilidad moral que se estudia aquí no debe confundirse con una segunda forma distinta de responsabilidad moral. El término *responsabilidad moral* se usa algunas veces como “deber moral” u “obligación moral”. Por ejemplo, cuando se dice, “Vandivier tenía la responsabilidad moral de no mentir”, “responsabilidad moral” significa “obligación moral”. Éste *no* es el tipo de responsabilidad moral del que hablamos aquí. Lo que estamos estudiando es el tipo de responsabilidad moral que tiene una persona cuando decimos que *es culpable* de algo. Por ejemplo, si decimos, “Vandivier era moralmente responsable de la muerte de cinco pilotos que se estrellaron al tratar de aterrizar el avión A7D”, entonces “moralmente responsable” se usa con el significado de “culpa”. Ahora, este segundo significado es el tema.

Las personas no siempre son moralmente responsables de los daños que causan en otros. Una persona, por ejemplo, que lesiona a alguien en un accidente está “eximida” de la culpa. Entonces, ¿cuándo una persona es moralmente responsable, o culpable, de

Repaso breve 1.7

Argumentos que apoyan la ética en los negocios

- La ética se aplica a todas las actividades humanas
- Los negocios no sobreviven sin la ética
- La ética es congruente con la búsqueda de las ganancias
- El argumento del dilema del prisionero
- A los clientes y los empleados les preocupa la ética

una lesión? El punto de vista tradicional se puede resumir como sigue: una persona es moralmente responsable por una lesión cuando la *provoca* con *conocimiento* y *libertad*. Pero esta caracterización ignora el hecho de que las personas algunas veces son responsables de lesiones que no ocasionaron, pero que pudieron o debieron prevenir; es decir, son moralmente responsables de sus omisiones cuando tenían el deber de actuar. Una manera más exacta —pero más complicada— de caracterizar la responsabilidad moral es la siguiente:

Una persona es moralmente responsable de una lesión o mal si:

- 1) la persona los provocó o ayudó a provocarlos o no los previno cuando pudo y debió hacerlo; y
- 2) la persona lo hizo sabiéndolo; y
- 3) la persona lo hizo por su libre voluntad.

Por ejemplo, Stefan Golab, un inmigrante polaco de 59 años que hablaba poco inglés, murió envenenado con cianuro después de trabajar dos meses con contenedores abiertos que contenían gases de cianuro para Film Recovery Systems, una compañía que recupera la plata de película usada. En un caso prominente, Steven O’Neil, presidente de la compañía, junto con Charles Kirschbaum, y Daniel Rodríguez, el supervisor y el superintendente de la planta, respectivamente, fueron juzgados responsables, con cargos de homicidio, en una corte por la muerte de Golab.⁶³ El juicio se basó en el testimonio de que estos administradores mantenían condiciones de trabajo peligrosas conociendo el peligro mortal de respirar los gases de cianuro, de lo cual no había advertencia alguna ni protección para los trabajadores como Golab, que no leía inglés, y que deliberadamente hicieron raspar los símbolos que advertían de peligro, la calavera con los huesos cruzados, de los contenedores que usaba Stefan. Ellos eran moralmente responsables de la muerte de Stefan Golab porque 1) crearon condiciones peligrosas que causaron su muerte o, por lo menos, no previnieron su muerte cuando pudieron y debieron hacerlo; 2) según los testigos, ellos “sabían que había una posibilidad fuerte... de daño al cuerpo” como resultado de sus acciones; y 3) actuaron con dolo y realizaron estas acciones por su propia voluntad.

Así, la responsabilidad moral por lesionar o actuar mal requiere tres cosas: 1) la persona debe provocar o no prevenir la lesión o el mal cuando pudo y debió hacerlo, 2) la persona debe saber qué está haciendo, y 3) la persona debe actuar por voluntad propia. Esto significa que la ausencia de cualquiera de estos tres elementos elimina por completo la responsabilidad de una persona por la lesión y queda totalmente “eximida” de culpa.⁶⁴ Varios fabricantes de asbestos, por ejemplo, hace poco fueron juzgados responsables por las enfermedades pulmonares que sufren algunos de sus trabajadores.⁶⁵ En parte, el juicio se basó en que se encontró que los fabricantes tenían un deber especial (un deber asignado por su posición) de advertir a los trabajadores de los peligros conocidos al trabajar con asbestos pero sabiéndolo no cumplieron con su deber, las enfermedades pulmonares eran una lesión previsible que pudieron prevenir si hubieran actuado conforme a su deber. En su defensa, los fabricantes de asbestos alegaron que la causa de las lesiones pulmonares sufridas por sus trabajadores no era el trabajo con asbestos, sino fumar. Otros fabricantes aseguraban que no sabían que las condiciones en sus plantas causarían cáncer en los pulmones de sus trabajadores. Otros dijeron que no habían tenido la libertad para prevenir las lesiones porque los trabajadores se habían rehusado a usar máscaras protectoras, por lo que estaban lesionados por circunstancias que los fabricantes no podían controlar. Si cualquiera de estos argumentos fueran ciertos, entonces los fabricantes no serían moralmente responsables de las enfermedades pulmonares de sus trabajadores.

Es importante entender bien estas tres condiciones para juzgar una parte que es moralmente responsable de algo. Comenzamos por examinar el primer requisito para la responsabilidad moral: la persona debe causar la lesión o el mal, o debe haber fallado

en prevenirlo cuando pudo y debió hacerlo. En muchos casos, es fácil determinar si las acciones de una persona “provocaron” una lesión o mal (esas acciones son “comisiones”). Pero no es tan sencillo cuando una parte no causa una lesión, sino sólo no la previene (esas fallas son “omisiones”). Por ejemplo Nike, la compañía de zapatos deportivos, ha sido centro de la controversia sobre su responsabilidad por tratar mal a los trabajadores que hacen los zapatos. Nike en realidad no fabrica los zapatos deportivos que vende. En su lugar, diseña sus zapatos en Seattle, Washington, y luego paga a compañías en países en vías de desarrollo por hacer los zapatos según estos diseños. Estas compañías de proveedores extranjeros (en China, Indonesia, India, etcétera) son las que directamente tratan mal y explotan a los trabajadores. Nike ha argumentado que no es moralmente responsable por este maltrato porque las lesiones ocurrieron en compañías que había contratado, de manera que Nike no había causado las lesiones. Los críticos han respondido que aunque es cierto que Nike no causó directamente las lesiones, las pudo haber prevenido forzando a sus proveedores a tratar humanamente a sus trabajadores. Si es cierto que Nike tenía el poder de prevenir las lesiones y debió hacerlo, entonces Nike cumplía la primera responsabilidad moral. Pero si Nike en realidad no tenía el poder de prevenir estas lesiones, si Nike no tenía control sobre las acciones de sus proveedores, entonces, no cumple la primera condición.

Observe que la primera condición dice que las personas son moralmente responsables de una lesión cuando no la previenen, *sólo si* “debieron” prevenirla. Esta calificación es necesaria porque las personas no pueden ser moralmente responsables de todas las lesiones que saben y no previenen. Cada uno de nosotros no es moralmente responsable, por ejemplo, por no salvar a todos los miembros de los grupos que mueren de hambre en el mundo de los cuales nos enteramos leyendo el periódico, aun cuando pudiéramos salvar a algunos de ellos. Si fuéramos moralmente responsables por todas estas muertes, todos seríamos homicidas muchas veces, lo cual es erróneo. Más bien, debemos decir que una persona es moralmente responsable por no prevenir una lesión sólo cuando, por alguna razón, la persona tiene la obligación de prevenir esa lesión específica. Esta obligación, en general, requiere cierto tipo de relación especial con la lesión o con la parte lesionada. Por ejemplo, si yo sé que soy la única persona suficientemente cerca para salvar a un niño que se está ahogando, y puedo hacerlo con facilidad, entonces mi relación física especial con el niño crea en mí la obligación de salvarlo y por ello soy moralmente responsable de la muerte del niño si no la prevengo. O si soy un oficial de policía y veo un crimen que puedo prevenir con facilidad, porque es mi trabajo prevenir tales crímenes, tengo una obligación específica de prevenirlo y soy moralmente responsable si no lo hago. De la misma manera, los empleadores tienen una obligación especial de prevenir que ocurran lesiones laborales a sus trabajadores y, por lo tanto, son moralmente responsables por las lesiones que pudieran prevenir.

El segundo requisito para la responsabilidad moral es el siguiente: la persona debe saber lo que hace. Esto significa que si una persona ignora que sus acciones lesionarán a alguien, entonces no puede ser moralmente responsable de la lesión. Sin embargo, la ignorancia no siempre exime. Una excepción es cuando una persona deliberadamente se queda en la ignorancia de cierto asunto para escapar de la responsabilidad. Por ejemplo, si los administradores de Nike dijeron a sus proveedores que no querían saber lo que ocurría en sus fábricas, serían moralmente responsables por el maltrato que hubieran podido prevenir. Una segunda excepción es cuando una persona, con negligencia, da los pasos necesarios para informarse de un asunto que sabe es importante. Por ejemplo, un administrador de una compañía de asbestos, que tiene razón para sospechar que éstos son peligrosos pero no lo denuncia por desidia, no puede excusarse por ignorancia.

Una persona puede ignorar los hechos relevantes o los estándares morales relevantes. Por ejemplo, puedo estar seguro de que el soborno es incorrecto (estándar moral), pero puedo no darme cuenta de que al dar una propina a un oficial de aduanas en realidad lo estoy sobornando para que cancele ciertos pagos de impuestos (hecho). Por el contrario,

puede ser genuina mi ignorancia de que sobornar a oficiales del gobierno es incorrecto (estándar moral), aunque sé que al dar propina al oficial de aduanas lo estoy sobornando para que reduzca los impuestos que debo (hecho). Si es genuino que no sabía que actuaba mal, entonces, no soy moralmente responsable por ese error.

La ignorancia de un hecho elimina la responsabilidad moral por la sencilla razón de que una persona no puede ser responsable de algo sobre lo que no tiene control.⁶⁶ Debido a que una persona no puede controlar asuntos que ignora, su responsabilidad moral con respecto a ese asunto se elimina. La ignorancia o la negligencia deliberadas son una excepción a este principio porque se controlan. En tanto podamos controlar el grado de nuestra ignorancia, nos convertimos en moralmente responsables de ella, y por tanto, también de sus consecuencias dañinas. En general, la ignorancia de los estándares morales relevantes también elimina la responsabilidad, porque una persona no es responsable de no cumplir obligaciones que genuinamente ignora. Sin embargo, en el grado en que la ignorancia de los estándares morales sea resultado de elegir libremente no averiguar cuáles son éstos, somos responsables de nuestra ignorancia y de sus consecuencias incorrectas o nocivas.

El tercer requisito de la responsabilidad moral es que la persona debe actuar por voluntad propia. Una persona actúa por su propia voluntad cuando lo hace deliberadamente o a propósito y sus acciones no son el resultado de algún impulso mental incontrolable o de una fuerza externa. En otras palabras, una persona actúa por voluntad propia cuando elige hacer algo por una razón o un propósito y no es obligada a hacerlo mediante una fuerza interna o externa sobre la que no tiene control. Una persona no es moralmente responsable, por ejemplo, si causa una lesión porque no tenía poder, habilidad, oportunidad o recursos para prevenir que sus acciones la ocasionaran. Tampoco es moralmente responsable cuando es forzado físicamente a infligir una lesión en alguien o está físicamente restringido para hacer algo que evite la lesión, o cuando la mente de una persona está incapacitada de forma que le sea imposible controlar sus acciones. Un empleado, por ejemplo, puede lesionar a un compañero de trabajo cuando una máquina que creyó sabía operar, de pronto se sale de control. Un administrador que trabaja en circunstancias de estrés extremas puede estar tan tenso que un día bajo el dominio de su enojo con un subordinado no puede controlar sus acciones contra él. Un ingeniero que forma parte de un comité de operación más grande puede no ser capaz de prevenir que otros miembros del comité tomen una decisión que provocará lesiones a otros. Un trabajador en una línea de ensamble con una enfermedad no diagnosticada puede sufrir espasmos musculares que generen el mal funcionamiento de la línea, de manera que cause lesiones físicas en otros trabajadores. En todos estos casos, la persona no es moralmente responsable por el mal o la lesión, porque no eligió actuar deliberadamente o a propósito, sino que fue forzada a causar la lesión por una incapacidad mental o fuerzas externas incontrolables. Este tipo de incapacidades mentales o fuerzas externas eliminan la responsabilidad de una persona porque, de nuevo, no puede tener responsabilidad moral por algo sobre lo que no tenía control. En la medida en que las circunstancias hacen que una persona no sea capaz de controlar sus acciones o prevenir una lesión, la persona no es culpable de ella.

De este análisis de los tres requisitos de la responsabilidad moral se puede concluir que una persona no es moralmente responsable de una lesión o un mal si uno de estos requisitos no se cumple. Es decir, una persona NO es moralmente responsable de una lesión o mal si:

1. la persona no provocó o no pudo prevenir la lesión o el mal, o
2. la persona no sabía que estaba causando una lesión o un mal, o
3. la persona no provocó la lesión o el mal por voluntad propia.

Aunque la ausencia de cualquiera de estos requerimientos elimina por completo la responsabilidad moral de una persona por el mal causado, también hay varios “factores mitigantes” que disminuirían la responsabilidad moral de una persona dependiendo de

Repaso breve 1.8

Elementos de la responsabilidad moral

- El individuo debe provocar o no prevenir una lesión o mal evitable
- El individuo debe saber lo que hace
- El individuo debe actuar por su propia voluntad

la gravedad del mal. Estos factores mitigantes incluyen a) circunstancias que minimizan pero no eliminan la participación de la persona en el acto (éstas afectan el grado en que la persona en realidad provocó o ayudó a provocar la lesión), b) circunstancias que dejan a una persona con incertidumbre pero no por completo insegura de lo que está haciendo (éstas afectan el conocimiento de la persona), y c) circunstancias que hacen difícil pero no imposible que la persona evite hacerlo (éstas afectan la libre voluntad de la persona). Dichos factores podrían disminuir la responsabilidad de una persona por la mala acción dependiendo de un cuarto factor: la gravedad del mal. Para aclarar todo esto, analizaremos cada uno.

Primero, la responsabilidad de una persona se puede mitigar por circunstancias que disminuyen la participación activa en el acto que ocasionó la lesión. Un ingeniero puede contribuir, por ejemplo, a un producto no seguro si sabiéndolo dibuja un diseño no seguro, con lo que tiene una participación activa en la causa de lesiones futuras. Por el contrario, el ingeniero puede estar consciente de las características de inseguridad en el diseño de alguien más, pero quedarse pasivo sin hacer algo al respecto porque “ése no es mi trabajo”. En estos casos, el ingeniero no participa de manera activa al causar lesiones

¿Era moralmente responsable National Semiconductor?

Hace unos años, el Departamento de Defensa de Estados Unidos presentó cargos contra National Semiconductor por venderle partes de computadora sin hacer las pruebas adecuadas y luego falsificar sus registros para ocultar el fraude. Las partes de computadora se instalaron en barcos, aviones, armas y bombas nucleares en todo el mundo y no se podían rastrear. Se citó a un funcionario de la Defensa que había dicho que si un componente estaba defectuoso y funcionaba mal, “estamos hablando de vidas. Podríamos tener un misil que llegara a Cleveland en lugar de al objetivo”.

Aunque National Semiconductor fue señalada y multada por el crimen como una corporación, ningún individuo de la empresa fue culpado por los crímenes del caso. El Departamento de Defensa objetó que como “una corporación actúa sólo a través de sus empleados y administradores”, aquellos que conformaban la compañía y que participaron en el crimen debían señalarse como responsables. El presidente de National Semiconductor pensaba diferente: “Estamos en total

desacuerdo con la propuesta del Departamento de Defensa. Hemos establecido repetidas veces que aceptamos la responsabilidad [sólo] como compañía y con determinación mantenemos esa posición”. Según el presidente, la corporación, y no sus miembros, era responsable de estos actos criminales.

1. ¿Quién está en lo correcto en esta disputa, National Semiconductor o el Departamento de Defensa? Explique su respuesta.
2. ¿Cuáles son las consecuencias prácticas de aceptar la posición del Departamento de Defensa? ¿Y de aceptar la posición de National Semiconductor? A la luz de estas consecuencias prácticas, ¿qué posición piensa usted que la sociedad debe adoptar?

Fuente: “How Tests Were Faked at National”, *San Jose Mercury News*, 3 de junio de 1984, p. 1; y “National Semi Pleads Guilty to Scheme”, *San Jose Mercury News*, 7 de marzo de 1984, p. 1.

futuras. En general, cuanto menos contribuyan las acciones propias al resultado de una acción, menor es la responsabilidad moral por ese resultado (dependiendo de la seriedad del acto). No obstante, si una persona tiene un deber especial (asignado en forma oficial) de reportar o intentar prevenir ciertos actos incorrectos, entonces es moralmente responsable por actos que no reporte o no intente prevenir aun cuando no participe de otra manera en ellos. Por ejemplo, un contador, contratado para reportar cualquier actividad fraudulenta observada, no puede alegar responsabilidad disminuida por un fraude si aun sabiéndolo no lo reporta diciendo que él no realizó de manera activa el fraude. En casos en que la persona tiene un deber especial (asignado de manera específica) de prevenir una lesión, es incorrecto que con libertad y conocimiento no lo prevenga. Uno es responsable de la acción (junto con las otras partes culpables), si uno debió y pudo haberla prevenido y no lo hizo.

Segundo, las circunstancias quizá generen incertidumbre acerca de una variedad de asuntos. Una persona puede estar bastante convencida de que hacer algo es incorrecto y aun así dudar de la importancia de los hechos, o puede tener dudas acerca de los estándares morales respectivos, o de qué tan gravemente incorrecta es la acción. Por ejemplo, se pide a un trabajador en una oficina que lleve información protegida a un competidor y él siente, con bastante certeza que está mal, pero también puede tener dudas legítimas sobre la seriedad del asunto. Estas incertidumbres en ocasiones disminuyen la responsabilidad moral de la persona por el acto incorrecto.

Tercero, a una persona puede parecerle difícil evitar cierto curso de acción porque está sujeta a amenazas o coacción de algún tipo, o porque evitar ese curso de acción impondrá un costo alto para la persona. Los mandos medios, por ejemplo, algunas veces tienen una presión intensa o son amenazados por sus superiores para lograr metas no realistas de producción o mantener a los trabajadores o al público ignorantes de cierta información de salud, aunque es claramente no ético hacerlo.⁶⁷ Si las presiones sobre los administradores son suficientemente fuertes, entonces su responsabilidad disminuye en proporción. Aunque son culpables del mal, su culpa se mitiga (quienes con libertad y conocimiento imponen presiones sobre los subordinados de los que esperan actos incorrectos también son responsables de éstos).

Cuarto, el grado en que estas tres circunstancias mitigantes disminuyen la responsabilidad de una persona por una lesión depende de la gravedad de la lesión. Por ejemplo, si hacer algo es gravemente incorrecto, entonces aun las presiones fuertes y la participación mínima tal vez no reduzcan de manera sustancial dicha responsabilidad. Si, por ejemplo, mi empleador me amenaza con despedirme a menos que venda productos usados que sé que matarán a alguien, estaría mal que lo obedeciera, aun cuando la pérdida del empleo me imponga altos costos. Sin embargo, si sólo se trata de un asunto relativamente menor, la amenaza de perder mi trabajo mitiga de modo sustancial mi responsabilidad. Al determinar la responsabilidad moral por un acto incorrecto, deben juzgarse las incertidumbres, las presiones a las que se está sujeto y el grado de participación, y luego, se deben ponderar estos factores contra la gravedad del mal. Es obvio que estos juicios con frecuencia son demasiado difíciles y dolorosos para hacerlos.

Resumir los puntos esenciales de este largo y complicado análisis de la responsabilidad moral de un individuo por una lesión o un mal puede ser útil. Primero, una persona es moralmente responsable de una lesión si 1) ocasiona la lesión o no la previene cuando pudo y debió hacerlo, 2) sabe lo que hace, y 3) la persona actuó por voluntad propia. Segundo, la responsabilidad moral se elimina (exime) por completo por ausencia de cualquiera de estos tres elementos. Tercero, la responsabilidad moral por una lesión o un mal se mitiga por a) una participación mínima (aunque no actuar no mitiga la culpa si se tiene un deber específico de prevenir el mal), b) incertidumbre, y c) dificultad; pero el grado en que estos tres factores disminuyen la responsabilidad depende de d) la gravedad de la lesión o el mal: cuanto mayor sea la gravedad, menos culpa será mitigada por los primeros tres factores.

Antes de dejar este tema, debe observarse que los críticos han rebatido si los tres factores mitigantes en realidad afectan la responsabilidad de una persona. Algunos afirman que el mal nunca puede provocarse, no importa qué presiones se ejerzan sobre una persona.⁶⁸ Otros críticos aseguran que yo soy responsable cuando me abstengo de detener un mal, lo mismo que cuando lo realizo, porque permitir en forma pasiva que ocurra algo no es moralmente diferente de provocarlo de manera activa.⁶⁹ Si estos críticos están en lo correcto, entonces la participación pasiva en algo no mitiga la responsabilidad moral. Aunque ninguno de estos críticos parece estar en lo correcto, usted deberá decidir qué piensa al respecto. Discutir todos los aspectos que surgen con las críticas nos sacaría de rumbo.

Responsabilidad corporativa

Dentro de la corporación moderna, la responsabilidad por un acto corporativo con frecuencia se distribuye entre cierto número de partes que cooperan. Los actos corporativos suelen producirse por varias acciones y omisiones de muchas personas que trabajan juntas, de manera que sus acciones ligadas y sus omisiones conjuntas generan el acto corporativo. Por ejemplo, un equipo de administradores diseña un auto, otro equipo lo prueba y un tercero lo construye; una persona ordena, aconseja o promueve algo y los otros actúan sobre estas órdenes, consejo o promoción; un grupo defrauda a los compradores sabiéndolo, y el otro, en silencio, pero sabiéndolo, disfruta las ganancias obtenidas; una persona contribuye con los medios y la otra logra el acto; un grupo hace el mal mientras que el otro lo oculta. Las variaciones de cooperación son interminables.

¿Quién es moralmente responsable de estos actos producidos conjuntamente? El punto de vista tradicional es que quienes con conocimiento y libertad hacen lo necesario para producir el acto corporativo son, todos y cada uno, responsables.⁷⁰ Desde esta perspectiva, las situaciones en las que una persona necesita las acciones de otros para realizar un acto corporativo incorrecto no son diferentes, en principio, de las situaciones en las que una persona necesita ciertas circunstancias externas para cometer un mal. Por ejemplo, si quiero dispararle a una persona inocente, debo confiar en que mi pistola dispare (circunstancia externa). Si yo quiero defraudar a los accionistas de una corporación, debo confiar en que otros hagan su parte en el fraude. En ambos casos, puedo producir la lesión incorrecta sólo confiando en algo o alguien que no sea yo. En ambos casos, si con conocimiento y libertad realizo el fraude, entonces, soy moralmente responsable de la lesión. Por lo tanto, realizar un acto incorrecto con la ayuda de otros, no difiere de manera moral significativa de realizar un acto incorrecto con la ayuda de instrumentos inanimados: la persona es completamente responsable del mal o la lesión, incluso si su responsabilidad está compartida con otros. Por ejemplo, si como miembro del consejo de directores de una corporación, con pleno conocimiento y completa libertad, actúo sobre la información interna para votar por alguna acción que me beneficiará pero de manera injusta perjudicará a otros accionistas, entonces, soy moralmente responsable de un acto corporativo incorrecto del consejo, aun cuando comparta mi responsabilidad con los otros miembros. Con mi voto intentaba producir un acto corporativo ilegal y lo hice con conocimiento y libertad.

Los críticos de este punto de vista tradicional, de la responsabilidad individual por las acciones corporativas, argumentan que cuando un grupo organizado como una corporación actúa en conjunto, la acción corporativa puede describirse como acción del grupo y, en consecuencia, el grupo, y no los individuos que lo forman, debe ser responsable del acto.⁷¹ Por ejemplo, es usual dar crédito por la manufactura de un auto defectuoso a la corporación que lo fabricó y no a los ingenieros individuales que participen en dicha manufactura. Es común que la ley atribuya los actos de los administradores corporativos a la corporación (siempre que actúen dentro de su autoridad) y no a los administradores como individuos.

Los tradicionalistas, sin embargo, pueden responder que, aunque algunas veces atribuimos los actos a grupos corporativos, este hecho lingüístico y legal no cambia la realidad moral detrás de esos actos: son los individuos los que llevan a cabo las acciones específicas cuyo resultado es el acto corporativo. Dado que los individuos son moralmente responsables por las consecuencias conocidas y planeadas de sus acciones libres, un individuo con conocimiento y libertad que une sus acciones a las de otros, con la intención de realizar cierto acto corporativo, será moralmente responsable de ese acto.⁷²

No obstante, con mucha frecuencia no se puede decir que los empleados de las grandes corporaciones “con conocimiento y libertad unen sus acciones” para realizar un acto o para buscar un objetivo corporativos. Estos empleados siguen las reglas burocráticas que ligan sus actividades para lograr resultados corporativos de los que el empleado quizá ni siquiera es consciente. Por ejemplo, los ingenieros en un departamento pueden construir un componente con ciertas debilidades, sin saber que otro departamento planea usar ese componente en un producto en el cual estas debilidades lo convierten en peligroso. O los administradores de la compañía en determinado momento prepararían, sin saberlo, el camino para un acto incorrecto de los administradores en un momento posterior. Por ejemplo, los administradores de Merck que en 1980 tuvieron el valor de desarrollar y obtener una cura para la ceguera de río ayudaron a la prosperidad de la compañía y, sin saberlo, permitieron que en 2004 otro grupo de administradores ocultara incorrectamente datos que sugerían que Vioxx aumentaba el riesgo de fallas cardíacas. Es obvio, entonces, que una persona que trabaja dentro de la estructura burocrática de una gran organización no necesariamente tiene una responsabilidad moral por todos los actos que ayuda a producir. Si yo trabajo como secretaria, oficinista o intendente, o si me convierto en accionista de una corporación, mis actividades ayudarían a los administradores a cometer fraude. Si no tengo conocimiento de ello o si no puedo en manera alguna evitarlo (reportarlo), entonces no soy moralmente responsable del fraude. Aquí, y en otras partes, dar como excusas la ignorancia o la falta de capacidad, que son cuestiones endémicas a las organizaciones corporativas burocráticas a gran escala, eliminarían por completo la responsabilidad moral del individuo.

Además, dependiendo de la gravedad de la acción, los factores mitigantes de incertidumbre, dificultad y participación mínima también podrían disminuir la responsabilidad de una persona por un acto corporativo. Algunas veces los empleados de una corporación aceptan un acto aunque saben que (en cierto grado) es incorrecto y tienen la habilidad (en cierto grado) de retirar su cooperación: lo aceptan renuentes debido a las presiones ejercidas sobre ellos. Los moralistas tradicionales argumentan que la responsabilidad de una persona por cooperar renuentemente con otros en un acto incorrecto debe determinarse ponderando los factores que *mitigan* la responsabilidad individual. Es decir, debe examinarse la gravedad de un acto incorrecto contra la certidumbre, la dificultad y el grado de participación que estaban presentes (pero, de nuevo, quienes tienen una responsabilidad moral de prevenir un mal no pueden alegar que su omisión constituye una “participación mínima”). Cuanto más grave sea el acto de una corporación, menos se mitigará la responsabilidad por la incertidumbre, las presiones y la participación mínima.

Responsabilidad de los subordinados

En una corporación, los empleados suelen actuar según las órdenes de sus superiores. Usualmente, las corporaciones tienen una estructura jerárquica de autoridad en la que las órdenes e instrucciones pasan de quienes están más arriba en la estructura a una variedad de agentes en los niveles bajos. Un vicepresidente dice a varios gerentes medios que deben lograr ciertas metas de producción y los gerentes intentan lograrlas. Un gerente de planta dice al superintendente que cierre cierta línea y él lo hace. Un ingeniero dice al oficinista que escriba cierto informe y él lo hace. ¿Quién es moralmente

Los grandes fabricantes de armas y la responsabilidad

Durante 2002, John Allen Muhammad y John Lee Malvo dispararon y mataron a 13 personas en Alabama, Georgia, Louisiana, Maryland, Virginia y Washington, D.C. Usaron rifles de asalto fabricados por Bushmaster Firearms, Inc. Los dos homicidas compraron el rifle en Bull's Eye Shooter Supply, una tienda de armas en Tacoma, Washington, aun cuando la ley federal prohibía a la tienda vender armas tanto a Muhammad, que tenía un registro de violencia doméstica, como a Malvo, que era menor de edad. Las víctimas sobrevivientes han alegado que si bien Muhammad y Malvo fueron directamente responsables de las muertes, tanto Bushmaster Firearms, Inc., como Bull's Eye Shooter Supply (y sus propietarios) también "debían considerarse responsables". Las auditorías realizadas por el Bureau of Alcohol, Tobacco and Firearms mostraron que Bull's Eye tenía armas (238 en un periodo de tres años) o documentos "perdidos" —incluyendo sus registros de la venta Muhammad-Malvo— y aún así, Bushmaster Firearms siguió vendiéndole armas. Los sobrevivientes alegaron que Bushmaster Firearms tenía la obligación de no crear un riesgo poco razonable de daños previsto con la distribución de sus armas. Ellos argumentan que la compañía falló en la investigación adecuada o en la revisión del registro del manejo de armas de este distribuidor, que falló en supervisar adecuadamente la venta de armas del distribuidor y que falló al no proporcionar capaci-

tación o incentivos para que el distribuidor cumpliera con las leyes de armas. Si Bull's Eye y Bushmaster hubieran actuado como tenían la obligación de hacerlo, habrían podido prevenir que Muhammad y Malvo obtuvieran el rifle de asalto que necesitaban para matar a sus víctimas, ya que la ley federal había vedado a ambos la compra de armas. Bull's Eye y Bushmaster ayudaron a provocar las muertes, asegura la esposa de una víctima, y por ello "comparten la responsabilidad de la muerte de mi esposo y de muchos otros".

1. ¿Son moralmente responsables Bull's Eye y Bushmaster por las muertes de las víctimas de Washington, D.C.? ¿Por qué sí o por qué no?
2. ¿En alguna ocasión son responsables los fabricantes o distribuidores de armas por las muertes ocasionadas por el uso de las mismas? Explique.
3. ¿Los fabricantes son alguna vez moralmente responsables por las muertes causadas debido al uso de sus productos? ¿Por qué sí o por qué no?

Fuente: Chris McGann, "Families of 2 Sniper Victims Sue Arms Dealer, Manufacturer", *Seattle Post-Intelligencer*, 17 de enero de 2003, p. 1A.

responsable cuando un superior ordena a su subordinado que realice una acción que ambos saben es incorrecta?

Las personas algunas veces sugieren que cuando un subordinado actúa siguiendo las órdenes de un superior legítimo, el subordinado está absuelto de toda responsabilidad por esa acción: sólo el superior es moralmente responsable por el acto incorrecto, aun cuando el subordinado es el agente que lo realiza. Por ejemplo, hace varios años, los gerentes de un planta nacional de semiconductores, supuestamente, ordenaron a sus empleados que escribieran un informe falso al gobierno que establecía que ciertos componentes para computadora se habían probado y no estaban defectuosos.⁷³ Algunos empleados objetaron, pero cuando los gerentes insistieron, los empleados cedieron y lo hicieron. Cuando se descubrieron los informes falsos, los gerentes argumentaron que sólo la corporación como un todo debía ser responsable por los informes falsificados. Ningún empleado debe ser

moralmente responsable, alegaban, porque cada empleado sólo era un agente que seguía órdenes.

Evidentemente, es erróneo pensar que un empleado que con conocimiento y libertad actúa mal queda absuelto de toda responsabilidad cuando “sigue órdenes”. La responsabilidad moral requiere meramente que uno actúe con conocimiento y libertad, y es irrelevante que la acción errónea sea realizada porque se eligió seguir una orden. Por ejemplo, si mi superior me ordena matar a un competidor y lo hago, después será difícil alegar que soy totalmente inocente porque sólo “seguía una orden”. El hecho de que mi superior me ordene realizar algo que sé es inmoral e incorrecto de ninguna manera altera el hecho de que yo sabía lo que hacía y fui libre de elegir, entonces, soy moralmente responsable de ello. Como se observó en el análisis del “argumento del agente leal”, existen límites para las obligaciones de un empleado hacia su superior: un empleado no tiene obligación de obedecer una orden que es inmoral. Por supuesto, un superior puede imponer presiones económicas significativas sobre un empleado y éstas pueden mitigar la responsabilidad del empleado, pero no la eliminan por completo.

Así, cuando un superior ordena a un empleado realizar una acción que ambos saben es incorrecta, el empleado es moralmente responsable si la realiza. ¿Es también moralmente responsable el superior? Obviamente, pues al dar la orden al empleado, el superior provoca, con conocimiento y libertad, la acción incorrecta utilizando a su subordinado como instrumento. Que un superior use a un ser humano para generar una acción incorrecta no cambia el hecho de que la provocó.

Preguntas de repaso y análisis

1. Defina los siguientes conceptos: ética, ética en los negocios, moralidad preconventional, moralidad convencional, moralidad posconvencional, razonamiento moral, requerimiento de congruencia, relativismo ético, responsabilidad moral.
2. “La ética no tiene un lugar en los negocios”. Analice esta afirmación.
3. A su juicio, ¿los administradores de Merck tenían la obligación moral de gastar el dinero para desarrollar el medicamento contra la ceguera de río? ¿Puede establecer el estándar o estándares morales generales en los que basó su juicio? ¿Está dispuesto a aplicar el “requerimiento de congruencia” a sus estándares morales?
4. “Los puntos de vista de Kohlberg sobre el desarrollo moral muestran que cuanto más madura moralmente es una persona, más probable es que obedezca las normas morales de su sociedad”. Analice esta afirmación.

Recursos en Internet

Si usted desea investigar de forma general el tema de la ética en los negocios a través de Internet puede comenzar visitando las siguientes páginas Web: www.scu.edu/ethics, la página de Markkula Center for Applied Ethics de la Universidad de Santa Clara cuenta con artículos sobresalientes y otros contenidos, además de cientos de ligas con otros sitios sobre ética; www.ethics.acusd.edu, la actualización de la ética de Larry Hinman de la Universidad de San Diego tiene una gran colección de artículos y ligas con numerosos temas de ética; www.web-miner.com/busethics.htm, la página de Sharon Stoeger, que incluye ligas con varios casos quizá sea el mejor recurso sobre ética en Internet; www.essential.org, la Essential Organization proporciona ligas a numerosas organizaciones y recursos de datos que manejan

la responsabilidad social corporativa; www.sec.gov/edgar.html, el gobierno de Estados Unidos proporciona un acceso con buscador a todas las compañías SEC; www.betterworldlinks.org/book100.htm, Resources for Activists tiene información sobre compañías, al igual que Corporate Watch (www.corpwatch.org), World Watch (www.worldwatch.org), y Ethical Business (www.arq.co.uk/ethicalbusiness); www.bsr.org, Business for Social Responsibility es uno de los mejores sitios si se desea información sobre la responsabilidad social en los negocios; otros sitios similares incluyen el de Mallenbaker acerca de responsabilidad social (www.mallenbaker.net/csr), y el foro de responsabilidad social corporativa del International Business Leaders Forum (www.pwblf.org).

C A S O S

Esclavitud en la industria del chocolate¹

Casi la mitad del chocolate del mundo se hace con granos de cacao de calidad y precio altos que crecen en los campos de Costa de Marfil y Ghana, una pequeña nación en el lado oeste de África. Sin embargo, los campesinos de estas naciones pobres se distinguen porque en ocasiones se apoyan con esclavos para cosechar los granos. Los esclavos son niños de 12 a 16 años —a veces hasta de nueve— que son secuestrados en las aldeas de naciones vecinas y luego se venden a los cultivadores del cacao, quienes usan látigos, golpizas e inanición para forzar a los niños a realizar, en medio del calor, el difícil trabajo de limpiar los campos, recoger los granos y secarlos al sol. Los niños trabajan desde que sale el sol hasta que se pone y en la noche se les encierra en cuartos sin ventanas donde duermen en tabloncitos de madera. Sin saber dónde están, sin hablar el idioma de la región, aislados en las áreas rurales y amenazados con duras golpizas si tratan de escapar, los niños rara vez intentan huir de esta situación de pesadilla. Quienes lo intentan, casi siempre son encontrados, golpeados severamente como ejemplo para otros y luego encerrados en confinamiento solitario por periodos prolongados. Cada año se muere o mata a un número desconocido de niños en los campos de cacao de Costa de Marfil y Ghana.

El infortunio de los niños esclavizados fue dado a conocer en todo el mundo en septiembre de 2000 cuando True Vision, una compañía televisiva inglesa, tomó videos de estos niños en los campos de Costa de Marfil y los transmitió al aire en Estados Unidos. Un informe anterior, de 1998, del Fondo para la Niñez de las Naciones Unidas había concluido que muchos campesinos de Costa de Marfil usaban esclavos, y en el año 2000, el Departamento de Estado de Estados Unidos en su informe sobre los derechos humanos estimó que en años recientes más de

15,000 niños de los países vecinos de Benin, Burkina Faso, Malí y Togo habían sido vendidos para la esclavitud en la Costa de Marfil. Una investigación del periódico *Knight-Ridder*, publicada el 24 de junio de 2001, llamaba otra vez la atención sobre el uso de niños esclavos en los campos de cacao de Costa de Marfil y, con creces, corroboraba las condiciones en los campos como lo había reportado True Vision. La Organización Mundial del Trabajo reportó el 15 de junio que la esclavitud de niños estaba “generalizada” en Costa de Marfil. El 17 de junio de 1999, un año antes de que True Vision comenzara a publicar el infortunio de estos niños, la Organización Internacional del Trabajo había adoptado la “convención” que comprometía a todos los países a “ratificar” la convención para tomar “medidas inmediatas y efectivas” que eliminaran “todas las formas de esclavitud o las prácticas similares, como la venta y el tráfico de niños”. Ochenta y nueve países —incluyendo Estados Unidos— ratificaron la convención, pero Costa de Marfil no lo hizo.

Aunque la esclavitud en los campos de Costa de Marfil es ilegal, rara vez se aplica la ley. Fronteras abiertas, escasez de policías y la disposición de los oficiales del lugar a aceptar sobornos de los miembros que trafican niños, todo contribuye al problema. Además, desde 1996, los precios del grano de cacao han bajado en los mercados globales. Entre 1996 y 2000, los precios cayeron de 67 a 51 centavos de dólar por libra, una baja de casi 25% y una declinación dictada por las fuerzas globales sobre las que los campesinos no tenían control. Afectados por los bajos precios, los ya de por sí pobres cultivadores de cacao recurrieron a la esclavitud para intentar disminuir sus costos de mano de obra para poder sobrevivir la baja del precio de los granos de cacao en los mercados globales.

El chocolate es una industria de 13,000 millones de dólares en Estados Unidos, en 2000 este país importó un total de 627,000 toneladas de cacao. Los nombres de los cuatro fabricantes más grandes de chocolate —todos usan granos de cacao de Costa de Marfil— son bien conocidos: Hershey Foods Corp. (que hace el chocolate de leche Hershey's, Reeses y Almond Joy), Mars, Inc. (fabricante de M&Ms, Mars, Twix, Dove y Milky Way), Nestlé USA (que fabrica Nestlé Crunch, Kit Kat, Baby Ruth y Butterfingers), y Kraft Foods (que usa chocolate en sus productos para hornear y para el desayuno). Menos conocidos, pero aún significativos para la industria son los nombres de Archer Daniels Midland Co., Barry Callebaut, y Cargill Inc., todos ellos sirven como intermediarios que muelen y procesan el cacao que se compra en Costa de Marfil para vender sus productos a los fabricantes.

Que muchos campesinos en Costa de Marfil usan niños esclavos para cultivar el cacao, ya era sabido por los fabricantes de chocolate en Estados Unidos desde que los medios publicaron los primeros informes. En 2001, la Chocolate Manufacturers Association, un grupo comercial de fabricantes de chocolate (que incluye los nombres de Hershey, Mars, Nestlé y otros) admitió a los periódicos que estaba consciente del uso de niños esclavos en los campos de cacao de Costa de Marfil. Presionada por diferentes grupos entiesclavitud, el 22 de junio la asociación declaró que “condenaba estas prácticas” y estuvo de acuerdo en financiar un “estudio” de la situación. En la continua mira de los medios de comunicación, el 19 de septiembre de 2001, la asociación firmó un plan titulado “Protocol for the Growing and Processing of Cocoa Beans and Their Derivative Products in a Maner that Complies with ILO Convention 182 Concerning the Prohibition and Immediate Action for the elimination of the Worse Forms of Child Labor”. Los miembros de la asociación acordaron que debían “investigar” las condiciones de los campos de cacao y debían establecer una “fundación internacional” que pudiera “supervisar y mantener los esfuerzos” para eliminar la esclavitud de los niños en estos campos. En julio de 2002, las primeras investigaciones financiadas por la asociación concluyeron que cerca de 200,000 niños —no todos esclavos— trabajaban en condiciones de peligro en los campos de cacao.

En mayo de 2002, después de una gran atención de los medios y bajo la presión del senador Tom Harkin y el representante Eliot Engel, los miembros de la Chocolate Manufacturers Association y la World Cocoa Foundation, junto con varios grupos de derechos humanos y el gobierno de Costa de Marfil, firmaron un “Memorandum of Cooperation” en el que acordaban trabajar para terminar con el uso de niños esclavos en Costa de Marfil. Los miembros de la asociación convinieron en que financiarían los programas de capacitación para los campesinos del cacao que les enseñarían técnicas de cultivo y les explicarían la importancia de evitar el trabajo de esclavos. También decidieron establecer un sistema de “certificación”

que verificaría y certificaría que los granos usados por los miembros de la asociación no fueran cosechados con trabajo de esclavos.

Para principios de 2005, el difícil problema de certificación todavía no se resolvía: ¿Cómo podrían los fabricantes y los distribuidores que compraban cacao de Costa de Marfil “certificar” que no se usaba la esclavitud para cosecharlo? El problema era difícil porque había más de un millón de plantaciones en el oeste de África (600,000 en Costa de Marfil y 400,000 en Ghana), y la mayoría de familias pequeñas se localizaban en regiones rurales de difícil acceso y sin infraestructura. Incluso, los campesinos, pobres y maltratados por la baja en el precio del cacao, ocultaban cuidadosamente el uso de esclavos pues era ilegal. Los granos cosechados por niños esclavos se mezclan en contenedores y almacenes con los granos cosechados por trabajadores libres pagados, y son indistinguibles. En 2005, sin un sistema efectivo de certificación, virtualmente, todo el chocolate producido con granos de cacao del oeste de África (Costa de Marfil y Ghana) todavía contiene una porción desconocida de chocolate hecho con granos cosechados por pequeños niños esclavos.

Preguntas

1. ¿Cuáles son los aspectos éticos sistémicos, corporativos e individuales generados por este caso?
2. Desde su punto de vista, el tipo de esclavitud infantil analizada en este caso, ¿está absolutamente mal o está sólo relativamente mal, es decir, si uno vive en una sociedad (como la nuestra) que desapruueba la esclavitud?
3. ¿Quién comparte la responsabilidad moral de la esclavitud que tiene lugar en la industria del chocolate: los campesinos africanos, los gobiernos africanos, las compañías estadounidenses como Hershey, Mars, Nestlé y Kraft Foods, los distribuidores como Archer Daniels Midland Co., Barry Callebaut y Cargill Inc., los consumidores como usted y yo que conocemos esta situación pero continuamos comprando chocolate mancillado?

Notas

1. Este caso se basa en las siguientes fuentes: Sudarsan Raghavan y Sumana Chatterjee, “Child Slavery and the Chocolate Trade”, *San Jose Mercury News* (un periódico de Knight Ridder), 24 de junio de 2001, p. 1A.; Stop Child Labor, “There’s Nothing Sweet About Child Slave Labor in the Cocoa Fields”, en <http://www.stopchildlabor.org/internationalchildlabor/chocolate.htm>, fecha de acceso: 26 de abril de 2004; “Pact to End African Chocolate Slavery”, BBC News (en línea), 2 de mayo de 2002, fecha de acceso: 26 de abril de 2004; Anti-Slavery International, “Forced Labor in the Cocoa Industry”, en <http://www.antislavery.org/homepage/campaign/cocoabackground.htm>, fecha de acceso: 26 de abril de 2004.


NEWS CD-ROM

Caída de Enron¹

CASOS

En su número de abril de 2001, la revista *Fortune* llamó a Enron, entre las 17 compañías más grandes de Estados Unidos, la compañía “más innovadora” de Estados Unidos. Seis meses más tarde, el 2 de diciembre de 2001, Enron se declaró en bancarrota, como resultado de lo que se ha llamado el fraude contable más grande del siglo XX: 12,000 empleados perdieron su trabajo y los ahorros para el retiro de toda su vida, que habían invertido en las acciones de Enron. Otros propietarios de acciones de Enron —incluyendo miles de estadounidenses ordinarios que también habían invertido sus pensiones— perdieron un total de 70,000 millones de dólares cuando el valor de sus acciones llegó a cero. Dentro de Enron, Sherron Watkins, la vicepresidenta de Enron, observó con horror cómo la compañía que había luchado por salvar al denunciar a otros lo que ocurría, de toda formas se desplomó a su alrededor.

Kenneth Lay, un economista y anterior subsecretario del Departamento del Interior de Estados Unidos, formó Enron en 1985, diseñando una fusión entre dos compañías de gas natural cuyos sistemas de tuberías combinados formaron el primer sistema de la nación capaz de distribuir gas natural a todo el país. Lay expandió la compañía pidiendo préstamos para comprar otras, y en 1987 la deuda de Enron llegaba a 75% de sus acciones, creando un problema continuo. Lay contrató en 1989 al joven graduado de Harvard, Jeffrey Skilling, como jefe del departamento de finanzas de Enron.

El gobierno de Estados Unidos apenas había “eliminado la regulación” del negocio de energía levantando muchas reglas que mantenían fijos los precios. Al establecer estas regulaciones, los precios del gas comenzaron a fluctuar mucho, haciendo del gas natural un negocio riesgoso tanto para compradores como para vendedores. En particular, los pequeños productores de gas tuvieron problemas para reunir dinero para exploración y perforación, porque los riesgosos mercados ahuyentaban a los inversionistas.

Skilling llegó con la idea innovadora de que Enron fuera un intermediario entre los compradores y los vendedores, de manera que se reducirían los riesgos que creaba la desregulación. Enron firmaría contratos con los vendedores para comprar su gas durante cierto número de años a futuro, a precio fijo, y después firmaría contratos con los compradores para venderles el gas durante esos mismos años al mismo precio, más una ganancia que Enron conservaría. Como estos contratos a largo plazo fijaban el precio del gas durante varios años, eliminaban el riesgo tanto para compradores como para vendedores, de forma que ambos grupos comenzaron a comerciar con Enron, que pronto se convirtió en la compañía líder en el rentable negocio de la

energía. Skilling formó un equipo de comerciantes que en su mayoría consistía de graduados de maestría en administración (MBA, por sus siglas en inglés), que entraron con fuerza con un sistema implacable que cada año despedía al 10% de empleados con el desempeño más bajo y compensaba generosamente el desempeño más alto.

Skilling decidió que la compañía aplicara la misma idea comercial a otros mercados, y con el tiempo los ansiosos comerciantes de Enron compraban y vendían contratos a largo plazo para electricidad, carbón, pulpa de papel, aluminio, acero, químicos, madera, agua, banda ancha y plásticos, en total 1,800 tipos diferentes de productos. Los contratos de estos bienes también reducían el riesgo fijando el precio del bien esencial durante uno y 12 años futuros.

En 1990, Skilling había contratado a Andrew Fastow, un genio financiero, para ayudar a manejar el negocio y los dos tuvieron una idea ingeniosa para reportar el valor de los contratos a largo plazo que compraban y vendían. Persuadieron a la Comisión de Acciones y Valores de Estados Unidos para que les permitiera usar el método de contabilidad de “marca a mercado” para estos contratos. Con ese método, el valor de un activo se “marca” (reporta) en los informes financieros de la compañía como el “valor de mercado” actual del activo, es decir, la cantidad por la que, en teoría, se vendería el activo en el mercado abierto. Para calcular el valor de mercado de un contrato, los negociantes de Enron pronosticaban el precio futuro del activo esencial (gas, electricidad, carbón, etcétera) por los años del contrato. Con este pronóstico, sumaban los flujos de efectivo futuros teóricos del contrato, aplicaban la tasa de interés y calculaban el valor presente neto del contrato. Este valor presente neto se reportaba como “valor verdadero”. Si dicho valor era más alto que lo que Enron había pagado originalmente por el contrato, la diferencia se reportaba como “ganancia” en los estados financieros. Los negociantes de Enron estaban presionados para pronosticar flujos de efectivo futuros altos y tasas de descuento bajas en sus contratos, lo que permitía a Enron reportar valores de activos (contratos) altos y ganancias para los inversionistas. En 1996, Skilling obtuvo el cargo de presidente y jefe de operaciones de Enron, y Fastow se convirtió en el jefe de finanzas.

Pronto, Enron encontró un problema. Para entrar a muchos de los mercados donde comerciaba, tuvo que pedir prestadas grandes cantidades de dinero para comprar la infraestructura necesaria para transportar, almacenar y distribuir los bienes. Pero si Enron pedía grandes préstamos, además de la alta deuda que ya tenía, los compradores

y vendedores estarían renuentes a firmar acuerdos con la compañía, pues los niveles altos de deuda aumentan la posibilidad de que una compañía falle. Las deudas altas disminuirían el grado de inversión con los prestamistas y tal vez provocarían que los bancos reclamaran sus préstamos a Enron. Para salvar estos problemas, la empresa tenía que encontrar un acceso al dinero prestado sin tener que reportar la deuda en sus estados financieros.

Andrew Fastow encontró una manera astuta de salvar el problema de la deuda y, al mismo tiempo, deshacerse de muchos contratos sobrevaluados en las hojas de balance, mientras obtenía “ingresos” adicionales. Pagó bien (varios millones de dólares) por la pericia de un consultor, proporcionada por Arthur Andersen. Fastow con la ayuda experta de Andersen, establecieron una serie de “sociedades limitadas” llamadas “entidades para propósitos especiales”. Las reglas de contabilidad estadounidenses permiten a una compañía excluir una entidad de propósito especial de sus estados financieros si una parte independiente tiene control sobre esa entidad, y si esta parte es dueña de al menos el 3% de ella. Para cumplir con estas condiciones, Fastow se nombró a sí mismo y a otras personas de Enron jefes de las entidades de propósito especial. Después, estos individuos invirtieron suficiente dinero propio en las entidades para satisfacer la regla del 3%, y Fastow transfirió suficientes acciones de Enron a las entidades para completar el 97%. Luego la entidad de propósito especial pedía préstamos por grandes cantidades, usando acciones de Enron como colateral. El dinero prestado se pagaba a Enron para “comprar” los contratos sobrevaluados en los libros y otras inversiones que no eran rentables, y Enron podía registrar el dinero como “ingresos de ventas” en lugar de deuda. Las entidades de propósito especial también acordaron tomar grandes cantidades de la deuda existente de la compañía y, como compensación, Enron transfería más acciones a las entidades. Fastow dio nombres poco usuales a las entidades como “Chewco”, “Jedi”, “Talon”, “Condor” y “Raptor”, y él y otras personas de Enron se pagaron millones de dólares como salarios e ingresos por su 3% en la sociedad de las entidades.

El resultado final era que las entidades de propósito especial se quedaron con la deuda de Enron, asegurada por sus acciones, también se quedaron con los contratos sobrevaluados y otras inversiones fallidas como “activos”. Como las deudas y activos comprados a Enron por las entidades no tenían que reportarse en los estados financieros, los accionistas pensaban que la deuda no aumentaba y la compañía había tenido altos rendimientos por la venta de estos contratos y otros activos de estas entidades, y que los ingresos aumentaban cada año. Como auditor contable “externo” de la compañía, la división de Arthur Andersen certificaba que los informes financieros proporcionaban una contabilidad precisa de la empresa.

Sherron Watkins, una persona honesta, abierta y directa que había comenzado a trabajar en Enron en 1993

y que ahora era vicepresidenta subordinada de Fastow, se alarmó por las prácticas contables introducidas por éste. Mientras el precio de las acciones de Enron permanecieran altas, su valor sería suficiente para equilibrar la deuda de las entidades de propósito especial y la deuda podía permanecer fuera de los libros de Enron. Pero ella sabía que si las acciones bajaban lo suficiente, esto dispararía reglas que forzarían a la compañía a disolver las entidades e incluir la deuda y los activos sobrevaluados en sus estados financieros.

Por desgracia, en la segunda mitad de 2001, las acciones de Enron comenzaron a bajar de su punto alto de 80 dólares por acción, en parte como resultado de una historia publicada en *Fortune Magazine*, el 5 de marzo de 2001, que afirmaba que los estados financieros de Enron eran “casi impenetrables” y que las acciones estaban sobrevaluadas. Conforme el precio de las acciones declinó, los contadores de Enron luchaban para reagrupar la deuda y los activos de las entidades de propósito especial para evitar su inclusión en los estados financieros de la compañía. Sherron Watkins estaba horrorizada tanto por los crecientes riesgos que creaba la baja en las acciones como por los intentos de Fastow por cubrirlos.

En julio de 2001, cuando los inversionistas comenzaron a dudar y el precio de las acciones bajó a 47 dólares por unidad, Skilling de pronto renunció como presidente y director ejecutivo por “razones personales”. Ahora, segura de que la compañía se dirigía al desastre total, el 22 de agosto, Sherron Watkins, personalmente se reunió con Ken Lay y el departamento legal y entregó una carta de seis páginas que describía las irregularidades contables relacionadas con las entidades de propósito especial y alertaba sobre lo que después llamó “el peor fraude contable que haya visto”. “Estoy increíblemente nerviosa”, escribió, “de que vayamos a desplomarnos en una ola de escándalos contables”. Lay y sus abogados, sin embargo, decidieron que nada era incorrecto aunque quizá las entidades de propósito especial tuvieran que desmantelarse si las acciones de Enron continuaban bajando. Públicamente, Lay anunció a los empleados e inversionistas que el crecimiento futuro de la compañía “nunca ha sido tan seguro”, y alentó a todos y a otros inversionistas a seguir invirtiendo en Enron. No obstante, Lay y otros ejecutivos procedieron con sigilo a vender gran parte de sus acciones. Watkins también contactó a un amigo que trabajaba en Arthur Andersen, quien discutió sus preocupaciones con el jefe de auditores de Andersen que trabajaba para Enron. Pero no se tomaron medidas.

Mientras Watkins desde adentro intentaba que la compañía actuara, el precio por acción siguió bajando. El 16 de octubre de 2001, Enron anunció que había decidido recuperar las deudas y activos de las entidades de propósito especial, forzándose a tomar un cargo de 544 millones de dólares contra sus ingresos actuales y reducir el valor de la propiedad de los accionistas en 1,200 millones, exactamente

lo que Sherron Watkins había intentado advertirles que ocurriría.

Una semana después, el 22 de octubre, la comisión de valores anunció que estaba investigando las entidades de propósito especial de Enron. Al día siguiente Fastow fue despedido. El 8 de noviembre de 2001, la compañía anunció que era forzada a restablecer todos sus estados financieros desde 1997, como resultado de la obligación de consolidar sus entidades de interés especial en sus estados financieros principales. Se esperaba que la restauración redujera el valor de la propiedad de los accionistas en 2,100 millones y aumentara la deuda de la compañía en 2,600 millones. Para noviembre de 2001, la acción había bajado a un dólar y la compañía se colapsó en bancarrota.

En febrero de 2002, Sherron Watkins se presentó ante un comité del Congreso estadounidense y públicamente reveló todo lo que sabía acerca de las prácticas contables de la compañía. Etiquetada como la “denunciante valiente” por la prensa, ella observó que Andrew Fastow había intentado que la despidieran para tomar su computadora, cuando se enteró de su idea de advertir a sus superiores de los problemas inminentes.

Mientras tanto, el personal de Arthur Andersen, tratando de cubrir su participación al establecer las entidades especiales y luego certificando los estados financieros de la compañía, fue sorprendido triturando documentos relacionados con Enron. En junio de 2001, la empresa contable fue declarada culpable de obstruir la justicia por la trituración de papeles y fue forzada a cesar sus operaciones como empresa de auditoría, destruyendo efectivamente las carreras de miles de sus empleados.

Preguntas

1. ¿Cuáles son los aspectos sistémico, corporativo e individual generados por este caso?
2. Si el valor de las acciones de Enron no hubiera bajado, quizá las entidades de propósito especial hubieran continuado operando indefinidamente. Suponga que las acciones de Enron no se cayeron y que su contabilidad se adhería en cada palabra, si no en espíritu, a los principios de contabilidad generalmente aceptados (PCGN) (es decir, suponga que las prácticas contables de Enron estaban permitidas por las reglas de contabilidad). En ese caso, desde su punto de vista, ¿había algo incorrecto en lo que Enron hacía? Explique.
3. ¿Quién, a su juicio, era moralmente responsable del colapso de Enron?

Notas

1. Este caso está basado totalmente en las siguientes fuentes: Anne T. Lawrence, “The Collapse of Enron”, en Anne T. Lawrence, James Weber, James E. Post, *Business and Society* (Nueva York: McGraw-Hill Irwin, 2005); “Enron’s Collapse: Audacious Climb to Success Ended in Dizzying Plunge”, *New York Times*, 13 de enero de 2002; “Report of the Investigation by the Special Investigative Committee of the Board of Directors of Enron Corp.”, 1 de febrero de 2002 (el “Powers Report”); “The Enron Collapse: An Overview of Financial Issues”, Congressional Research Service, 4 de febrero de 2002; Stewart Hamilton, “The Enron Collapse” (caso de estudio), (Lausanne, Suiza: International Institute for Management Development, 2003); Sherron Watkins, carta del 22 de agosto de 2001 a Kenneth Lay, fecha de acceso: 12 de agosto de 2004, en <http://news.bbc.co.uk/1/hi/business/1764308.stm>; Sherron Watkins, “Ethical Conflicts at Enron”, *California Management Review*, v. 45, núm. 4 (verano de 2003), pp. 6-19; Michael Duffy, “By the Sign of the Crooked E”, *Time*, 19 de enero de 2002.



NO U-TURN

NO RIGHT TURN

POSTED
NO HUNTING
FISHING
TRESPASSING

ONE WAY
←

WRONG WAY

STOP

0

Principios éticos en los negocios

¿Cuál es la pregunta central planteada por el enfoque utilitario para la evaluación de la moral?

¿Cómo se aplica a los negocios el concepto "correcto"?

¿Qué es la "justicia"?

¿Cuál es el concepto clave que fundamenta la "ética del cuidado"?

¿Es posible integrar los diferentes enfoques de la evaluación de la moral?

¿Qué papel tiene la personalidad en la moralidad?

¿Cuáles son los retos especiales al aplicar la ética en los negocios en un contexto internacional?

Eran mediados del siglo pasado, 1948, cuando el Partido Nacional de Sólo Blancos obtuvo por primera vez el control del gobierno de Sudáfrica y aprobó la primera legislación del *apartheid*. Estas leyes establecían la supremacía de los blancos, que constituían el 20% de la población, sobre los negros, que formaban el otro 80%. El sistema del *apartheid* privaba al total de la población negra de todo derecho político: no podían votar, ni ocupar un puesto político ni sindicalizarse, y no tenían derecho a la libertad de reunión. Los negros debían vivir en áreas segregadas racialmente, recibían salarios discriminatorios, no podían casarse con blancos, ni ser jefes de ellos, debían asistir a escuelas separadas e inferiores, debían usar baños separados, entradas diferentes, debían comer en restaurantes diferentes y se les prohibía socializar con blancos. Al pasar los años, conforme los negros hacían repetidas manifestaciones contra un régimen cada vez más cruel, el gobierno blanco de Sudáfrica respondía con una fuerte represión, matanzas y arrestos. El gobierno blanco mató a cientos de jóvenes activistas negros y encarceló a miles de ellos. Nelson Mandela, el carismático y valiente hijo de un jefe tribal negro, estaba entre los encarcelados. Los partidos políticos de la oposición negra eran ilegales y sus líderes también eran encarcelados. Las políticas del cruel gobierno del *apartheid* se mantuvieron hasta principios de la década de 1990.

Durante la década de 1980, en la cúspide del régimen del *apartheid*, Caltex, una compañía petrolera estadounidense, operaba varias refinerías en Sudáfrica. De propiedad conjunta entre Texaco y Standard Oil, Caltex había ampliado varias veces sus operaciones de refinería, dando al gobierno de Sudáfrica mayor acceso al petróleo que tanto necesitaba. La economía de Sudáfrica dependía del petróleo para el 25% de sus necesidades energéticas y las leyes de Sudáfrica requerían que las refinerías separaran parte del petróleo para el gobierno. Además, los rígidos impuestos corporativos aseguraban que un alto porcentaje de los ingresos anuales de Caltex quedara en el gobierno.

Muchos accionistas de Texaco y Standard Oil se opusieron con fuerza a que Caltex continuara sus operaciones de refinería en Sudáfrica. En 1983, 1984 y 1985, se introdujeron resoluciones que requerían que Caltex rompiera relaciones con el gobierno de Sudáfrica o bien que saliera de Sudáfrica por completo.¹ Un líder de los accionistas disidentes había declarado por qué Caltex y otras compañías estadounidenses debían salir de Sudáfrica:

Los no blancos en Sudáfrica son personas sin derechos en la tierra donde nacieron. [El negro de Sudáfrica] no tiene derechos en las “áreas blancas”. No puede votar ni poseer tierras y ni tener a su familia con él a menos que tenga permiso del gobierno. [...] Los dos partidos políticos más importantes están vedados y cientos de personas son detenidas por ofensas políticas, [...] las huelgas de sudafricanos y los acuerdos colectivos significativos se declaran ilegales. [...] Al invertir en Sudáfrica, las compañías norteamericanas dan fuerza, de manera inevitable, al *status quo* de la supremacía blanca. [...] Rentar una computadora, establecer una nueva planta, vender suministros a los militares, en todo hay implicaciones políticas. [...] Entre la comunidad blanca del país la meta dominante de la política es mantener el control blanco. En las palabras del primer ministro John Vorster, “Estamos construyendo una nación únicamente de blancos”.²

La administración de Caltex, sin embargo, no sentía que debía dejar de vender productos de petróleo al gobierno de Sudáfrica ni que debía salir de ahí. La compañía reconoció que sus operaciones proporcionaban recursos estratégicos al gobierno racista. Pero de todas formas, la compañía aseguró que sus operaciones, en última instancia, ayudaban a los negros de Sudáfrica, en particular a los propios trabajadores negros de la compañía con quienes tenía responsabilidades especiales. En una de las primeras declaraciones que se oponía a una de las muchas resoluciones que los accionistas una y otra vez tomaron durante esos años, los administradores de Caltex pusieron en claro su posición:

Texaco piensa que la continuación de las operaciones de Caltex en Sudáfrica cumple con los mejores intereses de todas las razas de Sudáfrica. [...] En la opinión de la administración, si Caltex se saliera de Sudáfrica en un intento por lograr cambios políticos en ese país, como lo proponen los directores, [...] ese retiro pondría en peligro prospectos para el futuro de todos los empleados de Caltex en Sudáfrica, sin importar su raza. Estamos convencidos de que la dislocación y las tribulaciones caerían más que nada en las comunidades no blancas. A este respecto, y contrario a las implicaciones de la declaración de los accionistas, las políticas de empleo de Caltex incluyen el mismo salario por el mismo trabajo y el mismo nivel de beneficios para todos los empleados al igual que un programa continuo y exitoso para promover a los empleados a puestos de responsabilidad con base en su habilidad, y no en su raza.³

Los administradores de Caltex argumentaban que las corporaciones extranjeras en Sudáfrica habían ayudado a elevar el ingreso de los negros en más del 150% durante la década de 1970. Más aún, las corporaciones estadounidenses afirmaban que con sus propias políticas internas de “a igual trabajo igual salario” habían ayudado a disminuir significativamente la brecha entre los ingresos de blancos y negros.

Entre quienes apoyaban con vigor las resoluciones que pedían que las compañías estadounidenses salieran de Sudáfrica estaba Desmond Tutu, un honesto obispo anglicano que ganó el premio Nobel de la Paz en 1984. Descrito como un hombre de fe, modesto y alegre, con una gran pasión por la justicia, Tutu abogaba por una oposición no violenta al *apartheid* y dirigía muchas protestas, marchas y boicots contra el régimen racista. Aunque su vida estaba en constante peligro, con valor, Tutu hizo un llamado a las compañías multinacionales para ejercer presión económica sobre el gobierno blanco de Sudáfrica amenazando con salir y no regresar hasta que el régimen *apartheid* terminara. Decir que las compañías estadounidenses debían quedarse en Sudáfrica porque pagaban salarios más altos y proporcionaban otros beneficios económicos, dijo Tutu, era “intentar pulir mis cadenas y hacerlas cómodas. Yo quiero cortar mis cadenas y arrojarlas muy lejos”.

El debate sobre si Caltex debía continuar operando en Sudáfrica era un debate moral. No se trataba de lo que requería la ley de Sudáfrica, los requerimientos de la ley estaban claros. Más bien, el debate se centraba en si estas leyes eran moralmente adecuadas y si las compañías debían operar en una nación cuyo gobierno las apoyaba. Los argumentos de ambos lados apelaban a consideraciones morales. Reclamaban, de hecho, cuatro tipos básicos de estándares morales: utilitarismo, derechos, justicia y cuidado. Además, en varios puntos el debate se refería al carácter moral de las personas implicadas en esta situación.

Quienes alegaban que Caltex debía dejar Sudáfrica, por ejemplo, decían que la compañía estaba apoyando de manera activa políticas que eran injustas porque colocaban sobre los negros toda la carga que los blancos no querían soportar. También argüían que estas políticas violaban los derechos civiles y políticos de los negros. Estos argumentos apelaban a dos tipos de principios morales. Los juicios sobre *justicia* se basan en principios morales que identifican maneras justas de distribuir los beneficios y las responsabilidades entre los miembros de una sociedad. Los juicios sobre violaciones de los *derechos* de las personas se basan en principios morales que indican las áreas en las que el derecho a la libertad y el bienestar deben respetarse.

Los argumentos de los administradores de Caltex también apelaban a consideraciones morales. Ellos afirmaban que si la compañía se quedaba en Sudáfrica, el bienestar de negros y blancos mejoraría, pero si la compañía se iba, los negros sufrirían mucho. Estos argumentos eran un llamado implícito a lo que se conoce como estándar *utilitario* de moralidad, es decir, un principio moral que asegura que algo está bien en el grado en que disminuye los costos sociales y aumenta los beneficios. Los administradores de Caltex también afirmaban que ellos tenían un cuidado especial de sus trabajadores negros y

ética del cuidado Una ética que hace hincapié en el interés y el cuidado por el bienestar concreto de quienes están cerca de nosotros.

ética de la virtud Una ética basada en las evaluaciones del carácter moral de las personas o los grupos.

que esta responsabilidad implicaba que no debían abandonarlos. Estas consideraciones están ligadas de manera estrecha a lo que se llama **ética del cuidado**: una ética que hace hincapié en el interés y cuidado por el bienestar concreto de quienes están cerca de nosotros.

Por último, integradas en el debate había numerosas referencias al carácter moral de varias personas y grupos. El obispo Tutu, por ejemplo, se caracterizó como valiente, no violento, alegre y con pasión por la justicia. El gobierno del *apartheid* se describió como cruel y brutal. Nelson Mandela fue caracterizado como considerado, valiente y carismático. Estos tipos de evaluaciones del carácter moral de las personas o los grupos se basan en lo que se llama **ética de la virtud**.

Estos enfoques diferentes para la evaluación de la moral constituyen algunos de los más importantes tipos de estándares morales estudiados por los filósofos de la moral. Como lo demuestra la descripción de los negocios en Sudáfrica, estos enfoques son la forma común y natural de discutir y debatir sobre la moralidad de lo que hacemos. Cada enfoque de la evaluación moral emplea conceptos morales diferentes, y cada uno enfatiza aspectos del comportamiento moral que otros descuidan o, por lo menos, no resaltan. El propósito de este capítulo es explicar cada uno de estos enfoques de los juicios morales. Se describe cada enfoque y se explican los tipos de conceptos e información que usa cada uno, se identifican sus fortalezas y debilidades, y se explica cómo se utilizan estos enfoques para aclarar los aspectos morales que confrontan a las personas en los negocios.

2.1 Utilitarismo: Ponderación de los costos y beneficios sociales

Se comienza por estudiar el enfoque de la toma moral de decisiones que los administradores de Caltex eligieron cuando aseguraron que debían permanecer en Sudáfrica porque ese curso de acción tendría las consecuencias más benéficas. En ocasiones, se hace referencia a esta perspectiva como enfoque *consecuencialista* y, otras veces, como enfoque *utilitario*. Para ver con más claridad lo que el enfoque significa, se expone una situación en la que fue una consideración básica en una decisión de negocios la que tuvo un impacto drástico en las vidas de muchas personas.

Durante el siglo xx, Ford perdió un porcentaje del mercado frente a las compañías japonesas que fabricaban autos compactos, eficientes en el uso de combustible. Lee Iaccoca, presidente de Ford en esa época, tomó la determinación de recuperar el mercado de Ford desarrollando con rapidez un nuevo auto pequeño llamado Pinto.⁴ El Pinto pesaría menos de 2,000 libras, costaría menos de 2,000 dólares y entraría al mercado en dos años, en lugar de los cuatro usuales. Como el Pinto era un proyecto acelerado, las consideraciones de estilo dictaron el diseño de ingeniería en un grado mayor que el normal. En particular, el estilo del Pinto requirió que el tanque de gasolina se colocara atrás del eje trasero donde era más vulnerable a perforaciones en caso de colisión. Cuando el primer modelo de Pinto fue chocado en las pruebas, se encontró que, al pegarle por atrás a 20 millas por hora o más, el tanque de gasolina a veces se fracturaba y el combustible llegaba al compartimiento de pasajeros. En un accidente real, cualquier chispa perdida podría prender fuego a la gasolina y quizá quemar a cualquier ocupante atrapado.

Los administradores de Ford decidieron, de todas formas, seguir con la producción del Pinto por varias razones. Primero, el diseño cumplía con todos los estándares legales y gubernamentales aplicables y vigentes por entonces. En el momento, los reglamentos gubernamentales sólo requerían que el tanque de gasolina permaneciera intacto en una colisión de menos de 20 millas por hora. Segundo, los administradores de Ford sentían que el auto era comparable en seguridad con otros autos que producían otras compañías. Tercero, según un estudio de costo-beneficio interno que realizó Ford, los costos de modificar el Pinto no se compensarían con los beneficios. El estudio mostraba que si se modificaba

el tanque de gasolina de 12.5 millones de autos que eventualmente se construirían el costo sería de alrededor de 11 dólares por unidad, o sea, 137 millones:

Costos

$$\$11 \times 12.5 \text{ millones de autos} = \$137 \text{ millones}$$

Sin embargo, los datos estadísticos mostraban que la modificación prevendría la pérdida de cerca de 180 muertes por quemaduras, 180 lesiones serias por quemaduras y 2,100 vehículos quemados. En ese tiempo (1970), el gobierno oficialmente valuaba la vida humana en 200,000 dólares, las compañías de seguros la valuaban en 67,000 dólares y el valor residual promedio de los autos subcompactos era 700. Entonces, en términos monetarios, la modificación habría tenido el beneficio de prevenir una pérdida por un total de 49.15 millones de dólares:

Beneficios

$$(180 \text{ muertes} \times \$200,000) + (180 \text{ lesiones} \times \$67,000) + (2,100 \text{ vehículos} \times \$700) = \$49.15 \text{ millones}$$

Así, una modificación que al final costaría a los clientes \$137 millones (porque sus costos se habrían agregado al precio del auto) habría dado como resultado la prevención de pérdidas para los clientes valuadas en 49.15 millones de dólares. El estudio afirmaba que no era correcto gastar 137 millones del dinero de la sociedad para proporcionar un beneficio social de 49.15 millones.

Después Ford siguió con la producción del Pinto sin modificación. Se estima que en la década siguiente al menos 60 personas murieron en terribles accidentes relacionados con Pintos y que, al menos dos veces, esa cantidad sufrió quemaduras severas en gran parte de su cuerpo; muchas de estas personas necesitaron años de dolorosos injertos de piel. Al final, Ford sacó del mercado al Pinto.

El tipo de análisis que usaron los administradores de Ford en su estudio de costo-beneficio es una versión de lo que por tradición se llama *utilitarismo*. El **utilitarismo** es un término general para cualquier punto de vista que sostenga que las acciones y las políticas deben evaluarse basándose en los beneficios y los costos que impondrán en la sociedad. En cualquier situación, la acción o política “correcta” es la que producirá los mayores beneficios netos o el menor costo neto (cuando las alternativas tienen sólo costos netos).

Los administradores de Ford redujeron los costos y los beneficios principalmente a costos y beneficios económicos (como costos médicos, pérdida del ingreso y daños a edificios) y éstos se midieron en términos monetarios. Pero los beneficios de una acción también incluyen cualesquiera bienes deseables (placer, salud, vida, satisfacción, conocimiento, felicidad) producidos por la acción, y los costos incluyen cualesquiera de sus males no deseados (dolor, que el estudio de Ford no tomó en cuenta, enfermedad, muerte, insatisfacción, ignorancia, infelicidad). El término inclusivo que se emplea para referirse a los beneficios netos de cualquier tipo producidos por una acción es **utilidad**. Entonces, el nombre de *utilitarismo* se utiliza para cualquier teoría que aboga por la selección de una acción o política que maximiza los beneficios (o minimiza los costos).

Muchos analistas de negocios sostienen que la mejor manera de evaluar la conveniencia ética de una decisión de negocios —o cualquier decisión— es confiar en el análisis utilitario de costo-beneficio.⁵ La decisión socialmente responsable que tome un negocio es la que producirá los mayores beneficios netos para la sociedad o impondrá los costos netos más bajos. Varias dependencias del gobierno, muchos teóricos legales, numerosos moralistas y una variedad de analistas de negocios abogan por el utilitarismo.⁶ Se comienza el estudio de los principios éticos con el examen de este popular enfoque.

utilitarismo Un término general para cualquier punto de vista que sostenga que las acciones y las políticas deben evaluarse con base en los beneficios y los costos que impondrán a la sociedad.

utilidad Término inclusivo usado para referirse a los beneficios netos de cualquier tipo que una acción produce.

Utilitarismo tradicional

Habitualmente, se considera a Jeremy Bentham (1748-1832) el fundador del utilitarismo tradicional.⁷ Bentham buscó una base objetiva para hacer juicios de valor que sirvieran como una norma común y públicamente aceptada para determinar la política y la legislación sociales. Él creía que la manera más prometedora de alcanzar esa base objetiva de acuerdo era ver las diferentes políticas que promulgaría una legislatura y comparar las consecuencias benéficas y dañinas de cada una. El curso de acción correcto desde un punto de vista ético es elegir la política que genere la mayor cantidad de utilidad. En resumen, el principio de utilitarismo sostiene que

Desde el punto de vista ético una acción es correcta si, y sólo si, la suma total de utilidades producida por ese acto es mayor que la suma total de utilidades producida por cualquier otro acto que el agente pueda realizar en lugar del primero.

El principio utilitario supone que de alguna manera es factible medir y sumar las cantidades de beneficios producidos por una acción y restar de ellas las cantidades de daño medidas que tendrá tal acción y, en consecuencia, determinar qué acción produce los mayores beneficios totales o los menores costos totales. Esto es, el principio supone que todos los beneficios y los costos de una acción son mensurables en una escala numérica común y luego pueden sumarse o restarse entre ellos.⁸ Las satisfacciones que un entorno de trabajo mejorado imparte a los trabajadores, por ejemplo, podría ser equivalente a 500 unidades positivas de utilidad, mientras que las cuentas resultantes que llegan al mes siguiente serían equivalentes a 700 unidades negativas de utilidad. Por lo tanto, la utilidad total combinada de este acto (mejorar el entorno de trabajo) será de 200 unidades de utilidad *negativa*.

Cuando el principio utilitario dice que la acción correcta para una ocasión específica es la que produce más utilidad que cualquier otra acción posible, no significa que la acción correcta es la que produce la mayor utilidad para la persona que realiza la acción. Más bien, una acción es correcta si produce la mayor utilidad para *todas* las personas afectadas por la acción (incluyendo a la persona que la realiza).⁹ El principio utilitario tampoco dice que una acción es correcta en tanto que sus beneficios sean mayores que sus costos. En su lugar, el utilitarismo sostiene que, en el análisis final, sólo una acción es correcta: aquella cuyos beneficios netos sean mayores por comparación que los beneficios netos de todas las demás alternativas posibles. Un tercer mal entendido es pensar que el principio utilitario requiere que se considere sólo la consecuencia inmediata directa de nuestras acciones. Más bien, deben tomarse en cuenta tanto los costos inmediatos y los previstos en el futuro y los beneficios que proporcionará cada alternativa para cada individuo como cualquier efecto indirecto significativo.

En consecuencia, para determinar cómo debo comportarme en una ocasión dada, debo hacer tres cosas. Primero, debo determinar qué acciones o políticas alternativas están disponibles en esa situación. Los administradores de Ford, por ejemplo, estaban considerando, de manera implícita, dos alternativas: rediseñar el Pinto cubriendo el tanque con una bolsa de hule o dejarlo según el diseño original. Segundo, para cada acción, debo estimar los beneficios directos e indirectos y los costos probables en el futuro predecible. Los cálculos de Ford para los costos y los beneficios que tendrían todas las partes afectadas si se cambiara el diseño del Pinto, y los que tendrían todas las partes si el diseño no se cambiara son ejemplos de esas estimaciones. Tercero, la alternativa que produce la mayor suma total de utilidad debe elegirse como la acción éticamente apropiada. Los administradores de Ford, por ejemplo, decidieron que la acción que impondría los costos menores y los beneficios mayores sería no cambiar el diseño del Pinto.

El utilitarismo es en parte una teoría atractiva. Por un lado, se ajusta bastante a los puntos de vista que tendemos a defender al discutir la elección de políticas y bienes públicos del

gobierno. Mucha gente está de acuerdo, por ejemplo, en que cuando el gobierno trata de determinar en qué proyectos públicos debe gastar el dinero de los impuestos, la acción correcta sería adoptar aquellos proyectos que los estudios objetivos muestren que proporcionarán los mayores beneficios para los miembros de la sociedad al menor costo. Por supuesto, ésta es sólo otra forma de decir que las políticas acertadas del gobierno son las que tendrán la mayor utilidad mensurable para la gente, o en palabras de un famoso eslogan, las que produzcan “el mayor bien para el mayor número”.

El utilitarismo también se ajusta con facilidad al criterio intuitivo que las personas emplean cuando analizan la conducta moral.¹⁰ Por ejemplo, cuando explican por qué tienen una obligación moral de realizar alguna acción, con frecuencia proceden señalando los beneficios y los daños que impone esa acción en los seres humanos. Todavía más, la moralidad requiere que se tome en cuenta el interés de todos, de manera imparcial e igualitaria. El utilitarismo cumple con este requisito al tomar en cuenta los efectos que tienen las acciones sobre todos y al requerir que se elija imparcialmente la acción con mayor utilidad neta sin importar quién obtiene los beneficios.

El utilitarismo también tiene la ventaja de poder explicar por qué sostenemos que cierto tipo de actividades en general son moralmente incorrectas (mentir, cometer adulterio, matar), mientras que otras son moralmente correctas (decir la verdad, ser fiel, cumplir promesas). El utilitarismo sostiene que por lo común mentir es incorrecto por los costosos efectos que tiene en el bienestar humano. Cuando las personas mienten están menos dispuestas a confiar unas en otras y cooperar. En tanto menos confianza y cooperación, más declinará el bienestar. Decir la verdad generalmente es correcto porque fortalece la cooperación y la confianza, y por lo tanto mejora el bienestar de todos. Entonces es una buena regla decir la verdad y abstenerse de mentir. Sin embargo, quienes defienden el utilitarismo tradicional negarán que existen acciones que son siempre correctas o incorrectas. Si en cierta situación hay mejores consecuencias al ser deshonesto que con cualquier otra acción que pueda realizar una persona, entonces, según la teoría del utilitarismo tradicional, la deshonestidad sería moralmente correcta en esa situación en particular.

Los puntos de vista utilitarios también han tenido una gran influencia en la economía.¹¹ Una larga lista de economistas, comenzando en el siglo XIX, alegaba que el comportamiento económico podía explicarse suponiendo que los seres humanos siempre intentan maximizar su utilidad y que las utilidades de los bienes se miden por los precios que las personas están dispuestas a pagar por ellos. Con esta y otras suposiciones simplificadas (como el uso de curvas de indiferencia), los economistas han podido derivar las conocidas curvas de oferta y demanda de vendedores y compradores en los mercados y explicar por qué los precios en un mercado perfectamente competitivo gravitan hacia un equilibrio. Más importante, los economistas también son capaces de demostrar que un sistema de mercados perfectamente competitivo lleva al uso de recursos y variaciones en los precios que permite a los consumidores maximizar su utilidad (definida en términos del óptimo de Pareto) a través de sus compras.¹² En términos utilitarios, estos economistas concluyen que tal sistema de mercados es mejor que cualquier otra alternativa.

El utilitarismo también es la base de las técnicas económicas de **análisis de costo-beneficio**.¹³ Este tipo de análisis se usa para determinar si es deseable invertir en un proyecto (como una presa, fábrica o parque público) determinando si sus beneficios económicos presentes y futuros son mayores que sus costos económicos presentes y futuros. Para calcular estos costos y beneficios, se estiman los precios monetarios descontados de todos los efectos que pueda tener sobre el proyecto en el entorno presente y futuro y sobre las poblaciones presentes y futuras. No siempre es sencillo hacer este tipo de cálculos, pero se han desarrollado varios métodos para determinar los precios monetarios incluso de beneficios intangibles como la belleza de un bosque (por ejemplo, se preguntaría a la gente cuánto pagaría por ver la belleza de un parque similar de propiedad privada). Si los beneficios monetarios de cierto proyecto público exceden los costos monetarios

Repaso breve 2.1

Utilitarismo

- Defiende la maximización de la utilidad
- Se ajusta a las evaluaciones morales de las políticas públicas
- En apariencia es intuitivo para muchas personas
- Ayuda a explicar por qué en general algunas acciones son incorrectas y otras correctas
- Tiene influencia económica

análisis de costo-beneficio Un tipo de análisis usado para determinar si es deseable invertir en un proyecto determinando si sus beneficios económicos presentes y futuros son mayores que sus costos económicos presentes y futuros.

eficiencia Operar de tal manera que se genere una producción deseada con la menor entrada de recursos.

y si el exceso es mayor que el exceso producido por cualquier otro proyecto factible, entonces debe emprenderse. En esta forma de utilitarismo, el concepto de utilidad se restringe a los costos y beneficios que son susceptibles de medición en términos económicos monetarios.

Por último, se observa que el utilitarismo se ajusta bien a un valor que la gente aprecia. La **eficiencia** significa cosas distintas para diferentes personas, pero para muchas quiere decir operar de manera que se produzca lo más posible con los recursos que se tienen. Esto es, una operación eficiente es la que genera una producción deseada con la menor entrada de recursos. Esta eficiencia es precisamente lo que defiende el utilitarismo porque sostiene que siempre debe adoptarse la acción que produce los mayores beneficios al menor costo. Si se lee “producción deseada” en lugar de “beneficios” y “entrada de recursos” en lugar de “costo”, el utilitarismo implica que el curso de acción correcto siempre es el más eficiente.

Problemas de medición

Uno de los mayores problemas con el utilitarismo se centra en las dificultades encontradas al tratar de medir la utilidad.¹⁴ Un problema es el siguiente: ¿Cómo pueden medirse y compararse las utilidades que tienen las diferentes acciones para diferentes personas, como lo requiere el utilitarismo? Suponga que usted y yo disfrutamos que nos asignen cierto trabajo, ¿cómo podemos decidir si la utilidad que obtendría usted al tener el trabajo es mayor o menor que la utilidad que yo obtendría? Tal vez cada uno de nosotros tenga la seguridad de que se beneficiará con el trabajo, pero como no podemos estar en el lugar del otro, este juicio carece de una base objetiva. Dicen los críticos que no es posible hacer medidas comparativas de los valores que tienen las cosas para diferentes personas, entonces, no hay manera de saber si la utilidad se maximizará si le asignan el trabajo a usted o a mí. Si no podemos saber qué acciones producirán las mayores cantidades de utilidad, no podemos aplicar el principio de utilitarismo.

Un segundo problema es que algunos beneficios y costos parecen no poder medirse. Por ejemplo, ¿es posible medir el valor de la salud o la vida?¹⁵ Suponga que instalar un costoso sistema de salida de gases en una planta eliminará una gran parte de ciertas partículas carcinógenas a las que están expuestos los trabajadores. Suponga que, como resultado de esta acción, algunos trabajadores vivirán cinco años más. ¿Cómo se calcula el valor de esos años adicionales de vida y cómo se compara este valor en términos cuantitativos frente a los costos de instalar el sistema de salida de gases? Los administradores de Ford, al considerar las muertes que provocaría el diseño del Pinto, decidieron que una vida humana valía \$200,000 (dólares de 1970). Pero ¿no parece arbitrario el precio asignado a la vida y no es moralmente inapropiado intentar darle valor monetario?

Un tercer problema es que, como muchos costos y beneficios de una acción no son predecibles con confiabilidad, tampoco es posible medirlos de manera adecuada.¹⁶ Por ejemplo, las consecuencias benéficas y de costos del conocimiento científico básico no son notoriamente difíciles de predecir. Pero suponga que se debe decidir cuánto invertir en un programa de investigación que tal vez descubra cierta información altamente teórica, pero no aplicable de inmediato, acerca del universo. ¿Cómo debe medirse este valor futuro de esa información y cómo se pondera contra los costos presentes de financiar la investigación o bien los beneficios más seguros que resultarían de invertir en una alternativa más útil, como agregar un nuevo pabellón al hospital local o construir un complejo habitacional para los pobres?

Existe aún un cuarto problema y es que no está claro exactamente lo que debe contarse como beneficio y como costo.¹⁷ Esta falta de claridad es problemática en especial cuando se refiere a aspectos sociales que reciben evaluaciones significativamente diferentes por los distintos grupos culturales. Suponga que un banco debe decidir si amplía

un préstamo al administrador de un teatro pornográfico o al administrador de un bar que sirve a homosexuales. Quizás un grupo de personas vea el incremento de diversión de los aficionados a la pornografía o el de los homosexuales como beneficios sociales. Sin embargo, tal vez otro grupo considere este hecho como dañino y, por ende, como costo.

Por último, la suposición utilitaria de que todos los bienes son mensurables implica que todos los bienes se pueden intercambiar por sus equivalentes. Para una cantidad dada de cualquier bien específico, existe alguna cantidad de sus equivalentes que tiene el mismo valor. Por ejemplo, si está dispuesto a intercambiar el gozo de comer dos rebanadas de pizza por el gozo de media hora de escuchar su CD favorito y viceversa, entonces, estas dos cantidades de bienes tienen el mismo valor para usted. El utilitarismo debe suponer que todos los bienes son intercambiables por cierta cantidad de algún otro bien, porque sostiene que existe una escala que permite medir todos los bienes; entonces, usando esta escala es factible descubrir qué cantidad de un bien es equivalente a una cantidad determinada de cualquier otro bien. Sin embargo, los críticos argumentan que existen algunos **bienes no económicos**, como vida, amor, libertad, igualdad, salud, belleza, cuyo valor es tal que ninguna cantidad de cualquier bien económico es igual al valor del bien no económico.¹⁸ Ninguna cantidad de dinero, de pizzas o de discos podría ser igual en valor a la vida, el amor, la libertad, la igualdad, la salud o la belleza.

Los críticos del utilitarismo aseguran que estos problemas de medición destruyen cualquier afirmación que haga la teoría utilitaria para proporcionar una base que determine los aspectos normativos. Estos problemas se han vuelto obvios especialmente en los debates sobre la factibilidad de las auditorías sociales corporativas.¹⁹ Aunque las empresas de negocios están cada vez más presionadas para producir una “auditoría” o informe que mida los costos y los beneficios sociales que resultan de sus actividades, sus esfuerzos han quedado frustrados por su incapacidad para asignar medidas cuantitativas a sus diferentes programas y por las diferencias de opinión sobre qué debe contar como beneficio.²⁰ La única manera de resolver estos problemas es aceptar de manera arbitraria las valuaciones de un grupo social u otro. Pero esto, de hecho, basa el análisis utilitario de costo-beneficio en desviaciones y gustos subjetivos de ese grupo.

bienes no económicos Bienes, como vida, amor, libertad, igualdad, salud, belleza, cuyo valor es tal que ninguna cantidad de un bien económico es igual al valor del bien no económico.

Respuestas del utilitarismo a las objeciones de medición

El defensor del utilitarismo tiene un conjunto de respuestas listas para rebatir las objeciones de medición enumeradas.

Primero, un defensor del utilitarismo diría que, aunque idealmente requiere mediciones cuantificables exactas de todos los costos y los beneficios, este requerimiento podría relajarse cuando esas mediciones son imposibles.²¹ El utilitarismo meramente insiste en que es posible establecer las consecuencias de cualquier acto propuesto en forma explícita con tanta claridad y exactitud como sea humanamente posible y que toda la información relevante respecto a estas consecuencias se puede presentar de modo que permita compararlas sistemáticamente y ponderarlas imparcialmente entre sí. Expresar esta información en términos cuantitativos facilita esas comparaciones y ponderaciones. Sin embargo, cuando no se dispone de datos cuantitativos, es legítimo apoyarse en el juicio compartido y de sentido común de los valores comparativos que tienen las cosas para la mayoría de las personas. Por ejemplo, se sabe de sobra que el cáncer es una lesión mayor que un catarro, no importa quiénes sean los enfermos. De manera similar, un trozo de carne tiene un valor mayor que un cacahuete, no importa quién tenga hambre.

El defensor del utilitarismo también señalaría varios criterios de sentido común que sirven para determinar los valores relativos que deben darse a las diferentes categorías de bienes. Un criterio, por ejemplo, depende de la distinción entre bienes *intrínsecos* e

bienes instrumentales

Cosas que se consideran valiosas porque conducen a otras cosas buenas.

bienes intrínsecos

Cosas que son deseables independientemente de otros beneficios que puedan producir.

instrumentales.²² Los **bienes instrumentales** son cosas que se consideran valiosas porque conducen a otras cosas buenas. Una dolorosa visita al dentista, por ejemplo, es sólo un bien instrumental (a menos que yo sea masoquista): se desea sólo como un medio para la salud. Los **bienes intrínsecos**, sin embargo, son cosas deseables independientemente de cualquier otro beneficio que puedan producir. Así, la salud es un bien intrínseco: se desea por sí mismo. (Por supuesto, muchas cosas tienen ambos valores intrínseco e instrumental. Yo puedo, por ejemplo, usar una tabla para surfear no sólo porque me gusta y es un medio de transporte rápido sino también porque me gusta este deporte en sí). Ahora, está claro que los bienes intrínsecos tienen prioridad sobre los instrumentales. En casi todas las circunstancias, por ejemplo, el dinero, que es un bien instrumental, no debe tener prioridad sobre la vida o la salud, que tienen valores intrínsecos.

Un segundo criterio de sentido común que resulta útil para ponderar bienes es la distinción entre necesidad y deseo.²³ Decir que alguien necesita algo es decir que sin ello esa persona quedaría lesionada de alguna manera. Las necesidades “básicas” de las personas consisten en su necesidad de cosas que sin ellas sufrirán el daño fundamental como lesión, enfermedad o muerte. Entre las necesidades básicas de una persona se encuentran la comida, el vestido y la vivienda requeridos para permanecer vivos; el cuidado médico y un entorno higiénico requeridos para permanecer saludable, y la seguridad requerida para seguir libre de lesiones. Sin embargo, decir que una persona quiere algo es decir que lo desea: la persona piensa que mejorarán sus intereses de alguna manera. En ocasiones, una necesidad también constituye un deseo: si yo sé que necesito algo, entonces, tal vez también lo quiera. No obstante, muchos deseos no son necesidades sino sólo deseos de cosas sin las que el individuo no sufre un daño fundamental. Quizás una persona quiera algo simplemente porque lo disfruta, aunque sea un lujo innecesario para vivir. Los deseos de este tipo que no son necesidades al mismo tiempo se llaman deseos *puros*. En general, satisfacer las necesidades básicas de una persona es más valioso que satisfacer sus deseos. Si la gente no obtiene algo que constituye una necesidad básica, tal vez sufra una lesión que le hace imposible disfrutar la satisfacción de deseos puros. Como la satisfacción de las necesidades básicas de una persona hace realidad no sólo los valores intrínsecos de la vida y la salud sino también el gozo de muchos otros valores intrínsecos, la satisfacción de las necesidades básicas tiene un valor mayor que el de satisfacer deseos puros.

Sin embargo, estos métodos de sentido común para ponderar bienes se crearon sólo como ayuda en situaciones donde los métodos cuantitativos fallan. En realidad, las consecuencias de muchas decisiones son relativamente fáciles de cuantificar, asegurará el defensor convencido del utilitarismo.

El método más flexible para obtener una medida cuantitativa de los beneficios y los costos asociados con una decisión, diría el defensor del utilitarismo, se da en términos de sus equivalentes monetarios.²⁴ Básicamente, esto implica que el valor que tiene algo para una persona se mide por el precio que la persona está dispuesta a pagar por ello. Si alguien está dispuesto a pagar el doble por una cosa que por otra, entonces, esa cosa tiene exactamente el doble del valor que la otra para esa persona. Para determinar los valores promedio que los artículos tienen para un grupo de personas, sólo es necesario ver los precios promedio dados a esos artículos cuando todos están en condiciones de hacer ofertas por ellos en el mercado abierto. En resumen, los precios del mercado sirven para tener una medida cuantitativa de los diferentes beneficios y costos asociados con una decisión. En general, para determinar el valor de algo, sólo se necesita preguntar en cuánto se vende en el mercado. Si el artículo no se vende en el mercado abierto, entonces se pregunta cuál es el precio de venta de artículos similares.

El uso de valores monetarios también tiene la ventaja de permitir que se tomen en cuenta los efectos del paso del tiempo y el impacto de la incertidumbre. Si los costos y los beneficios monetarios conocidos están en el futuro, entonces sus valores presentes netos se determinan descontando la tasa de interés adecuada. Si los costos o los beneficios sólo son probables y no seguros, entonces sus valores esperados se calculan multiplicando los costos o beneficios monetarios por el factor de probabilidad apropiado.

Una objeción estándar contra el uso de valores monetarios para medir todos los costos y los beneficios es que es imposible poner precio a ciertos bienes, en particular la salud y la vida. Sin embargo, el utilitarismo argumentaría que no sólo es posible poner precio a la salud y la vida sino que lo hacemos todos los días. Cada vez que una persona pone un límite en lo que está dispuesta a pagar para reducir el riesgo que presenta algún suceso en sus vidas, está poniendo un precio implícito en su propia vida. Por ejemplo, suponga que está dispuesto a pagar 5 dólares por cierto equipo de seguridad que reducirá la probabilidad de que muera en un accidente automovilístico de .00005 a .00004, pero no está dispuesto a pagar más que eso. Entonces, de hecho, ha decidido de manera implícita que .00001 de una vida vale 5 dólares; en otras palabras, que la vida vale 500,000. El utilitarismo sostiene que es inevitable y necesario este tipo de valuación, mientras vivamos en un entorno en el que los riesgos de la salud y la vida disminuyen con sólo renunciar (hacer un trueque) a otras cosas que quizá queramos y que tienen un precio claro.

Por último, el utilitarismo diría que, cuando los precios en los mercados no brindan un dato cuantitativo para comparar los costos y los beneficios de diferentes decisiones, se dispone de otras fuentes de medidas cuantitativas.²⁵ Por ejemplo, si las personas no estuvieran de acuerdo, como ocurre con frecuencia, en los aspectos dañinos o benéficos de las diferentes actividades sexuales, entonces, los estudios sociológicos o los votos políticos se utilizarían para medir la intensidad y extensión de las actitudes de las personas. Los expertos en economía también ofrecen juicios informados de los valores cuantitativos relativos de varios costos y beneficios. Por lo tanto, el utilitarismo garantizará que los problemas de mediciones encontrados sean suficientemente reales, es decir, al menos de manera parcial se resuelven por los métodos enumerados. Pero todavía existen otras críticas al utilitarismo.

Problemas con los derechos y la justicia

La dificultad principal con el utilitarismo, según algunos críticos, es que es incapaz de manejar dos tipos de aspectos morales: los que se relacionan con los derechos y los que se relacionan con la justicia.²⁶ Esto es, el principio utilitario implica que ciertas acciones son moralmente correctas cuando de hecho son injustas o violan los derechos de las personas. Algunos ejemplos sirven para indicar el tipo de contraejemplos difíciles que los críticos presentan al utilitarismo.

Primero, suponga que su tío tiene una enfermedad incurable y dolorosa, de manera que es bastante infeliz pero no elige morir. Aunque está hospitalizado y morirá en un año, continúa operando su planta química. Motivado por su propia desdicha, deliberadamente le hace la vida imposible a sus trabajadores y ha insistido en no instalar dispositivos de seguridad en su planta, aunque sabe que como resultado seguramente se perderá una vida durante el siguiente año. Usted, su único pariente vivo, sabe que a la muerte de su tío heredará el negocio y no sólo será rico sino inmensamente feliz, pero también tiene la intención de prevenir cualquier pérdida de vida en el futuro instalando los dispositivos de seguridad necesarios. Usted tiene sangre fría y juzga correctamente que podría matar a su tío con discreción sin que lo culparan y sin que su felicidad quedara afectada posteriormente. Si es posible que mate a su tío sin que disminuya la felicidad de nadie más, entonces, según el utilitarismo, tiene la obligación moral de hacerlo. Al matar a su tío, está intercambiando su vida por la vida de un trabajador, y usted gana su felicidad al mismo tiempo que le quita a él su infelicidad y su dolor; la ganancia en el sentido de utilidad es obvia. Sin embargo, los críticos del utilitarismo aseguran es bastante claro que el homicidio de su tío sería una violación fuerte de su derecho a la vida. El utilitarismo nos condujo a la aprobación de un acto de homicidio que es una violación evidente del derecho individual más importante.

Segundo, el utilitarismo también podría equivocarse, dicen los críticos, cuando se aplica a situaciones que incluyen justicia social. Por ejemplo, suponga que los salarios de subsistencia obligan a un pequeño grupo de trabajadores inmigrantes a continuar haciendo los trabajos agrícolas más indeseables en una economía, pero producen cantidades inmensas de satisfacción a la vasta mayoría de los miembros de la sociedad, porque disfrutan vegetales a buen precio, lo que les permite hacer ahorros para satisfacer otros deseos. Suponga también que las cantidades de satisfacción producidas de esa forma, cuando se equiparan con la infelicidad y el dolor impuesto sobre el pequeño grupo de trabajadores, da una utilidad neta mayor de la que existiría si todos tuvieran que compartir el peso del cultivo. Entonces, de acuerdo con los criterios utilitarios, sería moralmente correcto continuar con este sistema de salarios de subsistencia para los trabajadores del rancho. Sin embargo, para los críticos, un sistema social que impone tal desigualdad en las cargas es claramente inmoral y un agravio contra la justicia. Los grandes beneficios que podría tener el sistema para la mayoría no justifica la carga extrema que se impone en un pequeño grupo. El defecto que revela este contraejemplo es que el utilitarismo permite que los beneficios y las cargas se distribuyan entre los miembros de una sociedad de cualquier manera, siempre que la cantidad total de beneficios se maximice. De hecho, algunas formas de distribuir los beneficios y las cargas (como la distribución en extremo desigual del contraejemplo) son injustas sin importar qué tan grandes sean los beneficios que produce dicha distribución. El utilitarismo ve sólo cuánta utilidad se produce en una sociedad y falla en tomar en cuenta cómo se distribuye esa utilidad entre sus miembros.

Para ver con más claridad la forma en que el utilitarismo ignora las condiciones de justicia y derechos, considere ahora cómo manejaron los administradores de Ford el diseño del Pinto. Si hubieran decidido cambiar el diseño y agregar 11 dólares al costo de cada auto, habrían en efecto forzado a los compradores del auto a compartir el pago de 137 millones que costaría el cambio. Cada comprador habría pagado una parte igual del costo total necesario para este aspecto del diseño del Pinto. Pero, al no cambiarlo, los administradores de Ford estaban en realidad forzando a 180 personas que morirían a absorber todos los costos. Entonces debemos preguntar: ¿Es más justo hacer que 180 compradores soporten todos los costos del diseño del Pinto por sí mismos, o es más justo distribuir los costos por igual entre todos los compradores? ¿Cuál es la manera más justa de distribuir estos costos?

Considere ahora que cuando los administradores de Ford decidieron no hacer cambios, no sólo estaban haciendo al Pinto más barato, también estaban construyendo un auto con cierta cantidad de riesgo (para la vida): quienes lo manejaran estarían conduciendo un auto que presentaba un riesgo un poco mayor de morir que lo que razonablemente podría suponer. Es posible que los conductores del Pinto hubieran aceptado gustosos el mayor riesgo para su vida a cambio del precio más bajo del auto. Pero no tuvieron opción en el asunto, porque no sabían que el auto era más riesgoso. Entonces debemos preguntar: ¿Tienen las personas derecho a saber lo que están comprando cuando eligen comprar un producto? ¿Tienen las personas derecho a decidir si corren un riesgo mayor para sus vidas? ¿Violaron los fabricantes de Pinto este derecho básico de los clientes de elegir si aceptar un auto con mayor riesgo a cambio de un precio menor?

Así, el caso del Pinto deja claro que el utilitarismo parece ignorar ciertos aspectos importantes de la ética. Consideraciones de **justicia** (que observa cómo se distribuyen los beneficios y las cargas entre las personas) y **derechos** (que observa el privilegio de los individuos por la libertad de elección y bienestar) parecen ignorarse en el análisis, que ve sólo los costos y los beneficios de las decisiones.

justicia Distribución justa de los beneficios y las cargas entre las personas.

derechos Privilegio individual por la libertad de elección y bienestar.

Respuestas del utilitarismo a las objeciones de justicia y derechos

Para manejar los tipos de contraejemplos que ofrecen los críticos del utilitarismo tradicional, se ha propuesto una versión alternativa importante influyente del utilitarismo,

llamada **regla utilitaria**.²⁷ La estrategia básica de la regla utilitaria es limitar el análisis utilitario a las evaluaciones de las reglas morales. De acuerdo con la regla utilitaria, cuando se trata de determinar si una acción dada es ética, no se supone que deba preguntarse si esa acción particular producirá la mayor cantidad de utilidad. En su lugar, se supone que se pregunta si la acción es requerida por las reglas morales que todos deben seguir. Si estas reglas requieren tal acción, entonces se debe llevar a cabo. Pero, ¿cuáles son las reglas morales “correctas”? ¿Sólo debe hacerse esta segunda pregunta, de acuerdo con la regla utilitaria, en lo que respecta a maximizar la utilidad? Las reglas morales correctas son aquellas que producirán la mayor cantidad de utilidad si todos las siguen. Un ejemplo aclarará esto.

Suponga que intento decidir si es ético para mí fijar precios con un competidor. Entonces, según la regla utilitaria, no debo preguntar si esta instancia específica de fijar precios producirá más utilidad que cualquier otra cosa que pueda hacer. En su lugar, debo primero preguntarme, ¿cuáles son las reglas morales correctas respecto a fijar precios? Quizá concluya, después de reflexionar, que la siguiente lista de reglas incluye a todos los candidatos:

1. Los administradores nunca deben reunirse con los competidores para fijar precios.
2. Los administradores siempre deben reunirse con los competidores para fijar precios.
3. Los administradores pueden reunirse con los competidores para fijar precios cuando están perdiendo dinero.

¿Cuál de estas reglas es una regla moral correcta? Según la regla utilitaria, la regla moral correcta es la que producirá la mayor cantidad de utilidad para todos los afectados. Suponga que después de analizar los efectos económicos de fijar precios, concluyo que dentro de nuestra economía y circunstancias sociales las personas se beneficiarán mucho más si todos siguen la regla 1 que si todos siguen las reglas 2 o 3. Si esto es cierto, entonces, la regla 1 es la regla moral correcta respecto a fijar precios. Ahora que sé cuál es la regla moral correcta para fijar precios, puedo hacer otra pregunta: ¿Debo participar en esta acción específica de fijar precios? Para responderla, sólo debo preguntar, ¿qué requieren las reglas morales correctas? Como ya se observó, la regla correcta es nunca fijar los precios. En consecuencia, aun cuando en esta ocasión en particular fijar precios de hecho generará más utilidad que no hacerlo, estoy obligado éticamente a no hacerlo porque así lo requieren las reglas con las que todos en mi sociedad obtienen los mayores beneficios.

La teoría de la regla utilitaria tiene dos partes que se resumen en los dos principios siguientes:

- I. Una acción es correcta desde el punto de vista ético si y sólo si la acción requiere reglas morales que son correctas.
- II. Una regla moral es correcta si la suma total de las utilidades producidas, cuando todos siguen esa regla, es mayor que la suma total de las utilidades producidas si todos siguieran una regla alternativa.

Entonces, de acuerdo con la regla utilitaria, el hecho de que cierta acción maximice la utilidad en una ocasión específica no muestra que sea correcta desde el punto de vista ético.

Para la regla utilitaria, la falla en los contraejemplos que ofrecen los críticos del utilitarismo tradicional es que en cada caso el criterio utilitario se aplica a las acciones particulares y no a las reglas. Más bien, la regla utilitaria debe exigir que se use el criterio utilitario para encontrar cuál es la regla moral correcta para cada contraejemplo y luego evaluar las

Regla utilitaria La estrategia básica de limitar el análisis utilitario a la evaluación de las reglas morales.

acciones particulares implicadas en él sólo en términos de esta regla. Hacer esto permite al utilitarismo escapar a los contraejemplos sin daño.

El contraejemplo que incluye al tío rico y al heredero homicida, por ejemplo, es una situación en la que se mata a una persona. En estas situaciones, la regla utilitaria argumenta que está claro que una regla moral que prohíbe matar sin el debido proceso de la ley, a la larga, tendrá una utilidad mayor para la sociedad que otros tipos de reglas. Por lo tanto, esa regla es la correcta para aplicar en el caso. Sería incorrecto que el heredero matara a su tío porque al hacerlo se viola la regla moral correcta, y el hecho de que el homicidio en esta ocasión dada maximiza la utilidad es irrelevante.

En el caso sobre los salarios de subsistencia, la regla utilitaria alegraría que debe tratarse de manera similar. Está claro que prohíbe los salarios de subsistencia innecesarios en una sociedad, lo que a la larga generará una utilidad mayor que la regla que los permite. Sería correcto invocar esa regla al preguntar si la práctica de *salarios de esclavitud* es moralmente permisible, y entonces la práctica se rechazaría como éticamente incorrecta aun cuando maximice la utilidad en una situación específica.

La táctica de la regla utilitaria, sin embargo, no satisface a los críticos del utilitarismo que han señalado una dificultad importante en la posición de esta regla: según los críticos, la regla utilitaria es utilitarismo tradicional disfrazado.²⁸ Ellos argumentan que las reglas que permiten excepciones (benéficas) producirán más utilidad que las reglas que no las permiten. No obstante, una vez que una regla permite excepciones, afirman, permitirá las mismas injusticias y violaciones de los derechos que el utilitarismo tradicional. Algunos ejemplos aclaran lo que estos críticos quieren decir. Ellos aseguran que si una regla permite a las personas hacer excepciones siempre que maximice la utilidad, entonces, producirá mayor utilidad que si no se permite la excepción. Por ejemplo, se genera más utilidad mediante una regla que dice, “las personas no deben matarse sin el debido proceso *excepto cuando al hacerlo se produzca más utilidad que al no hacerlo*”, con una regla que establece simplemente, “las personas no deben matarse sin el debido proceso”. La primera regla *siempre* maximiza la utilidad, mientras que la segunda maximizará la utilidad sólo *la mayor parte del tiempo* (porque la segunda regla requiere con rigidez el proceso debido aun cuando diera más beneficios eliminarlo). Como la regla utilitaria sostiene que la regla moral correcta es la que produce más utilidad, debe sostener que la regla moral correcta es la que permite excepciones cuando éstas maximizan la utilidad. Una vez que la cláusula de excepción se hace parte de la regla, señalan los críticos, entonces aplicarla a una acción tendrá exactamente las mismas consecuencias que aplicar el criterio del utilitarismo tradicional directamente a la acción, porque el criterio utilitario es ahora parte de la regla. En el caso del tío enfermo y el heredero homicida, por ejemplo, la regla de que “las personas no se deben matar sin el proceso debido *excepto cuando hacerlo produzca más utilidad que no hacerlo*” ahora permite al heredero homicida matar a su tío justo como lo hizo el utilitarismo tradicional. De manera similar, se genera más utilidad con una regla que dice, “los salarios de subsistencia se prohíben *excepto en aquellas situaciones en que maximicen la utilidad*” que la que se genera por una regla que sólo dice, “los salarios de subsistencia están prohibidos”. Por lo tanto, la regla que permite excepciones será la “correcta”. Pero esta regla “correcta” ahora permite a la sociedad descrita instituir esclavitud en los salarios como lo hizo el utilitarismo tradicional. La regla utilitaria, entonces, es una forma disfrazada del utilitarismo tradicional, y los contraejemplos que establecen dificultades para una parecen establecer las mismas dificultades para la otra.

Muchos defensores de la regla utilitaria no admiten que las reglas producen más utilidad cuando permiten excepciones. Como la naturaleza humana es débil y tiene intereses personales, aseguran, los humanos se aprovecharán de cualquier excepción permitida, y esto dejará a todos en peores condiciones. Otros utilitarios se rehúsan a admitir que los contraejemplos de los críticos son correctos. Afirman que si matar a una persona sin el debido proceso en realidad produce más utilidad que todas las demás alternativas factibles, entonces, todas las otras alternativas deben tener peores consecuencias. Si esto es cierto, entonces matar a una persona sin el proceso debido en realidad sería moralmente correcto.

Repaso breve 2.2

Evaluación del utilitarismo

- Los críticos dicen que no todos los valores son mensurables
- Los defensores del utilitarismo responden que las medidas monetarias y las de sentido común permiten medir todo
- Los críticos dicen que el utilitarismo falla con los derechos y la justicia
- Los defensores del utilitarismo responden que la regla utilitaria permite manejar los derechos y la justicia

De igual manera, si en ciertas circunstancias los salarios de subsistencia en realidad son el medio que ocasiona la menor lesión (social) para hacer el trabajo, entonces en esas circunstancias serán moralmente correctos, justo como lo implica el utilitarismo.

Por lo tanto, existen dos límites principales para los métodos utilitarios de razonamiento moral, aunque el grado preciso de esos límites es controversial. Primero, es difícil usar los métodos utilitarios cuando se manejan valores que no es sencillo —y tal vez sea imposible— medir cuantitativamente. Segundo, el utilitarismo en sí parece manejar de forma inadecuada las situaciones relacionadas con los derechos y la justicia, aunque algunos han tratado de remediar esta deficiencia restringiendo el utilitarismo a la evaluación de las reglas. Para aclarar estas ideas, las siguientes dos secciones examinan los métodos de razonamiento moral que manejan de modo explícito dos aspectos morales en los que el utilitarismo parece estar mal: derechos y justicia.

2.2 Derechos y obligaciones

El 3 de marzo de 2004, los ejecutivos de Walt Disney, el segundo conglomerado de medios del mundo, fueron confrontados por un grupo de accionistas preocupados sobre el registro de los derechos humanos de la compañía en China. Además de ser propietarios de varios parques de diversiones, redes de televisión y radio (ABC, Disney Channel, ESPN), y estudios de filmación, Walt Disney vende mercancía basada en sus personajes y películas, incluyendo juguetes, vestimenta, relojes, electrónicos y accesorios. Mucha de esta mercancía se manufactura en China, en fábricas que contratan con Disney para producir los artículos de acuerdo a las especificaciones de la compañía. El Congressional-Executive Commission sobre China, un grupo establecido por el Congreso de Estados Unidos en 2001, reportó en 2003, que “el mal historial de China para proteger los derechos reconocidos internacionalmente de sus trabajadores no ha cambiado de manera significativa durante el año pasado. Los trabajadores chinos no forman ni se unen a sindicatos comerciales independientes, quienes buscan desagravio por malas acciones cometidas por sus empleadores con frecuencia se enfrentan a acoso y cargos criminales. Más aún, la mano de obra infantil continúa siendo un problema en algunos sectores de la economía y es común el trabajo forzado de los prisioneros”. En su *Country Reports on Human Rights Practices*, de marzo de 2003, el Departamento de Estado de Estados Unidos dijo que la economía de China también hacía uso masivo de trabajos forzados en prisión.²⁹ Las prisiones de China contienen a grandes números de disidentes políticos que fueron forzados en trabajos pesados, peligrosos y sin paga para “reformularlos” o “reeducarlos”. Los materiales producidos en estas prisiones con frecuencia fueron comprados por fábricas que los incorporaban en sus propios productos.

En 2001, el Hong Kong Christian Industrial Committee realizó visitas personales encubiertas a una docena de las fábricas chinas de Walt Disney y reportó que se encontraron “un número de horas de trabajo excesivas, salarios de pobreza, multas no razonables, condiciones de trabajo peligrosas, mala comida y dormitorios con demasiadas personas”. Otro informe publicado en 2002 por el Comité Nacional del Trabajo, titulado “Toys of Misery” observó las terribles condiciones de trabajo en las 19 fábricas de Disney que investigó dicho comité. Según el informe, no sólo se pagaba por debajo del estándar a los trabajadores sino que “se enfrentaban a largas horas de tiempo extra forzado que les dejaban dos o tres horas para dormir en la noche” y “estaban constantemente expuestos a químicos que los enfermaban”.

Alarmados por los informes de las condiciones de las fábricas chinas que producían la mercancía de Disney y preocupados porque estuvieran usando materiales hechos con trabajo forzado, un grupo de accionistas convocó una reunión urgente para votar en favor de hacer que la compañía adoptara 11 “principios diseñados para comprometer a la empresa a un conjunto exhaustivo y ampliamente aceptado de estándares de derechos humanos y del trabajo para China”. Los principios incluían:

1. Ningún bien o producto fabricado dentro de las instalaciones de la compañía o de los proveedores debe hacerse con trabajo obligado, trabajo forzado, dentro de prisiones o como parte de programas de reforma o reeducación a través del trabajo.
2. Nuestras instalaciones y los proveedores deben adherirse a salarios que cumplan con las necesidades básicas de los trabajadores, horas de trabajo justas y decentes, y como mínimo, los salarios y las horas de trabajo determinadas por las leyes de trabajo en China.
3. Nuestras instalaciones y los proveedores deben prohibir el uso del castigo corporal, y cualquier abuso físico, sexual o verbal de los trabajadores.
4. Nuestras instalaciones y los proveedores deben usar métodos de producción que no tengan efectos negativos en la seguridad y la salud ocupacional de los trabajadores.
5. Nuestras instalaciones y los proveedores no deben llamar a la policía o los militares para que entren a evitar que los trabajadores ejerzan sus derechos.
6. Empezaremos la promoción de las siguientes libertades entre nuestros empleados y los de los proveedores: libertad de asociación y asamblea, incluyendo los derechos a formar sindicatos y negociar colectivamente; libertad de expresión y libertad de no ser arrestados o detenidos de manera arbitraria.³⁰

Los administradores de Disney no querían firmar estos principios de derechos humanos basándose en que la compañía ya tenía un código ético y ya inspeccionaba las fábricas para asegurar el cumplimiento de éste. Los críticos, sin embargo, contestaron que era obvio que el código de Disney era demasiado limitado, que no se hacía cumplir y que su sistema de inspección tenía fallas. Sin duda, las preguntas acerca de cómo las compañías estadounidenses, como Disney, manejaban los aspectos de derechos humanos en China serían más importantes en el futuro, ya que ese país recientemente se había unido a la Organización Mundial de Comercio (OMC) y desde entonces cientos de negocios habían establecido sus operaciones principales ahí.

El concepto de *derecho* tiene un papel crucial en muchos argumentos de la moral y afirmaciones morales citadas en las discusiones de negocios. Los empleados, por ejemplo, argumentan que tiene un “derecho a igual paga por igual trabajo”; los administradores aseguran que los sindicatos violan su “derecho a administrar”; los inversionistas se quejan de que los impuestos violan su “derecho a la propiedad”; y los consumidores afirman que tienen el “derecho a saber”. Más aún, los documentos públicos con frecuencia emplean la noción de un derecho. La Constitución de Estados Unidos venera una larga lista de derechos, definida en gran parte en términos de la obligación que el gobierno federal tiene de no interferir en ciertas áreas de las vidas de sus ciudadanos. La Declaración de Independencia se basó en la idea de que “todos los hombres [...] han sido dotados por su Creador con ciertos derechos inalienables [...] entre ellos están la vida, la libertad y la búsqueda de la felicidad”. En 1948, Naciones Unidas aprobó una “Declaración Universal de los Derechos Humanos”, que asegura que “todos los seres humanos” tienen derecho, entre otras cosas, a

el derecho a tener propiedades sólo o en asociación con otros,

el derecho a trabajar, a la libre elección del empleo, a condiciones de trabajo justas y favorables, y a la protección contra el desempleo,

el derecho a la remuneración justa y favorable que asegure para [el trabajador] y su familia una existencia de dignidad humana,

el derecho a formar o unirse a sindicatos,

el derecho a descansar y divertirse, incluyendo la limitación razonable de las horas de trabajo y vacaciones periódicas pagadas.

Trabajando para Eli Lilly & Company

Antes de que se apruebe para la venta un medicamento recién descubierto, la U.S. Food and Drug Administration (FDA) requiere que se pruebe en seres humanos sanos para determinar si tiene efectos secundarios peligrosos. Por desgracia, la mayoría de las personas sanas no toman una sustancia no probada que no se toma con la intención de curarlos de nada y que podría tener efectos de incapacidad o muerte. Los sujetos de prueba podrían morir, sufrir parálisis, daño en los órganos y otras lesiones crónicas debilitantes. Sin embargo, Eli Lilly, una gran compañía farmacéutica, descubrió un grupo de “voluntarios” dispuestos a tomar los medicamentos no probados por sólo 85 dólares al día más alojamiento y alimentos gratis: alcohólicos sin hogar desesperados por el dinero, reclutados en las cocinas de caridad, refugios y prisiones. Como las pruebas duran meses, los hombres llegan a ganar hasta 4,500, una suma cuantiosa para alguien que sobrevive de lo que le dan. Las pruebas suponen enormes beneficios para la sociedad y muchas no se realizarían si no fuera por el grupo de alcohólicos despojados. Más aún, proporcionar a los hombres una cama, comida y buen cuidado médico antes de

enviarlos fuera, libres de drogas y alcohol, y con dinero en sus bolsillos parece benéfico. La FDA requiere que los participantes en estas pruebas médicas den su “consentimiento informado” y tomen una decisión “verdaderamente voluntaria y no coaccionada”. Es cuestionable si las circunstancias desesperadas de los alcohólicos sin hogar, hambrientos y sin dinero les permite tomar una decisión verdaderamente voluntaria y no coaccionada. Cuando le preguntaron a uno de ellos, contratado para participar en una prueba, dijo que no tenía idea de qué tipo de fármaco se estaba probando en él, aun cuando había firmado una forma de consentimiento informado.

1. Discuta la práctica de Eli Lilly desde la perspectiva del utilitarismo y los derechos.
2. A su juicio, ¿es moralmente apropiada la política de usar alcohólicos sin hogar como sujetos en las pruebas?

Fuente: Laurie P. Cohen, “Stuck for Money”, *Wall Street Journal*, 14 de noviembre de 1996, p. 1.

El concepto de un derecho y la noción correlativa de la obligación, entonces, está en el corazón de nuestro discurso moral. Esta sección intenta proporcionar una comprensión de estos conceptos y de algunos tipos importantes de principios éticos y métodos de análisis que fundamentan su uso.

El concepto de un derecho

En general, un derecho es la prerrogativa que tiene un individuo de algo.³¹ Una persona tiene un derecho cuando tiene la potestad de actuar de cierta manera o tiene la prerrogativa de que otros actúen de cierta manera hacia él o ella. En ocasiones, la prerrogativa se deriva de un sistema legal que permite o autoriza a una persona para actuar de una forma específica o que requiere que otros actúen de cierta manera hacia esa persona; entonces la prerrogativa se llama **derecho legal**. La Constitución de Estados Unidos, por ejemplo, concede a todos los ciudadanos el derecho a la libertad de palabra, y los estatutos comerciales especifican que cada parte de un contrato válido tiene derecho al desempeño que se requiere en el contrato de la otra parte. Por supuesto, los derechos legales están limitados a la jurisdicción particular dentro de la cual es válido el sistema legal.

Algunas prerrogativas se derivan de un sistema de estándares morales independientes de cualquier sistema legal. El derecho a trabajar, por ejemplo, no está garantizado por la Constitución estadounidense, pero muchos argumentan que éste es un derecho que todos

derecho legal Una prerrogativa que se deriva de un sistema legal que permite o autoriza a una persona para actuar de una forma específica o que requiere que otros actúen de cierta manera hacia esa persona.

derechos morales

Derechos que todos los seres humanos de cualquier nacionalidad poseen en el mismo grado simplemente porque son seres humanos.

los seres humanos poseen. Estos derechos, que se llaman *derechos morales* o *derechos humanos*, se basan en normas y principios morales que especifican que todos los seres humanos están autorizados a hacer algo o tienen la prerrogativa de que se haga algo para ellos. Los **derechos morales**, a diferencia de los derechos legales, suelen entenderse como universales en el sentido de que son derechos que todos los seres humanos de cualquier nacionalidad poseen en el mismo grado simplemente porque son seres humanos. También a diferencia de los derechos legales, los derechos morales no están limitados a una jurisdicción en particular. Si los seres humanos tienen el derecho moral de no ser torturados, por ejemplo, entonces éste es un derecho que tienen todos los seres humanos de cualquier nacionalidad sin importar el sistema legal en el que viven.

Los derechos son dispositivos poderosos cuyo propósito principal es permitir al individuo elegir con libertad si busca ciertos intereses o actividades y proteger esas elecciones. En nuestro discurso ordinario se usa el término *derecho* para cubrir una variedad de situaciones en las que las personas pueden hacer esas elecciones de maneras muy diferentes. Primero, algunas veces se usa el término *derecho* para indicar la mera ausencia de prohibiciones contra la búsqueda de algún interés o actividad. Por ejemplo, yo tengo el derecho de hacer lo que sea que la ley o la moralidad ciertamente no prohíben que haga. En este sentido débil de un derecho, los aspectos de permitir y proteger son mínimos. Segundo, algunas veces se usa el término *derecho* para indicar que una persona está autorizada o tiene la prerrogativa de hacer algo ya sea para asegurar los intereses de otros o los propios. Un oficial del ejército o de la policía, por ejemplo, adquiere derechos legales de dar órdenes a sus subordinados que permiten al oficial buscar la seguridad de otros, mientras que el dueño de una propiedad adquiere el derecho legal de propiedad que le permite hacer lo que quiera con ella. Tercero, el término *derecho* se usa en ocasiones para indicar la existencia de prohibiciones o requerimientos sobre otros que permiten al individuo buscar ciertos intereses o actividades. Por ejemplo, se dice que la constitución estadounidense otorga a los ciudadanos el derecho a la libre expresión porque contiene una prohibición en contra de que el gobierno la limite, y se dice que la ley federal da a los ciudadanos el derecho a la educación porque contiene requerimientos de que cada estado proporcione educación pública gratuita para todos los ciudadanos.³²

Los derechos morales más importantes —y los que nos ocupan en este capítulo— son derechos que imponen prohibiciones o requerimientos sobre otros y que, por ello, permiten a los individuos elegir con libertad entre seguir o no sus intereses o actividades. Estos derechos morales (queremos decir estos tipos de derechos cuando usamos el término *derechos morales*) identifican aquellas actividades o intereses que el individuo tiene el poder de buscar, o debe dejar de buscar, o debe recibir ayuda para buscar, según elija el individuo, y protegen la búsqueda del individuo de estos intereses y actividades dentro de los límites especificados por los derechos. Estos tipos de derechos morales tienen tres características importantes que definen estas funciones de permitir y proteger.

Primero, los derechos morales tienen una relación estrecha con las obligaciones.³³ Esto se debe a que los derechos morales de una persona generalmente se definen —al menos en forma parcial— en términos de los deberes morales que otros individuos tienen hacia esa persona. Tener un derecho moral necesariamente implica que otros tienen ciertas obligaciones hacia el poseedor de ese derecho. Mi derecho moral de ser devoto como yo elija, por ejemplo, se define en términos de las obligaciones morales que tienen otras personas de no interferir en mi forma de devoción elegida. El derecho moral a un estándar de vida adecuado se define en términos de la obligación que tienen los gobiernos (o algún otro agente de la sociedad) de asegurar un estándar de vida adecuado para sus ciudadanos. Entonces las obligaciones, en general, son el otro lado de los derechos morales: si yo tengo un derecho moral de hacer algo, entonces otras personas tienen una obligación moral de no interferir conmigo cuando lo hago: si yo tengo un derecho moral de que alguien haga algo por mí, entonces, esa otra persona (o grupo de personas) tiene una obligación moral de hacerlo por mí. Así, los derechos morales imponen obligaciones correlativas sobre otros, ya sea obligaciones de no interferencia, o bien, obligaciones de desempeño positivo.

*Repaso breve 2.3***Características de los derechos**

- Un derecho es la prerrogativa de un individuo para hacer algo
- Los derechos derivados de sistemas legales están limitados por la jurisdicción
- Los derechos humanos o morales se basan en normas morales y no están limitados por la jurisdicción

En algunos casos, las obligaciones correlativas impuestas por un derecho no recaen en un individuo específico, sino en todos los miembros de un grupo. Por ejemplo, si una persona tiene el “derecho a trabajar” (un derecho mencionado en la Declaración Universal de los Derechos Humanos de las Naciones Unidas), esto no necesariamente significa que un empleado específico tiene la obligación de proporcionar trabajo a esa persona. Más bien, significa que todos los miembros de la sociedad, a través de sus organismos públicos, tienen la obligación de asegurar que haya trabajos disponibles para los trabajadores.

Segundo, los derechos morales proporcionan a los individuos autonomía e igualdad en la búsqueda libre de sus intereses.³⁴ Esto es, un derecho identifica las actividades o intereses en cuya búsqueda las personas deben ser libres de elegir (o deben recibir ayuda de otros para buscar los que libremente eligen) y esta búsqueda no debe estar subordinada a los intereses de otros, excepto por razones especiales y excepcionalmente poderosas. Si yo tengo el derecho de ser devoto como yo elijo, por ejemplo, esto implica que soy libre de practicar mi devoción si así lo elijo y no depender del permiso de nadie para ser devoto. También implica que, en general, no puedo ser forzado a dejar mi devoción con base en que la sociedad tendrá más beneficios si yo no soy devoto: los beneficios de otros no justifican la interferencia en la búsqueda de los intereses o actividades de una persona cuando esa búsqueda está protegida por un derecho moral. Reconocer un derecho moral de una persona, entonces, es reconocer que existe un área en la que la persona no está sujeta a mis deseos y en la que los intereses de la persona no están subordinados a los míos. En resumen, existe un área dentro de la cual somos autónomos e iguales.

Tercero, los derechos morales constituyen una base para justificar las acciones propias y para pedir la protección o ayuda de otros.³⁵ Si yo tengo un derecho moral para hacer algo, entonces tengo una justificación moral para hacerlo. Más aún, si tengo un derecho para hacer algo, entonces otros no tienen justificación para interferir conmigo. Por el contrario, otros tienen justificación de alejar a cualquier persona que intente evitar que yo ejercite mi derecho o bien, y otros tienen la obligación de ayudarme a ejercer mi derecho. Cuando una persona más fuerte ayuda a una débil a defender sus derechos, por ejemplo, en general se reconoce que el acto de la persona más fuerte estaba justificado.

Puesto que los derechos morales tienen estas tres características, proporcionan la base para hacer juicios morales que difieren de manera sustancial de los estándares del utilitarismo. Primero, los derechos morales expresan los requerimientos de moralidad desde el punto de vista *individual*, mientras que el utilitarismo expresa los requerimientos de moralidad desde el punto de vista de la *sociedad como un todo*. Los estándares morales que se refieren a los derechos indican lo que otros deben a un individuo, promueven el bienestar del individuo y protegen sus elecciones de la interferencia de la sociedad. Los estándares utilitarios promueven la utilidad agregada de la sociedad, y son indiferentes al bienestar individual excepto si afecta a este agregado social. Segundo, los derechos limitan la validez de la apelación de los beneficios sociales y los números. Es decir, si una persona tiene el derecho de hacer algo, entonces es incorrecto que alguien interfiera, aunque un gran número de personas puedan ganar una mayor utilidad con la interferencia. Si yo tengo derecho a la vida, por ejemplo, es moralmente incorrecto que alguien me mate aunque muchos otros ganaran mucho más con mi muerte de lo que yo ganaría viviendo. Si los miembros de una minoría tienen el derecho a la libre expresión, entonces, la mayoría debe dejar que la minoría hable libremente, aun cuando la mayoría es mucho más numerosa y se oponga intensamente a lo que la minoría tiene que decir.

Aunque los derechos en general invalidan los estándares del utilitarismo, no son inmunes a todas sus consideraciones: si los beneficios o pérdidas utilitarios impuestos sobre una sociedad se vuelven suficientemente grandes, tal vez sean lo que se necesita para romper las paredes de protección que establecen los derechos alrededor de la libertad de una persona para buscar sus propios intereses. En tiempos de guerra o de emergencias públicas importantes, por ejemplo, por lo común se reconoce que es legítimo restringir los derechos civiles en pro del “bienestar público”. Los derechos a la propiedad de los dueños de

Repaso breve 2.4

Resumen de derechos morales

- Tienen una relación estrecha con las obligaciones
- Proporcionan a los individuos autonomía e igualdad en la búsqueda de sus intereses
- Proporcionan una base para justificar las propias acciones y para pedir la protección o ayuda de otros

fábricas pueden restringirse para evitar la contaminación que provoca grandes daños a la salud de otros. Cuanto más importante sea un interés protegido por un derecho, mayores serán los trueques del utilitarismo: los derechos erigen paredes más altas para proteger intereses más importantes, por lo que el nivel de beneficios o costos sociales para romper esas paredes debe ser mayor.

Derechos negativos y positivos

derechos negativos

Obligaciones que tienen otros de no interferir en ciertas actividades de la persona que tiene el derecho.

derechos positivos

Obligaciones de otros agentes (no siempre está claro de quién) de proporcionar al poseedor del derecho lo que necesite para buscar sus intereses con libertad.

Un grupo grande de derechos, llamados **derechos negativos**, se distingue por el hecho de que sus miembros se definen por completo en términos de las obligaciones que otros tienen de no interferir en ciertas actividades de la persona que tiene el derecho dado.³⁶ Por ejemplo, si yo tengo un derecho a la privacidad, esto significa que todas las demás personas, incluyendo mi empleador, tiene la obligación de no interferir en mis asuntos privados. Si tengo el derecho de usar, vender o destruir mis bienes personales, esto significa que todas las demás personas tienen la obligación de no evitar que los use, venda o destruya según elija.

Por el contrario, los **derechos positivos** no hacen más que imponer obligaciones negativas. También implican que algunos otros agentes (no siempre está claro quién) tienen una obligación positiva de proporcionar a los poseedores del derecho lo que necesitan para buscar sus intereses con libertad.³⁷ Por ejemplo, si yo tengo derecho a un estándar de vida adecuado, esto no significa nada más que otros no deban interferir; también quiere decir que si no puedo proveerme con el ingreso adecuado, entonces debo ser provisto de ese ingreso (quizá por el gobierno). De manera similar, el derecho a trabajar, a la educación, a un cuidado de la salud adecuado y a la seguridad social son, todos, derechos que van más allá de no interferir y que también imponen una obligación positiva de proveer algo a los individuos cuando ellos mismos no están en condiciones de hacerlo.

Hasta el siglo xx no se puso atención a los derechos positivos. Los derechos negativos con frecuencia se emplearon en los siglos xvii y xviii por los escritores de manifiestos (como la Declaración de Independencia y la Declaración de Derechos Fundamentales), que estaban ansiosos por proteger a los individuos contra los abusos de las monarquías. Los derechos positivos cobraron importancia en el siglo xx cuando la sociedad cada vez más se hizo cargo de proporcionar a sus miembros las necesidades de la vida que no podían lograr por sí mismos. La Declaración de las Naciones Unidas, por ejemplo, está influida por esta tendencia, otorga los derechos a “comida, vestido, vivienda y cuidado médico”. El cambio en el significado de la frase “derecho a la vida” es otra indicación de la creciente importancia de los derechos positivos. Mientras que el siglo xviii el “derecho a la vida” se interpretaba como el derecho negativo a no ser asesinado (éste es el significado que tiene la frase en la Declaración de Independencia), el siglo xx reinterpretó la frase para referirla al derecho positivo de ser provisto con las necesidades mínimas de la vida.

Gran parte del debate sobre derechos morales se ha concentrado en si se debe dar prioridad a los derechos positivos o a los negativos. Los llamados escritores “conservadores”, por ejemplo, afirman que los esfuerzos del gobierno deben limitarse a hacer cumplir los derechos negativos y no extenderse a proporcionar los derechos positivos.³⁸ Éste es el centro del debate sobre si los esfuerzos del gobierno deben restringirse a proteger la propiedad y asegurar la ley y el orden (es decir, a proteger los derechos negativos de la gente) o si los gobiernos también deben proporcionar a los necesitados trabajo, capacitación, vivienda, servicios médicos y otros beneficios sociales (es decir, proteger los derechos positivos de la gente). Por el contrario, los llamados autores “liberales” sostienen que los derechos positivos tienen una demanda fuerte para ser cumplidos igual que los derechos negativos y que, en consecuencia, los gobiernos tienen la obligación de proporcionar ambos.³⁹

Repaso breve 2.5

Tipos de derechos morales

- Derechos negativos que requieren que otros nos dejen actuar
- Derechos positivos que requieren que otros nos ayuden
- Derechos contractuales o especiales que requieren que otros cumplan los acuerdos

Derechos y obligaciones contractuales

Los derechos y las obligaciones contractuales (también llamados *derechos y obligaciones especiales* u *obligaciones especiales*) son los derechos limitados y las obligaciones correlativas que surgen cuando una persona participa en un acuerdo con otra persona.⁴⁰ Por ejemplo, si usted me contrata para hacer algo, entonces, usted tiene derecho a mi desempeño, usted adquiere un *derecho* contractual para lo que yo haya prometido y yo tengo una *obligación* contractual para actuar como lo prometí.

Los derechos y las obligaciones contractuales se distinguen, primero, por el hecho de que son adjuntos a individuos específicos y las obligaciones correlativas se imponen sólo en otros individuos específicos. Si yo estoy de acuerdo en hacer para usted, todos los demás no adquieren por ello nuevos derechos sobre mí ni yo asumo nuevas obligaciones hacia ellos. Segundo, los derechos contractuales surgen de una transacción dada entre personas *específicas*. A menos que en realidad yo haga una promesa o participe en algún otro arreglo similar con usted, usted no adquiere derechos contractuales sobre mí.

Tercero, los derechos y obligaciones contractuales dependen de un sistema públicamente aceptado de reglas que definen las transacciones que dan lugar a esos derechos y obligaciones.⁴¹ Los contratos, por ejemplo, crean derechos y obligaciones especiales entre personas sólo si esas personas reconocen y aceptan el sistema de convenciones que especifica que, al hacer ciertas cosas (como firmar un papel), una persona adquiere una obligación de hacer lo que aceptó hacer. Cuando una persona realiza las acciones apropiadas, otra persona sabe que esa persona está adquiriendo una obligación porque el sistema públicamente reconocido de reglas especifica que esas acciones cuentan como un acuerdo contractual. Como el sistema públicamente reconocido obliga o requiere que la persona haga lo que está acordado, o sufra las penalizaciones adecuadas, todos entienden que se puede confiar en que la persona cumpla su contrato y que otros actuarán de acuerdo con este entendimiento.

Sin la institución de contratos y los derechos y las obligaciones que crean, las sociedades de negocios modernas no podrían operar. Prácticamente, todas las transacciones de negocios requieren en algún punto que una de las partes confíe en la palabra de la otra respecto a que pagará luego, entregará ciertos servicios más tarde o transferirá los bienes con cierta calidad y cantidad. Sin la institución social del contrato, los individuos en esas situaciones no estarían dispuestos a confiar en la palabra de la otra parte y las transacciones nunca se llevarían a cabo. La institución de contratos proporciona una manera de asegurar que los individuos cumplan su palabra, y esto a su vez hace posible que las sociedades de negocios operen. Los empleadores, por ejemplo, adquieren derechos contractuales a los servicios de sus empleados en virtud del contrato de trabajo que aceptan, y los comerciantes adquieren derechos contractuales sobre el efectivo futuro que los compradores con crédito aceptan pagarles.

Los derechos y las obligaciones contractuales también proporcionan una base para los derechos y las obligaciones especiales que las personas adquieren cuando aceptan un puesto o papel dentro de una institución u organización social legítima. Por ejemplo, los padres casados tienen una obligación especial de cuidar de los hijos que están criando, los doctores tienen una obligación especial de cuidar la salud de sus pacientes y los administradores tienen una obligación especial de cuidar la organización que administran. En cada caso, existe una institución aceptada públicamente (como familiar, médica o corporativa) que define cierta posición o papel (como padre, doctor o administrador) de la que depende el bienestar de ciertas personas vulnerables (los hijos de los padres, los pacientes del doctor, la corporación del administrador). La sociedad anexa a estos papeles la obligación especial de cuidar a estos dependientes vulnerables y protegerlos de lesiones, obligaciones que las personas que aceptan el papel saben se espera que cumplan. Cuando una persona acepta libremente el papel conociendo las obligaciones que la sociedad anexa a la aceptación del mismo, acepta un acuerdo de cumplir con esas obligaciones. La existencia de un sistema de obligaciones contractuales asegura que los individuos cumplan estos acuerdos

estableciendo obligaciones públicas para que todos los acuerdos se cumplan. Como resultado, estas instituciones familiar, médica y corporativa continúan existiendo y sus miembros vulnerables están protegidos contra daños. Debemos recordar que las obligaciones institucionales de una persona no son ilimitadas. En el primer capítulo se observó que como “agente leal”, las obligaciones de un administrador de cuidar a la corporación están limitadas por los principios éticos que gobiernan a cualquier persona. De manera similar, un doctor no puede asesinar a una persona para obtener órganos vitales para pacientes que están a su cargo.

¿Qué tipo de reglas éticas gobiernan los contratos? El sistema de reglas que fundamenta los derechos y las obligaciones contractuales, por tradición, se ha interpretado de manera que incluye varias restricciones morales.⁴²

1. Ambas partes de un contrato deben tener amplio conocimiento de la naturaleza del acuerdo que están aceptando.
2. Ninguna parte de un contrato debe malinterpretar intencionalmente los hechos de la situación contractual con la otra parte.
3. Ninguna parte de un contrato debe estar forzada a aceptar el contrato bajo intimidación o coerción.
4. El contrato no debe unir a las partes para cometer un acto inmoral.

Los contratos que violan una o más de estas cuatro condiciones por tradición se han considerado inválidos.⁴³ La base de este tipo de condiciones se analiza en seguida.

Una base para los derechos morales: Kant

¿Cómo sabemos que las personas tienen derechos? Esta pregunta se contesta de manera bastante directa cuando se plantea en términos de los derechos legales: una persona tiene ciertos derechos legales porque vive dentro de un sistema legal que los garantiza. Sin embargo, ¿cuál es la base de los derechos morales?

Los seguidores del utilitarismo han sugerido que los principios utilitarios constituyen una base satisfactoria para los derechos morales: las personas tienen derechos morales porque su posesión maximiza la utilidad. Pero es dudoso que el utilitarismo pueda servir como base adecuada para los derechos morales. Decir que alguien tiene un derecho moral de hacer algo es decir que tiene el privilegio de hacerlo sin importar los beneficios utilitarios que proporcione para otros. No sería fácil que el utilitarismo apoyara este concepto no utilitario.

Un fundamento más satisfactorio para los derechos morales es el que proporciona la teoría ética desarrollada por Emmanuel Kant (1724-1804).⁴⁴ Kant, de hecho, intenta demostrar que existen ciertos derechos y obligaciones morales que poseen todos los seres humanos sin importar los beneficios utilitarios que pueda proporcionar el ejercicio de ellos para otros.

La teoría de Kant se basa en un principio moral que llamó **imperativo categórico** y que requiere que todos deben ser tratados como personas libres e iguales a todos los demás. Es decir, cada uno tiene un derecho moral a este tratamiento, y cada uno tiene la obligación moral correlativa de tratar a otros de esta manera. Kant proporciona al menos dos maneras de formular este principio moral básico; cada formulación sirve como explicación del significado de este principio y su obligación correlativa.

Primera formulación del imperativo categórico de Kant

La siguiente es la primera formulación de Kant del imperativo categórico: “Yo no debo actuar excepto de forma tal que puedo desear también que mi máxima se convierta en una ley universal”.⁴⁵ Una **máxima** para Kant es la razón que tiene una persona en cierta situación

imperativo categórico

El requisito de que cada uno debe ser tratado como una persona libre igual a todos los demás.

máxima La razón que tiene una persona en cierta situación para hacer lo que planea.

para hacer lo que planea. Una máxima se “convierte en ley universal” si todas las personas en situación similar eligen hacer lo mismo por la misma razón. Entonces, la primera versión de Kant del imperativo categórico se expresa en el siguiente principio:

Una acción es moralmente correcta para una persona en cierta situación si y sólo si, la razón de la persona para realizar la acción es una razón que estaría dispuesta a que todas las personas acataran, en una situación similar.

Un ejemplo ayudará a clarificar el significado del principio de Kant. Suponga que intento decidir si debo despedir a un empleado porque no me gusta su raza. Según el principio de Kant, debo preguntarme a mí mismo si estaría dispuesto a aceptar que un empleador despidiera a cualquier empleado siempre que no le gustara su raza. En particular, debo preguntarme si estaría dispuesto a que me despidieran si a mi empleador no le gustara mi raza. Si no estoy dispuesto a aceptar que los demás actúen de esta manera, incluso hacia mí, entonces, es moralmente incorrecto que actúe de esta manera hacia otros. Las razones de una persona para actuar, entonces, deben ser “reversibles”: uno debe estar dispuesto a que otros usen esas razones, incluso contra uno mismo. Existe una similitud obvia entre el imperativo categórico y la llamada *regla de oro*: “Trata a los demás como te gustaría que ellos te trataran a ti”.

Kant señala que algunas veces no es siquiera posible *concebir* que todos actúen por cierta razón, mucho menos estar *dispuestos* a que todos actúen por esa razón.⁴⁶ Por ejemplo, suponga que estoy considerando no cumplir un contrato porque me compromete a hacer algo que no quiero hacer. Entonces, debo preguntarme si estaría dispuesto a que todos dejaran de cumplir un contrato que no quieren cumplir. Pero es imposible siquiera concebir que todos firmen y luego rompan contratos de esta manera porque si todos supieran que cualquier contrato puede romperse, entonces la gente dejaría de hacer contratos (¿para qué posible propósito servirían?) y los contratos dejarían de existir. En consecuencia, como es imposible concebir que todos firmen y rompan contratos de esta manera, también es imposible que yo esté dispuesto a que todos actúen así (¿cómo puedo querer algo que ni siquiera puedo concebir?). Por lo tanto, sería incorrecto que no cumpliera el contrato simplemente porque no quiero. Entonces, las razones de una persona para actuar, también deben poder convertirse en universales: debe ser posible, al menos en principio, que todos actúen por esas razones.

La primera formulación del imperativo categórico incorpora dos criterios para determinar el bien y el mal moral, la universalidad y la reversibilidad.

UNIVERSALIDAD: Las razones de una persona para actuar deben ser razones por las que todos puedan actuar, al menos en principio.

REVERSIBILIDAD: Las razones de una persona para actuar deben ser razones que esa persona estaría dispuesta a aceptar que otros usaran, incluso como base del trato hacia ella.

Esta formulación del imperativo categórico de Kant es atractiva por varias razones; una de las principales es porque parece capturar algunos aspectos fundamentales de nuestras concepciones morales. Por ejemplo, con frecuencia preguntamos a una persona que hizo algo incorrecto o que está a punto de hacerlo: “¿Te gustaría que él te hiciera lo mismo a ti?” o “¿qué harías si estuvieras en su lugar?”, preguntas con las que se invoca la reversibilidad. También es frecuente preguntar: “¿Qué sucedería si todos hicieran eso?”, con lo que se invoca la universalidad.

A diferencia del principio de utilitarismo, esta formulación del imperativo categórico de Kant se centra en las motivaciones interiores de una persona y no en las consecuencias de las acciones externas. El bien y el mal moral para la teoría kantiana se distinguen no por lo que una persona logra, sino por las razones que esa persona tiene para actuar. Kant argumenta que, en la medida en que una persona realiza una acción sólo porque encuentra

placer en ella, “no tiene valor moral”. La acción de una persona tiene “valor moral” sólo en la medida en que *también* esté motivada por un sentido del “deber”, es decir, la creencia de que es la manera correcta de comportarse para todas las personas. Por lo tanto, dice Kant, estar motivado por el sentido del “deber”, es estar motivado por razones que yo desearía que todos tuvieran. En consecuencia, mi acción tiene “valor moral” (es decir, es moralmente correcta) sólo en la medida en que esté motivada por razones que yo estaría dispuesto a que todas las personas siguieran. De ahí el imperativo categórico.

Segunda formulación del imperativo categórico de Kant

La siguiente es la segunda formulación del imperativo categórico de Kant: “Actúa de tal manera que siempre trates a la humanidad, ya sea en tu propia persona o en la de otros, nunca sólo como un medio, sino siempre al mismo tiempo como un fin”.⁴⁷ O nunca trates a las personas sólo como un medio, sino también como un fin.

Lo que Kant quiere decir por “tratar a la humanidad como un fin” es que todos deben tratar a cada ser humano como un ser cuya existencia como una persona libre y racional debe ser promovida. Para Kant, esto significa dos cosas: a) respetar la libertad de cada persona tratándola sólo como si hubieran consentido libremente ser tratados de antemano, y b) desarrollar la capacidad de cada persona para elegir libremente las metas que persigue.⁴⁸ Sin embargo, tratar a las personas sólo como un medio es usar a la persona como un instrumento para hacer prosperar los intereses propios y no incluye respeto por la persona ni desarrollo de su capacidad para elegir con libertad. La segunda versión de Kant del imperativo categórico se expresa en el siguiente principio:

Una acción es moralmente correcta para una persona si, y sólo si, al realizar la acción, la persona no usa a otros únicamente como un medio para prosperar en sus propios intereses, sino también respeta y desarrolla su capacidad para elegir con libertad por sí misma.

Esta versión del imperativo categórico implica que los seres humanos tienen una dignidad igual que los diferencia de cosas como herramientas o máquinas y que es incompatible con ser manipulados, engañados o, de otra manera, explotados contra su voluntad para satisfacer los intereses personales de alguien más. De hecho, el principio dice que las personas no deben ser tratadas como objetos incapaces de elegir con libertad. Por este principio, es legítimo pedir a un empleado que realice tareas desagradables (o incluso peligrosas) si éste aceptó libremente el empleo a sabiendas de que implicaba esas tareas. Pero sería incorrecto sujetar a un empleado a riesgos de salud sin su conocimiento. En general, el engaño, la fuerza y la coerción no respetan la libertad de las personas para elegir y por ello son inmorales (a menos, quizá, que una persona haya dado su consentimiento para que se usara la fuerza contra él o ella).

Kant argumenta que hacer contratos fraudulentos engañando a otros es incorrecto y dejar de ayudar deliberadamente a otros cuando lo necesitan, también es incorrecto. Al engañar a una persona para firmar un contrato que no elegiría libremente de otra manera, no se respeta su libertad para elegir y meramente se le usa para avanzar en el logro de los propios intereses. Al no prestar la ayuda necesaria a otra persona, se limita lo que la persona es libre de elegir.

La segunda formulación del imperativo categórico, según Kant, en realidad es equivalente a la primera.⁴⁹ La primera versión dice que lo que es moralmente correcto para mí debe ser moralmente correcto para otros: todas las personas son iguales en valor. Si esto es cierto, entonces no debe subordinarse la libertad de una persona a la de otros para que sea usada sólo para lograr los intereses ajenos. Como yo tengo valor, no puedo sacrificarme sólo para intereses propios. Esto, por supuesto, es lo que la segunda versión del imperativo categórico requiere. Ambas formulaciones se reducen a lo mismo: las personas deben tratarse unas a otras como libres e iguales en la búsqueda de sus intereses.

Repaso breve 2.6

Fórmulas del imperativo categórico de Kant

- Nunca debe hacerse algo a menos que se esté dispuesto a que todos lo hagan
- Nunca debe usarse a las personas sólo como un medio, siempre se debe respetar y desarrollar su habilidad para elegir por sí mismas.

Derechos kantianos

Un gran número de autores han sostenido que el imperativo categórico (en cualquiera de sus formulaciones) explica por qué la gente tiene derechos morales.⁵⁰ Como se ha visto, los derechos morales identifican intereses que los individuos deben buscar libremente cuando eligen de manera autónoma (o que debemos ayudarlos a buscar para elegir) y cuya búsqueda no debe estar subordinada a nuestros propios intereses. Esto es precisamente lo que ambas formulaciones del imperativo categórico de Kant requieren al sostener que las personas deben ser respetadas como libres e iguales en la búsqueda de sus intereses. En resumen, los derechos morales identifican las áreas principales específicas en las que las personas deben interactuar unas con otras como iguales, y el imperativo categórico de Kant implica que las personas deben interactuar justo de esta manera. El imperativo categórico, sin embargo, por sí mismo no nos dice qué derechos morales particulares tienen los seres humanos. Para conocer estos derechos particulares de los seres humanos, primero debemos conocer sus intereses y si existen buenas razones para dar a la libre búsqueda del interés personal, y no a otro, el estatus de protección de un derecho (es claro que no todos los intereses se convierten en derechos, porque pueden estar en conflicto unos con otros). Por ejemplo, para establecer que los humanos tienen derecho a la libre expresión, debe demostrarse que la libertad de decir lo que uno elija es de importancia crucial para los seres humanos y que es más importante que la libertad de buscar otros intereses en conflicto que puedan tener las personas (como el interés de reprimir las ideas que es desagradable, ofensivo o perturbador). En la medida en que la libre expresión tiene una importancia crucial, los seres humanos deben dejar que otros igualmente libres hablen como lo decidan: todos tienen el derecho moral a la libertad de expresión. Sin embargo, en el grado en que la libertad de expresión esté en conflicto con otros intereses humanos que pueda demostrarse tienen la misma o mayor importancia (como nuestro interés en no ser calumniados o difamados), el derecho a la libre expresión debe limitarse.

Aunque los capítulos posteriores presentan varios argumentos en apoyo de algunos derechos particulares, resulta útil hacer un bosquejo general de cómo se han podido defender algunos derechos con base en las dos formulaciones de Kant del imperativo categórico. Primero, los seres humanos tienen un claro interés en que se les ayude brindándoles trabajo, comida, vestido, vivienda y servicios médicos necesarios para vivir cuando ellos mismos no pueden proveerse estos bienes. Suponga que se acuerda que no estaríamos dispuestos a que todos (en especial nosotros mismos) estén privados de esa ayuda cuando la necesitan y que esa ayuda es necesaria si se quiere desarrollar la capacidad de una persona para elegir con libertad e, incluso, para sobrevivir.⁵¹ Si es así, entonces no se debe negar esa ayuda a ningún individuo. Esto es, los seres humanos tienen derechos *positivos* de tener trabajo, comida, vestido, vivienda y cuidado médico necesarios para vivir cuando no pueden proveerse a sí mismos y cuando estos bienes están disponibles.

Segundo, los seres humanos también tienen un claro interés en estar libres de lesiones o fraude y en ser libres para pensar, asociarse, hablar y vivir en privado como decidan. Suponga que se acuerda que estaríamos dispuestos a que todos quedaran libres de interferencia de otros en estas áreas y que esa interferencia no respetaría la libertad de elección de una persona.⁵² Si es así, entonces, todos deben estar libres de que otros interfieran en estas áreas. Es decir, los seres humanos tienen estos derechos negativos: el derecho a estar libres de lesión o fraude, a la libertad de pensamiento, a la libertad de asociación y a la de expresión, y a la privacidad.

Tercero, como se ha visto, los seres humanos tienen un claro interés en preservar la institución de contratos. Suponga que se acuerda que esta institución se eliminara (a lo que no estamos dispuestos) si todos dejaran de cumplir sus contratos o si todos tuvieran que cumplir incluso contratos hechos bajo coerción o sin la información completa. Suponga que se acuerda mostrar respeto a la libertad de las personas cumpliendo los contratos que hacen libremente con nosotros y dejándolos libres y con la información completa sobre los

contratos que hacen con nosotros.⁵³ Si es así, entonces, todos deben cumplir sus contratos y todos deben estar completamente informados y hacer los contratos con libertad. Es decir, los seres humanos tienen un derecho contractual a lo que les promete el contrato, y también todos tienen derecho a ser libres y a estar completamente informados al aceptar los contratos.

Cada uno de estos derechos descritos se ha bosquejado de manera general, y cada uno requiere mucho más respecto a calificación, ajustes con otros intereses (en conflicto) y argumentos que lo apoyen por completo. Sin embargo, aunque sea burda, la lista da cierta idea de cómo se utiliza el imperativo categórico de Kant para establecer los derechos positivos, negativos y contractuales.

Problemas con Kant

A pesar de lo atractivo de la teoría de Kant, los críticos han argumentado que, igual que el utilitarismo, tiene limitaciones y defectos. Un primer problema que suelen señalar los críticos es que la teoría de Kant no es suficientemente clara para ser útil siempre. Una dificultad está en tratar de determinar (como lo requiere la primera formulación) si uno estaría “dispuesto a que todos acataran” cierta política. Aunque el impulso general de este requisito suele estar claro, algunas veces conduce a problemas. Por ejemplo, suponga que soy un homicida, ¿estaría entonces dispuesto a que todos siguieran la política de que todos los homicidas deben ser castigados? En un sentido yo estaría dispuesto, porque querría estar protegido de otros homicidas, pero en otro sentido no estaría dispuesto porque no quiero ser castigado. ¿Qué sentido es correcto?⁵⁴ También algunas veces es difícil determinar si (según la segunda formulación) una persona usa a otra “sólo como un medio”. Suponga, por ejemplo, que la señora Jones, una empleadora, sólo paga salario mínimo a sus empleados y se rehúsa a instalar el equipo de seguridad que quieren, pero dice que está “respetando su capacidad de elegir libremente por sí mismos” porque está dispuesta a dejarlos trabajar en otro lado si lo deciden. ¿Ella está tratándolos sólo como un medio o también como un fin? Los críticos se quejan de que no es posible responder a esas preguntas porque la teoría de Kant es demasiado vaga.⁵⁵ Entonces, hay casos donde los requerimientos de la teoría de Kant no están claros.

Segundo, algunos críticos aseguran que, aunque tal vez podamos estar de acuerdo en los tipos de intereses que tienen el estatus de derechos morales, existe un desacuerdo sustancial en cuanto a los límites de cada uno de estos derechos y en cuanto a cómo deben balancearse los derechos en conflicto.⁵⁶ La teoría de Kant no ayuda a resolver estos desacuerdos. Por ejemplo, todos convenimos que todos deben tener derecho a asociarse con quien deseen, igual que el derecho a no ser lesionados por otros. Sin embargo, ¿cómo deben balancearse estos derechos entre sí cuando cierta asociación de personas comienza a lesionar a otros? Por ejemplo, suponga que la música fuerte de un grupo que toca trombones perturba a otros, o suponga que una corporación (que es una asociación de personas) contamina el aire y el agua de la que depende la salud de otros. El imperativo categórico de Kant no nos dice cómo deben ajustarse los derechos en conflicto: ¿qué derecho debe ajustarse en favor del otro?

No obstante, tal vez un defensor de Kant contradiga esta segunda crítica afirmando que el imperativo categórico de Kant no intenta decirnos cómo deben limitarse y ajustarse los derechos en conflicto. Para decidir si un derecho debe restringirse en favor de otro, debe examinarse la importancia relativa de los intereses que protege cada derecho. ¿Qué argumentos podrían darse para demostrar, por ejemplo, que los intereses de una corporación en las ganancias financieras son más o menos importantes que la salud de sus vecinos? La respuesta a esta pregunta determina si un derecho de una corporación a usar su propiedad para obtener ganancias financieras debe limitarse en favor del derecho de

sus vecinos a que no se lesione su salud. Todo lo que quiere decir el imperativo categórico de Kant es que todos deben tener derechos morales iguales y que todos deben mostrar tanto respeto por los intereses protegidos de otros como cada quien quiera que otros muestren respeto por los propios. No dice qué intereses tienen las personas ni cuál es su importancia relativa.

Un tercer grupo de críticas a la teoría de Kant es que existen contraejemplos que demuestran que la teoría a veces está equivocada. La mayoría de los contraejemplos se centran en el criterio de universalidad y reversibilidad.⁵⁷ Suponga que un empleador logra que no se den cuenta que discrimina a los negros pagándoles salarios más bajos que a los blancos por el mismo trabajo. Suponga también que es tan fanático en su antipatía por los negros que está dispuesto a aceptar la proposición de que si su propia piel fuera negra, los empleadores deberían discriminarlo. Entonces, de acuerdo con la teoría de Kant, la acción del empleador sería moral. Según los críticos, esto está mal porque es obvio que la discriminación es incorrecta.

Los defensores del enfoque de Kant a la ética, por supuesto, responderían que son los críticos y no Kant quienes están equivocados. Si el empleador genuina y conscientemente está dispuesto a universalizar los principios sobre los que actúa, entonces, la acción en realidad es un derecho moral para él.⁵⁸ Para nosotros que no estaríamos dispuestos a universalizar el mismo principio, la acción sería inmoral. También resulta que sería moralmente correcto imponer sanciones al empleador para detener su discriminación. En la medida en que el empleador trate de seguir sus propios principios universales está actuando conscientemente y, por lo tanto, de una manera moral.

La objeción libertaria: Nozick

Algunos puntos de vista importantes sobre los derechos diferentes de los descritos han sido propuestos por varios **filósofos libertarios**. Los filósofos libertarios van más allá de la presunción general de que la libertad de las restricciones humanas en general es buena; ellos aseguran que esa libertad es necesariamente buena y que todas las restricciones impuestas por otros son necesariamente un mal, excepto cuando se requieren para prevenir la imposición de restricciones humanas más grandes. El filósofo estadounidense Robert Nozick, por ejemplo, afirma que el único derecho básico que todo individuo posee es el derecho negativo a estar libre de coerción por otros seres humanos.⁵⁹ Este derecho negativo, según Nozick, debe reconocerse si los individuos han de ser tratados como personas distintas con vidas separadas, cada una de las cuales tiene el mismo peso moral que no puede sacrificarse para beneficio de otros. Las únicas circunstancias en que la coerción puede ejercerse en una persona es cuando es necesario evitar que esa persona fuerce a otros.

De acuerdo con Nozick, prohibir a la gente hacer coerción sobre otros constituye una restricción moral legítima que se apoya en “el principio fundamental kantiano de que los individuos son fines y no medios; no deben sacrificarse para lograr otros fines sin su consentimiento”.⁶⁰ Entonces, Nozick parece sostener que la teoría de Kant apoya su propios puntos de vista acerca de la libertad.

Nozick procede a afirmar que el derecho negativo a ser libre de la coerción de otros implica que las personas deben dejarse libres para hacer lo que quieran con su propio trabajo y con los productos que fabrican con su mano de obra.⁶¹ Esto, a su vez, implica que las personas deben ser libres para adquirir propiedades, usarlas en la forma que deseen e intercambiarlas con otros en mercados libres (siempre que la situación de otros no se dañe por ello o “empeore”). Así, la perspectiva libertaria de que las restricciones coercitivas sobre la libertad son inmorales (excepto cuando se necesitan para restringir la coerción) también se supone que justifica la libertad de usar la propiedad, la libertad de contratar, la

Repaso breve 2.7

Críticas a Kant

- Los imperativos categóricos no son claros
- Los derechos de Kant pueden estar en conflicto
- La teoría de Kant implica ciertas conclusiones morales equivocadas

filósofos libertarios

Creen que la libertad de no tener restricciones humanas es necesariamente buena y que todas las restricciones impuestas por otros son necesariamente un mal, excepto cuando se requieren para prevenir la imposición de restricciones humanas más grandes.

institución de mercados libres en los que los individuos intercambien bienes como decidan sin restricciones del gobierno y la eliminación de impuestos para programas de beneficio social. Sin embargo, no hay una base para los derechos positivos ni para los programas de beneficio social que puedan requerir.

No obstante, Nozick y otros libertarios pasan demasiado rápido por el hecho de que la libertad de una persona necesariamente impone restricciones en otras. Esas restricciones son inevitables porque cuando se garantiza libertad a una persona, otras pueden estar restringidas para interferir con ella. Si soy libre para hacer lo que quiero con mi propiedad, por ejemplo, otras personas deben restringirse de entrar a ella y quitármela. Incluso el “sistema de mercado libre” que Nozick defiende depende de un sistema de coerción que lo apoya: puedo vender algo sólo si primero lo poseo, y la posesión depende en esencia de un sistema (coercitivo) de leyes de la propiedad. En consecuencia, puesto que garantizar libertad a una persona necesariamente impone restricciones en otras, se deduce que si las restricciones requieren justificación, la libertad también la requerirá.

Es posible plantear el mismo argumento de otra manera. Como existen muchos tipos de libertad, la de un grupo de agentes está dada para buscar algunos de sus intereses. Por ejemplo, la libertad de las corporaciones para usar su propiedad para contaminar el ambiente como quieran restringe la libertad de los individuos para respirar aire limpio cuando ellos quieran. La libertad de los empleados para formar sindicatos como lo deseen está en conflicto con la libertad de los empleadores para contratar al trabajador no sindicalizado que quieran. En consecuencia, permitir un tipo de libertad a un grupo conlleva restringir algún otro tipo de libertad para otro grupo: una decisión en favor de la libertad para buscar los propios intereses implica una decisión contra la libertad de otro tipo de interés. Esto significa que no podemos apoyar cierto tipo de libertad con sólo asegurar que las restricciones siempre son un mal y siempre debemos sustituirlas por libertad. En su lugar, defender una libertad específica debe mostrar que los intereses que se satisfacen con ese tipo de libertad son de alguna manera mejores o vale más la pena satisfacerlos que los intereses de otros tipos de libertad opuestos. Ni Nozick ni otros libertarios dan estos argumentos.

Más aún, no es que los principios kantianos puedan apoyar la perspectiva libertaria de Nozick. Kant sostiene, como se vio, que la dignidad de cada persona debe respetarse y que la capacidad de cada persona para elegir con libertad debe desarrollarse. Como tenemos estas obligaciones unos con otros, la coerción del gobierno es legítima para asegurar que se está respetando la dignidad de los ciudadanos o cuando sea necesario asegurar el desarrollo completo de su capacidad para elegir. Esto, como Kant afirma, significa que el gobierno puede, de manera legítima, establecer límites en el uso de la propiedad y en los contratos, e imponer restricciones de mercado e impuestos obligatorios cuando así se requiere para cuidar del bienestar y desarrollo de las personas “que no están en condiciones de mantenerse a sí mismas”.⁶² No hay razón para pensar que sólo existen derechos negativos. La gente también tiene derechos positivos, y la teoría de Kant apoya esto tanto como los derechos negativos.

2.3 Justicia y equidad

Hace varios años, un subcomité del Senado de Estados Unidos oyó el testimonio de varios trabajadores que habían contraído la enfermedad de “pulmón café” por respirar polvo de algodón al trabajar en los molinos del sur.⁶³ El pulmón café es una enfermedad pulmonar crónica con síntomas similares al asma o el enfisema y es una causa de muerte prematura. Los trabajadores incapacitados buscaban una ley federal que les facilitara el proceso de obtener una compensación por incapacidad de los molinos de algodón, similar a las leyes federales que cubren el mal del “pulmón negro” contraído en las minas de carbón.

Senador Strom Thurmond:

Varias personas me han hablado de esto y sienten que si el gobierno federal entró al campo del pulmón negro, debería entrar al campo del pulmón café; si quienes han sufrido por el pulmón negro reciben la consideración federal, entonces parece justo que quienes sufren por el pulmón café reciban consideración federal. [...] Si nuestros trabajadores [de los molinos de algodón del estado] tienen lesiones y no se les compensa de manera adecuada, entonces deben tomarse medidas para ver que se haga. Queremos que se les trate de manera justa y honesta por lo que esperamos [...] el testimonio hoy.

Señora Beatrice Norton:

Comencé en el molino cuando tenía 14 años y tuve que salir en 1968. [...] Trabajé en el polvo año tras año, igual que mi madre. Cada día me enfermaba más. [...] De pronto ya no tenía trabajo ni dinero y estaba enferma, demasiado enferma para volver a trabajar. [...] Los legisladores del estado probaron en dos sesiones sucesivas que no iban a actuar para ayudar a las víctimas del pulmón café, por eso estamos en Washington y pedimos ayuda. Hemos esperado mucho tiempo, y muchos de nosotros murieron esperando. No quiero morir por una injusticia.

Señora Vinnie Ellison:

Mi esposo trabajó 21 años en [el molino de] Spartanburg, y trabajó en las partes con más polvo del molino: en la desfibradora y en la limpieza de ductos de aire acondicionado. [...] A principios de la década de 1960 comenzó a tener problemas de cansancio por su respiración. Su jefe le dijo que había sido un buen trabajador, pero que ya no valía nada y lo despidió. [...] No tenía pensión ni de qué vivir y tuvimos que solicitar asistencia social. [...] Mi esposo trabajó mucho y muy duro y perdió su salud y muchos años de sueldo por el polvo. No es justo que lo haya echado como basura humana cuando no pudo con el trabajo por estar enfermo a causa del polvo. No pedimos limosna; queremos lo que le deben a mi esposo por 25 años de trabajo duro.

Las disputas entre individuos en los negocios con frecuencia se entrelazan con referencias a la *justicia* o la *equidad*. Éste es el caso, por ejemplo, cuando una persona acusa a otra de discriminarla injustamente, mostrando favoritismos injustos hacia alguien más, o no tomando una parte justa de la carga implicada en un proyecto cooperativo. Resolver disputas como esta requiere que se comparen y ponderen las demandas en conflicto de cada parte y encontrar un equilibrio entre ellas. Justicia y equidad son, en esencia, comparativas. Se centran en los tratamientos comparativos dados a los miembros de un grupo cuando se distribuyen los beneficios y las cargas, cuando se administran las reglas y las leyes, cuando los miembros de un grupo cooperan o compiten entre ellos, y cuando las personas son castigadas por los errores cometidos o compensadas por los males sufridos. Aunque los términos *justicia* y *equidad* se usan casi como sinónimos, se tiende a reservar la palabra *justicia* para asuntos especialmente serios, aunque algunos autores sostienen que el concepto de *equidad* es más esencial.⁶⁴

Los estándares de justicia suelen considerarse más importantes que los del utilitarismo.⁶⁵ Si una sociedad es injusta para alguno de sus miembros, entonces por lo común condenamos a esa sociedad, aun cuando las injusticias aseguren más beneficios utilitarios para todos. Si pensamos que la esclavitud es injusta, por ejemplo, entonces condenamos a la sociedad que usa la esclavitud aun cuando la esclavitud hace que esa sociedad sea más

Diamantes en conflicto

Al final de la década de 1990, los productores de diamantes de Sudáfrica, De Beers y otras compañías en la industria de diamantes, descubrieron que algunas piedras que compraban y vendían venían de grupos que usaban las ganancias para financiar guerras civiles brutales. En Sierra Leona, los rebeldes tomaron el control de las minas de diamantes cortando sistemáticamente brazos y manos de hasta 20,000 niños, mujeres y hombres hasta que les entregaron las operaciones de los diamantes. Sucesos similares tuvieron lugar en Angola y la República Democrática del Congo. Cerca de cuatro millones de civiles han muerto en las guerras civiles financiadas por diamantes. Ansiosos por evitar un boicot de consumidores de los "diamantes en conflicto", en 2002, De Beers y otras compañías formaron el Consejo Mundial del Diamante, un grupo constituido por compradores y vendedores de diamantes que prometían usar el "Proceso Kimberley" para rastrear los diamantes de la mina a la joyería

y asegurar que los diamantes que vendían estuvieran "libres de conflicto". Sin embargo, en 2004, Global Witness, un grupo de vigilancia, publicó "Broken Vows", un informe de una investigación que concluía que el "83% de las compañías [de diamantes] investigadas no ponen en práctica por completo las medidas básicas" del acuerdo de 2000 para que los diamantes en conflicto no se mezclen con los que no lo están.

¿Es moralmente incorrecto que las tiendas, sabiéndolo, compren diamantes si no les es posible determinar si son diamantes en conflicto o no? ¿Es moralmente incorrecto que los clientes hagan lo mismo? Explique sus repuestas en términos de utilitarismo, derechos y justicia.

Fuente: "Global Witness, Broken Vows", en www.globalwitness.org.



Diamantes provenientes de las minas de Namibia.

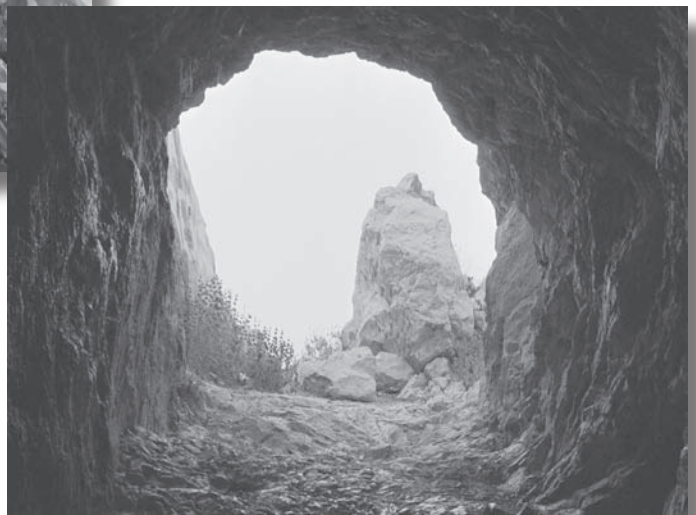


Estructura sobre las planicies de las minas de Kimberley en una región inclemente de Sudáfrica.

Ductos y chimeneas altas.



Soldados del gobierno de Sierra Leona en la capital de Freetown, en junio de 2000, pelean contra los rebeldes que fueron financiados por la venta de diamantes.



Minas de diamantes en un túnel sofocante.

*Repaso breve 2.8***Tipos de justicia**

- Justicia distributiva: Sólo distribución de beneficios y cargas
- Justicia retributiva: Sólo imposición de castigos y multas
- Justicia compensatoria: Sólo compensación por lesiones o actos incorrectos

justicia distributiva

Distribuye los beneficios y las cargas de una sociedad de manera equitativa.

justicia redistributiva

Culpa o castiga a las personas en forma equitativa por actos incorrectos.

justicia compensatoria

Restituye a una persona lo que perdió cuando alguien actuó incorrectamente contra esa persona.

productiva. Mayores beneficios para algunos no justifican las injusticias para otros. De todas formas, parece que también sostenemos que si las ganancias son suficientemente grandes, sería legítimo tolerar cierto nivel de injusticia.⁶⁶ En países con pobreza extrema, por ejemplo, parece que sostenemos que cierto grado de equidad se intercambia por mayores ganancias económicas que mejoran la situación de todos.

Los estándares de justicia, en general, no invalidan los derechos morales individuales. Parte de la razón es que, en cierto grado, la justicia se basa en los derechos morales individuales. El derecho moral a ser tratado como una persona libre e igual, por ejemplo, es parte de lo que está detrás de la idea de que los beneficios y las cargas deben distribuirse por igual.⁶⁷ Pero todavía más importante es el hecho de que, como se vio, un derecho moral identifica los intereses de las personas, cuya búsqueda libre no se puede subordinar a los intereses de otros, excepto cuando hay razones especiales y excepcionalmente fuertes. Esto significa que en su mayor parte, los derechos morales de algunos individuos no se deben sacrificar en aras de asegurar una distribución un poco mejor de los beneficios para otros. Sin embargo, corregir las injusticias extremas podría justificar restringir los derechos de algunos individuos. Por ejemplo, es legítimo redistribuir los derechos de propiedad en aras de la justicia. Se analizarán los intercambios de este tipo con mayor detalle, después de tener una mejor idea de qué significa la justicia.

Los aspectos que incluyen preguntas de justicia y equidad suelen dividirse en tres categorías. **Justicia distributiva**, la primera categoría básica, se ocupa de la distribución equitativa de los beneficios y las cargas de una sociedad. En las audiencias del mal del pulmón café, por ejemplo, el senador Thurmond señaló que si la ley federal ayudó a los trabajadores afligidos por el pulmón negro, entonces, era “justo” que también ayudara a los trabajadores afligidos por el pulmón café. **Justicia redistributiva**, la segunda categoría, se refiere a la imposición justa de castigos y multas a quienes actúan mal: una pena justa es aquella que en algún sentido merece la persona que actúa mal. La justicia retributiva sería la cuestión si preguntáramos si sería justo penalizar a los molinos del algodón por causar el mal del pulmón café entre sus trabajadores. **Justicia compensatoria**, la tercera categoría, concierne a la forma justa de compensar a la gente por lo que perdió cuando otros actuaron mal: una compensación justa es aquella que, en cierto sentido, es proporcional a la pérdida sufrida por la persona que debe ser compensada (como pérdida del sustento). Durante las audiencias por el mal del pulmón café, por ejemplo, tanto la señora Norton como la señora Elliot alegaban que, por justicia, los molinos de algodón les debían una compensación por las lesiones inflingidas.

Esta sección examina cada uno de estos tres tipos de justicia por separado. La sección comienza con un análisis de un principio básico de la justicia distributiva (iguales deben ser tratados como iguales) y luego examina varios puntos de vista sobre los criterios relevantes para determinar si dos personas son iguales. Después se hace una breve presentación de la justicia retributiva y termina con un análisis de la justicia compensatoria.

Justicia distributiva

Las preguntas acerca de la justicia distributiva surgen cuando personas diferentes hacen demandas en conflicto sobre los beneficios y las cargas de la sociedad y cuando no es posible satisfacer todas las demandas.⁶⁸ Los casos centrales son aquellos en los que hay escasez de beneficios —como trabajos, alimentos, vivienda, servicios médicos y riqueza— comparados con los números y los deseos de las personas que quieren estos bienes. El otro lado de la moneda es que tal vez se tenga demasiada carga —trabajo desagradable, trabajo pesado, vivienda por debajo del estándar, lesiones a la salud de varios tipos— y no haya suficientes personas dispuestas a compartirla. Si hubiera suficientes bienes para satisfacer los deseos de todos y suficientes personas dispuestas a compartir la carga de la sociedad, entonces no surgirían los conflictos entre la gente y no sería necesaria la justicia distributiva.

Cuando los deseos y las aversiones de las personas exceden lo adecuado de sus recursos, se ven forzadas a desarrollar principios para asignar los beneficios escasos y las cargas no deseadas de manera que sea justo y que resuelva los conflictos de manera equitativa. El desarrollo de estos principios es la preocupación de la justicia distributiva.

El principio fundamental de la justicia distributiva es que los iguales deben ser tratados de igual manera y los no iguales de manera desigual.⁶⁹ En forma más precisa, el principio fundamental de la justicia distributiva se expresa como sigue:

Los individuos que son similares en todos los aspectos relevantes al tipo de tratamiento en cuestión deben recibir beneficios y cargas similares, incluso si son diferentes en otros aspectos irrelevantes; y los individuos que no son similares en un aspecto relevante deben tratarse de manera diferente, en proporción a la disimilitud.

Por ejemplo, si Susan y Bill realizan el mismo trabajo y no hay diferencias relevantes entre ellos o el trabajo que hacen, entonces, en justicia deben recibir salarios iguales. Sin embargo, si Susan trabaja el doble de tiempo que Bill y el tiempo de trabajo es la base relevante para determinar los salarios en el tipo de trabajo que realizan, entonces debe pagarse a Susan el doble que a Bill. Para regresar al ejemplo anterior, si el gobierno federal correctamente ayudó a los trabajadores que sufrieron de pulmón negro y no hay diferencias relevantes entre esos trabajadores y los que sufren de pulmón café, entonces, como dijo el senador Thurmond, es “justo que quienes sufren de pulmón café [también] reciban la consideración federal”.

Este principio fundamental de la justicia distributiva, sin embargo, es puramente formal.⁷⁰ Se basa en la idea lógica pura de que debemos ser congruentes en el tratamiento de situaciones similares. El principio no especifica los “aspectos relevantes” que son legítimos para constituir la base de la similitud o la diferencia del tratamiento. Por ejemplo, ¿es relevante la raza cuando se determina quién debe tener qué trabajo? Casi todos diríamos que no, pero entonces, ¿qué características son relevantes al determinar qué beneficios y qué cargas deben tener las personas? Ahora se examinarán diferentes puntos de vista de los tipos de características que son relevantes al determinar quién debe obtener qué. Cada punto de vista proporciona un principio material de justicia (es decir, un principio que da un contenido específico al principio fundamental de la justicia distributiva). Por ejemplo, un principio sencillo que usan con frecuencia las personas para decidir quién debe recibir un bien escaso o limitado es el principio de “primero en llegar, primero en servir” que opera cuando se espera en una fila para recibir algo, lo mismo que en los sistemas de antigüedad que usan los negocios. El principio de “primero en llegar, primero en servir” supone que ser el primero es una característica relevante para determinar quién debe ser el primero en recibir el servicio cuando resulta imposible atender a todos a la vez. Sin duda usted pensará en muchos otros principios sencillos utilizados. No obstante, aquí nos concentraremos en varios principios que muchas veces se piensa tienen mayor fundamento que los principios del tipo de “primero en llegar, primero en servir”.

La justicia como igualdad: igualitarismo

Quienes defienden el igualitarismo sostienen que no hay diferencias relevantes entre las personas que justifiquen un tratamiento diferente.⁷¹ Según el igualitarismo, todos los beneficios y las cargas deben distribuirse de acuerdo con la siguiente fórmula:

Toda persona debe tener exactamente proporciones iguales de los beneficios y cargas de una sociedad o grupo.

El igualitarismo basa su perspectiva en la proposición de que todos los seres humanos son iguales en cierto aspecto fundamental y que, en virtud de esta igualdad, cada persona tiene

el mismo derecho a los bienes de una sociedad.⁷² Según el igualitarismo, esto implica que los bienes deben asignarse a las personas en partes iguales.

La igualdad se ha propuesto como un principio de justicia no sólo por sociedades enteras sino también dentro de grupos más pequeños y organizaciones. Dentro de una familia, por ejemplo, con frecuencia se supone que los niños deben, en el curso de sus vidas, recibir partes iguales de los bienes que los padres les procuran. En algunas compañías y en algunos grupos de trabajo, en particular cuando el grupo tiene un fuerte sentimiento de solidaridad y trabaja en tareas que requieren cooperación, los trabajadores piensan que todos deben recibir la misma compensación por el trabajo que hacen. Es interesante que cuando los trabajadores de un grupo reciben la misma compensación, tienden a cooperar más entre sí y a sentir mayor solidaridad entre ellos.⁷³ También es de interés que los trabajadores en países como Japón, que se distingue por tener una cultura más colectivista, prefieren el principio de igualdad más que los trabajadores en países como Estados Unidos, que se destaca por tener una cultura más individualista.⁷⁴

Por supuesto, la igualdad es para muchos un ideal social atractivo, y la desigualdad un defecto. “Todos lo hombres fueron creados iguales”, dice la Declaración de Independencia de Estados Unidos, y el ideal de igualdad fue la fuerza que impulsó la emancipación de los esclavos; la prohibición del servilismo obligado por contrato, la eliminación de los requerimientos de raza, sexo y propiedad para votar y tener un puesto político, y la institución de la educación pública gratuita. Los estadounidenses se enorgullecen de la falta de conciencia de clases en sus relaciones sociales.

A pesar de su popularidad, los puntos de vista igualitarios han estado sujetos a fuertes críticas. Una línea de ataque se centra en la afirmación igualitaria de que todos los seres humanos son iguales en algún aspecto fundamental.⁷⁵ Los críticos aseguran que no existe una cualidad que posean todos los seres humanos precisamente en el mismo grado. Los seres humanos difieren en sus habilidades, inteligencia, virtudes, necesidades, deseos y todas las demás características físicas y mentales. Si esto es así, entonces, los seres humanos son diferentes en todos los aspectos.

Un segundo conjunto de críticas argumenta que el igualitarismo ignora algunas características que deben tomarse en cuenta al distribuir los bienes tanto en la sociedad como en grupos más pequeños: necesidad, habilidad y esfuerzo.⁷⁶ Si se da a todos exactamente lo mismo, dicen los críticos, entonces la persona enferma recibirá sólo tanto como la persona sana, aunque la persona enferma necesite más. Si todos reciben justo lo mismo, la persona discapacitada tendrá que hacer tanto como las personas capacitadas, aunque el discapacitado tenga menos habilidades. Si todos reciben exactamente lo mismo, entonces los individuos no tendrán incentivos para hacer un esfuerzo mayor en su trabajo. Como resultado, la productividad y la eficiencia de la sociedad declinaría.⁷⁷ Debido a que la fórmula igualitaria ignora todos estos hechos, y como está claro que deben tomarse en cuenta, alegan los críticos, el igualitarismo debe estar equivocado.

Algunos defensores del igualitarismo han intentado fortalecer su posición con la distinción de dos tipos de igualdad: política y económica.⁷⁸ La **igualdad política** se refiere a una participación igual en, e igual tratamiento de, los medios para controlar y dirigir el sistema político. Esto incluye derechos iguales para participar en el proceso legislativo, libertades civiles iguales y derechos iguales al proceso debido. La **igualdad económica** se refiere a la igualdad de ingreso y riqueza y la igualdad de oportunidad. Las críticas contra la igualdad, según algunos igualitarios, sólo se aplican a la igualdad económica y no a la igualdad política. Aunque todos estarán de acuerdo en que las diferencias de necesidad, habilidad y esfuerzo justifican algunas desigualdades en la distribución del ingreso y la riqueza, también todos estarán de acuerdo en que los derechos y las libertades políticas no deben distribuirse en forma desigual. Así, la posición igualitaria es correcta respecto a la igualdad política incluso si está equivocada en cuanto a la igualdad económica.

Otros partidarios del igualitarismo han asegurado que incluso la igualdad económica es defendible si se limita de manera adecuada. Argumentan que toda persona tiene derecho

igualdad política Igual participación en, e igual tratamiento de, los sistemas políticos.

igualdad económica Igualdad de ingreso, riqueza y oportunidad.

a un estándar de vida mínimo y que el ingreso y la riqueza deben distribuirse por igual hasta que ese estándar se logre para todos.⁷⁹ El excedente económico después de que todos logran el estándar de vida mínimo se podrá distribuir entonces con diferencias según las necesidades, el esfuerzo, etcétera. Una dificultad importante que debe enfrentar este tipo de igualitarismo económico limitado es especificar qué significa *estándar de vida mínimo*. Las diferentes sociedades y culturas tienen puntos de vista distintos sobre qué constituye el mínimo necesario para vivir. Una economía relativamente primitiva colocará el mínimo en un punto más bajo que una relativamente abundante. De cualquier forma, la mayoría de la gente estará de acuerdo en que la justicia requiere que las sociedades acaudaladas satisfagan al menos las necesidades básicas de sus miembros y no los dejen morir de hambre, frío o calor, o enfermedades.

Justicia basada en la contribución: Justicia capitalista

Algunos autores argumentan que los beneficios de una sociedad deben distribuirse en proporción con lo que cada individuo contribuye a esa sociedad o grupo. Cuanto más contribuya una persona a la reserva de bienes económicos de una sociedad, tanto más podrá tomar de la reserva; si un individuo contribuye menos, podrá retirar menos de la reserva. Cuanto más contribuya un trabajador a un proyecto, más deberá pagarse a ese trabajador. De acuerdo con esta perspectiva capitalista, cuando las personas participan en los intercambios económicos entre ellas, lo que una persona obtiene del intercambio debe ser al menos igual en valor a lo que contribuyó. La justicia requiere, entonces, que los beneficios que recibe una persona sean proporcionales al valor de su contribución. De modo más sencillo:

Los beneficios deben distribuirse de acuerdo con el valor de la contribución que hace un individuo a una sociedad, una tarea, un grupo o un intercambio.

El principio de contribución es quizás el principio de la equidad más usado para establecer salarios y sueldos en las compañías estadounidenses. En los grupos de trabajo, en especial cuando las relaciones entre sus miembros son impersonales y el producto de cada trabajador es independiente de los esfuerzos de otros, los trabajadores tienden a sentir que deben pagarles en proporción al trabajo con el que contribuyen.⁸⁰ El personal de ventas que viaja, por ejemplo, o los trabajadores en máquinas de coser independientes que elaboran prendas individuales o hacen otros trabajos por pieza sienten que deben pagarles en proporción a la cantidad de bienes que cada uno hizo o vendió. Es interesante que cuando se paga a los trabajadores de acuerdo con el principio de contribución, tiende a promover entre ellos la no cooperación e incluso una atmósfera competitiva en la que no compartir recursos o información y donde surgen diferencias de estatus.⁸¹ Los trabajadores en los países que se caracterizan por tener una cultura más individualista, como Estados Unidos, prefieren el principio de contribución más que los trabajadores en países que tienen culturas más colectivistas, como Japón.⁸²

La pregunta principal que surge con el principio de contribución de la justicia distributiva es cómo debe medirse el “valor de la contribución” de cada individuo. Una tradición antigua sostiene que las contribuciones deben medirse en términos de *esfuerzo en el trabajo*. Cuanto más esfuerzo haga una persona en su trabajo, mayor será la participación de los beneficios a los cuales tienen derecho. Cuanto más duro se trabaje, más será lo que se merece. Ésta es la suposición de la **ética puritana**, que sostiene que los individuos tienen una obligación religiosa de trabajar duro en su *vocación* (la carrera que Dios asigna a cada individuo) y que Dios recompensa justamente el trabajo duro con riqueza y éxito, al tiempo que con justicia Él también castiga la flojera con pobreza y fracaso.⁸³ En Estados Unidos,

ética puritana Punto de vista de que todo individuo tiene una obligación religiosa de trabajar duro en su *vocación* (la carrera que Dios asigna a cada individuo).

ética del trabajo Punto de vista que valora el esfuerzo individual y cree que el trabajo duro conduce y debe conducir al éxito.

productividad Cantidad que produce una persona.

esta ética puritana ha evolucionado en una **ética del trabajo** secularizada, que da un alto valor al esfuerzo individual y supone que, en tanto que el trabajo duro lleva y debe llevar al éxito, flojear debe ser castigado.⁸⁴

No obstante, existen muchos problemas al usar el esfuerzo como base para la distribución.⁸⁵ Primero, para compensar el esfuerzo de una persona sin referirse a si produce algo que tenga valor con ese esfuerzo es compensar la incompetencia y la ineficiencia. Segundo, si se recompensa a la gente sólo por sus esfuerzos y se ignoran sus habilidades y la productividad relativa, entonces las personas con talento y altamente productivas tendrán poco incentivo para invertir su talento y productividad en producir bienes para la sociedad. El resultado sería una declinación en el bienestar social.

Una segunda tradición importante sostiene que las contribuciones deben medirse en términos de **productividad**. A mayor cantidad de productos con los que contribuye una persona, más debe recibir. (*Producto* aquí debe interpretarse de modo que incluye servicios prestados, capital invertido, bienes manufacturados y cualquier tipo de trabajo literario, científico o estético).⁸⁶ Un problema crucial con esta segunda propuesta es que se ignoran las necesidades de una persona. Tal vez los discapacitados, enfermos, sin capacitación y los inmaduros no tengan la posibilidad de producir algo que valga la pena; si se recompensa a la gente por su productividad, las necesidades de los grupos en desventaja no serán satisfechas. El problema principal con esta segunda propuesta es la dificultad para dar una medida objetiva para el valor de la producción de una persona, en especial en campos como ciencias, artes, entretenimiento, educación, teología y cuidado de la salud. ¿Quién querrá que el precio de sus productos dependa de las estimaciones subjetivas de alguien más?

Para manejar esta última dificultad, algunos autores han sugerido una tercera versión preponderante del principio de contribución: argumentan que el valor del producto de una persona debe determinarse por las fuerzas del mercado de oferta y demanda.⁸⁷ El valor de un producto dependería no de su valor intrínseco, sino del grado en el que es relativamente escaso y de qué tan deseable es para los compradores. En otras palabras, el valor de la contribución de una persona es igual al precio en que se vende esa contribución en un mercado competitivo. Entonces las personas merecen recibir ese valor de mercado por su producto. Por desgracia, este método de medir el valor del producto de una persona todavía ignora las necesidades de la gente. Más aún, para muchas personas, los precios de mercado son un método injusto de evaluar el valor del producto de una persona precisamente porque los mercados ignoran los valores intrínsecos de las cosas. Los mercados, por ejemplo, recompensan a los artistas más que a los doctores. Además, los mercados con frecuencia recompensan a una persona que, por azar, termina con algo (como una herencia) que es escaso y que la gente quiere. Se nota a leguas que esto parece el punto más alto de la injusticia.

Justicia basada en necesidades y habilidades: Socialismo

Puesto que existen tal vez tantos tipos de socialismo como socialistas, es un poco inexacto hablar de “la” posición socialista en la justicia distributiva. De cualquier manera, el dictamen propuesto primero por Louis Blanc (1811-1882), y luego por Karl Marx (1818-1883) y Nikolai Lenin (1870-1924), por tradición es el representante de la perspectiva socialista sobre la distribución: “De cada uno de acuerdo con su habilidad, para cada uno de acuerdo con sus necesidades”.⁸⁸ El principio socialista, entonces, se expresa como sigue:

Las cargas de trabajo deben distribuirse de acuerdo con las habilidades de las personas, y los beneficios deben distribuirse de acuerdo con las necesidades de las personas.

Este principio socialista se basa primero en la idea de que las personas desarrollan su potencial humano ejercitando sus habilidades en el trabajo productivo.⁸⁹ Como el

desarrollo del pleno potencial es un valor, el trabajo debe distribuirse de manera tal que una persona pueda ser tan productiva como sea posible, y esto implica distribuir el trabajo según su habilidad. Segundo, los beneficios producidos a través del trabajo deben usarse para promover la felicidad de los seres humanos. Esto significa distribuirlos de modo que se cumplan las necesidades biológicas y de salud, y luego usar lo que queda para satisfacer otras necesidades no básicas. Quizá lo esencial de la perspectiva socialista es la noción de que las sociedades deben ser comunidades en las que los beneficios y las cargas se distribuyan según el modelo de la familia. Al igual que los miembros de una familia están dispuestos a mantenerla, y apoyan a sus miembros necesitados, también los miembros de una sociedad contribuyen con sus habilidades a ella tomando sus cargas, mientras que se permite a los necesitados compartir sus beneficios.

Como sugiere el ejemplo de la familia, el principio de distribución de acuerdo con la necesidad y la habilidad se usa en grupos pequeños igual que en sociedades más grandes. En atletismo, por ejemplo, los miembros de un equipo distribuyen las cargas según las necesidades de cada uno. El principio de necesidad y habilidad, sin embargo, es el principio que tiende a ser menos reconocido en los negocios. En ocasiones los administradores citan el principio cuando asignan las actividades más difíciles entre los miembros de un grupo de trabajo a quienes son más fuertes y capaces, pero con frecuencia se desdicen cuando estos trabajadores se quejan de que se les asignan cargas más pesadas sin compensaciones mayores. Los administradores también suelen citar el principio cuando hacen concesiones especiales a trabajadores que parecen tener necesidades especiales. (De hecho, ésta fue una consideración clave cuando el Congreso estadounidense aprobó la Ley para los Ciudadanos con Discapacidades). Sin embargo, rara vez lo hacen y reciben críticas por mostrar favoritismo cuando sí llegan a hacerlo.

De cualquier manera, hay algo que decir en favor del principio socialista: Sin duda deben tomarse en cuenta las necesidades y las habilidades al determinar cómo distribuir los beneficios y las cargas entre los miembros de un grupo o sociedad. La mayoría de las personas, por ejemplo, estarán de acuerdo en que debemos hacer una contribución mayor a las vidas de los trabajadores de las minas de algodón con el mal del pulmón café, que tienen necesidades mayores en sus vidas que las personas sanas que tienen todo lo necesario. Muchas personas también estarán de acuerdo en que los individuos deben emplearse en tareas en las que son capaces, y esto significa asignar a las habilidades de una persona el trabajo adecuado. Se supone que las pruebas vocacionales en la preparatoria y la universidad ayudan a los estudiantes a encontrar las carreras que se ajustan a sus habilidades.

No obstante, el principio socialista también ha sido criticado. Primero, los oponentes señalan que, con el principio socialista, no habría una relación entre la cantidad de esfuerzo que hace un trabajador y la remuneración que recibe (porque la remuneración depende de las necesidades y no del esfuerzo). En consecuencia, los oponentes concluyen que, los trabajadores no tienen un incentivo para hacer un mejor esfuerzo sabiendo que recibirán lo mismo sin importar si trabajan duro. El resultado, se alega, será una economía estancada con una productividad decreciente (pero ésta es una afirmación que no parece estar apoyada por los hechos).⁹⁰ El fundamento de esta crítica es una objeción más profunda, a saber, que no es realista pensar que la sociedad completa puede modelarse con base en las relaciones familiares. La naturaleza humana en esencia es egoísta y competitiva, sostienen los críticos del socialismo, y por ello, fuera de la familia no están motivadas por la voluntad fraternal de compartir y ayudar que es característica de las familias. Los socialistas suelen responder a este cargo diciendo que la sociedad moderna enseña a los seres humanos a adquirir los vicios del egoísmo y la competitividad y las instituciones económicas inculcan y promueven este comportamiento, pero las personas no tienen estos vicios por naturaleza. Por naturaleza, los seres humanos nacen dentro de la familia donde, por instinto, valoran la ayuda entre ellos. Si estas actitudes instintivas y “naturales” continúan desarrollándose, las personas seguirán valorando la ayuda incluso fuera de la familia y adquirirán las virtudes de

cooperación, ayuda y generosidad. El debate sobre a qué tipos de motivaciones está sujeta la naturaleza humana todavía no finaliza.

Una segunda objeción que tienen los oponentes al principio socialista es que, si este principio se hiciera cumplir, extinguiría la libertad individual.⁹¹ Con este principio, la ocupación de cada persona estaría determinada por sus habilidades y no por la libre elección. Si una persona tiene la habilidad de ser un profesor universitario pero quiere ser un perforador, la persona tendrá que convertirse en profesor. De manera similar, con el principio socialista, los bienes que obtiene una persona están determinados por sus necesidades y no por su libre elección. Si una persona necesita una hogaza de pan, pero quiere una cerveza, la persona tendrá que tomar el pan. El sacrificio de la libertad es aún mayor, aseguran los críticos, cuando se considera que en una sociedad socialista alguna oficina central del gobierno decide qué tareas deben asignarse a las habilidades de cada persona y qué bienes se deben asignar a las necesidades de cada persona. Las decisiones de esta oficina central se imponen entonces en otras personas a expensas de su libertad de elección. El principio socialista impone el paternalismo en lugar de la libertad.

ExxonMobil, Amerada Hess y Marathon Oil en Guinea Ecuatorial

La gente en los países del oeste africano, entre los más pobres del mundo, sobreviven con un dólar por día y tienen un promedio de vida de 46 años. Pero en 2004, Guinea Ecuatorial tuvo un producto interno bruto (PIB) de 4,472 dólares por persona, el más alto en el oeste de África. En 1995, Guinea Ecuatorial encontró petróleo en sus costas y, para 2004, ExxonMobil, Amerada Hess y Marathon Oil —todas compañías petroleras de Estados Unidos— ayudaban a ese país africano a producir 4,000 millones de ingresos por petróleo al año. El gobierno inexperto de Guinea Ecuatorial acordó dar el 80% de estos ingresos a las compañías petroleras que excavarán el petróleo para ellos, aunque en los países en desarrollo estas compañías suelen tomar el 50% de los ingresos de los proyectos de petróleo. Las compañías petroleras —a través del Riggs Bank, reveló un informe del Senado estadounidense en 2004— canalizan cientos de millones de dólares al presidente de Guinea Ecuatorial, T. Nguema, y su familia por “compras de tierras”, “servicios de seguridad” y “renta de oficinas”. Un informe del Departamento de Energía dice que como Nguema y su familia controlan el gobierno, el 20% de los ingresos del petróleo se gastan en “lujos personales” y, así, la mayor parte del dinero del petróleo se “concentra en las manos de los

altos funcionarios del gobierno mientras que la mayoría de la población sigue en la pobreza”. Si Nguema no hubiera recibido su pago, por supuesto que el gobierno nunca hubiera aprobado los proyectos del petróleo. ExxonMobil dice que ha gastado “cuatro millones” y Marathon Oil y Amerada Hess aseguran haber “invertido millones de dólares” en escuelas, bibliotecas, programas para la malaria, la polio y el SIDA, clínicas de salud, puentes, acueductos y electricidad. Un informe de derechos humanos de Estados Unidos dice que el gobierno de Guinea Ecuatorial viola los derechos de los ciudadanos de libertad de expresión, de prensa, de reunión, del proceso debido, de asociación, de religión y del movimiento y usa tortura, azotes y otros abusos físicos contra sus oponentes políticos.

¿Qué dirían el utilitarismo, la teoría de derechos y la justicia acerca de las actividades de ExxonMobil, Amerada Hess y Marathon Oil en Guinea Ecuatorial?

La justicia como libertad: Libertarismo

La última sección presentó los puntos de vista libertarios de los derechos morales; los libertarios también tienen algunas perspectivas claras y relacionadas acerca de la naturaleza de la justicia. El libertarismo sostiene que ninguna manera de distribuir los bienes se puede llamar justa o injusta excepto por las elecciones libres que hacen los individuos. Cualquier distribución de los beneficios y las cargas es justa si es el resultado de una elección libre de las personas para intercambiar entre ellas los bienes que cada una posee. Robert Nozick, un líder libertario, sugiere el siguiente principio como básico de la justicia distributiva:

De cada uno de acuerdo con lo que elija hacer, para cada uno de acuerdo con lo haga de sí mismo (quizá con la enfermedad contraída de otros) y lo que otros elijan hacer por él y elijan darle de lo que se les ha dado a ellos (bajo esta máxima) y todavía no han gastado o transferido.⁹²

Es bastante sencillo, “de cada uno como lo elija, para cada uno como lo elijan”. Por ejemplo, si yo elijo escribir una novela o esculpir una estatua de un pedazo de madera, entonces, debo poder conservar la novela o la estatua si así lo elijo. Si yo lo decido, debo poder regalarlas o intercambiarlas por otros objetos con quien quiera que yo escoja. En general, debe permitirse a las personas conservar todo lo que hacen y todo lo que les regalan con libertad. Es obvio que esto significa que sería incorrecto cobrarle impuestos a la persona (esto es, tomar el dinero de las personas) para proporcionar beneficios sociales para alguien más.

El principio de Nozick se basa en la afirmación (que ya se analizó) de que cada persona tiene derecho a la libertad y a no ser forzado, este derecho tiene prioridad sobre todos los demás derechos y valores. La única distribución justa, según Nozick, es la que se obtiene de las elecciones libres de los individuos. Cualquier distribución que resulte de un intento por imponer cierto patrón en la sociedad (como imponer igualdad para todos o tomar los haberes y dárselos a los que no los tienen) será, por lo tanto, injusta.

Ya se observaron algunos problemas asociados con la posición libertaria. La mayor dificultad con ésta es que venera cierto valor —ser libre de la coerción de otros— y sacrifica todos los demás derechos y valores sin dar una razón persuasiva de por qué debe ser así. Los oponentes al punto de vista libertario argumentan que deben asegurarse otras formas de libertad, como ser libre de la ignorancia o del hambre. En muchos casos, estas otras formas de libertad invalidan ser libres de coerción. Si un hombre se muere de hambre, por ejemplo, su derecho a ser libre de las restricciones impuestas por el hambre es más importante que el derecho de un hombre satisfecho de ser libre de la restricción de que lo fueren a compartir su excedente de comida. Para asegurar estos derechos más importantes, la sociedad impone cierto patrón de distribución, aun cuando esto signifique, en algunos casos, que algunas personas tendrán que ser forzadas a cumplir con la distribución. Quienes tienen excedente de dinero, por ejemplo, quizá tengan que pagar impuestos para proveer a quienes se están muriendo de hambre.

Una segunda crítica relacionada con las afirmaciones libertarias es que el principio libertario de la justicia distributiva genera un tratamiento injusto de quienes están en desventaja.⁹³ Con el principio libertario, la parte de bienes de una persona depende por completo de lo que es capaz de producir con su esfuerzo o de lo que otros elijan darle por caridad (o algún otro motivo). Tal vez, ninguna de estas dos fuentes esté disponible para una persona, aunque no haya cometido una falta. Quizá una persona esté enferma, discapacitada, imposibilitada para obtener las herramientas o la tierra necesarias para producir bienes, demasiado vieja o demasiado joven para trabajar o, de alguna manera, sea incapaz de producir algo mediante su esfuerzo personal. Otras personas (quizá por avaricia) se rehúsen a proveer a esa persona con lo necesario. De acuerdo con el principio libertario, esa

persona no debe obtener bienes. Pero esto, dicen los críticos del principio libertario, sin duda está equivocado. Si las personas sin cometer falta alguna se encuentran incapacitadas para cuidar de sí mismas, su supervivencia no debe depender del azar externo (que otros lo provean con lo que necesita). La vida de cada persona es valiosa y, en consecuencia, se debe cuidar a cada uno, incluso, si esto significa forzar a otros para distribuir su excedente.

Justicia como equidad: Rawls

Estos estudios han sugerido varias consideraciones que deben tomarse en cuenta en la distribución de los beneficios y las cargas de una sociedad: igualdad política y económica, estándar de vida mínimo, necesidades, habilidad, esfuerzo y libertad. Sin embargo, lo que se necesita es una teoría integral capaz de tomar estas consideraciones y colocarlas en un todo lógico. John Rawls proporciona un enfoque para la justicia distributiva que al menos se aproxima a este ideal de una teoría integral.⁹⁴

La teoría de John Rawls se basa en la suposición de que los conflictos relacionados con la justicia deben arreglarse diseñando primero un método para escoger los principios mediante los cuales se resolverá el conflicto. Una vez diseñado un método justo para elegir los principios, éstos deben servir como nuestros propios principios de justicia distributiva. Rawls propone dos principios básicos los cuales, dice, seleccionaríamos si tuviéramos que usar un método justo para elegir los principios que resolverán nuestros conflictos sociales.⁹⁵ Los principios de la justicia distributiva que propone Rawls sostienen que la distribución de los beneficios y las cargas de una sociedad es justa si y sólo si:

1. cada persona tiene el mismo derecho a las libertades básicas más amplias compatibles con libertades similares para todos, y
2. las desigualdades sociales y económicas se arreglan de manera que sean
 - a) para el mayor beneficio de las personas con mayores desventajas, y
 - b) parte de los oficios y los puestos abiertos para todos en condiciones de igualdad de oportunidad justa.

Rawls nos dice que el principio 1 debe tener prioridad sobre el principio 2 en caso de que los dos entren en conflicto, y dentro del principio 2, se supone que la parte *b* tienen prioridad sobre la parte *a*.

principio de igual

libertad La afirmación de que las libertades de cada ciudadano deben protegerse de la invasión de otros y deben ser iguales a las de éstos.

El principio 1 se llama **principio de igual libertad**. En esencia dice que las libertades de cada ciudadano deben protegerse de la invasión de otros y deben ser iguales a las de éstos. Estas libertades básicas incluyen el derecho a votar, la libertad de expresión y conciencia, y las otras libertades civiles, la libertad de tener propiedades personales o la libertad de no ser sujeto a arresto arbitrario.⁹⁶ Si el principio de iguales libertades es correcto, entonces, implica que es injusto que las instituciones de negocios invadan la privacidad de los empleados, presionen a los administradores para votar de cierta manera, ejerzan una influencia indebida en los procesos políticos usando sobornos o violen de alguna otra forma las libertades políticas iguales de los miembros de la sociedad. Según Rawls, además, como nuestra libertad para hacer contratos disminuiría si tuviéramos miedo de ser defraudados o de que los contratos no se cumplieran, el principio de libertad igual también prohíbe el uso de fuerza, el fraude o el engaño en las transacciones contractuales y requiere que se cumplan los contratos justos.⁹⁷ Si esto es cierto, entonces las transacciones contractuales con los clientes (incluyendo la publicidad) en general, deben estar libres de fraude y los empleados tienen una obligación moral de prestar los servicios, de manera justa, para los que fueron contratados por su empleador.

La parte *a* del principio 2 se llama **principio de diferencias**. Supone que una sociedad productiva incorporará desigualdades, pero luego seguirá los pasos que deben darse para mejorar la posición de los miembros más necesitados de la sociedad, como los enfermos y los discapacitados, a menos que esas mejoras impongan tal carga para la sociedad que todos, incluyendo los necesitados, empeoren sus condiciones.⁹⁸ Rawls afirma que cuanto más productiva es una sociedad, mayores beneficios podrá proporcionar a los miembros con mayores desventajas. Como el principio de diferencias obliga a maximizar los beneficios para los menos aventajados, esto significa que las instituciones de negocios deben ser tan eficientes como sea posible en el uso de recursos. Si se supone que un sistema de mercado como el nuestro es más eficiente cuando es más competitivo, entonces, el principio de diferencias, de hecho, implicará que los mercados deben ser competitivos y que las prácticas en contra de la competencia, como fijar precios y los monopolios, son injustos. Además, como la contaminación y otros efectos externos dañinos para el ambiente consumen recursos de manera ineficiente, el principio de diferencias también implica que es incorrecto que las empresas contaminen.

La parte *b* del principio 2 se llama **principio de justa igualdad de oportunidad**. Dice que todos deben recibir igual oportunidad para calificar para los puestos más privilegiados en las instituciones de la sociedad.⁹⁹ Esto significa no sólo que la calificación para el trabajo debe relacionarse con los requisitos de la tarea (prohibiendo con esto la discriminación racial y sexual), sino que cada persona debe tener acceso a la capacitación y la educación necesarias para calificar para el trabajo que desea. Los esfuerzos, las habilidades y la contribución de una persona determinarán entonces su remuneración.

Los principios de Rawls son bastante amplios y reúnen las principales consideraciones señaladas por otros enfoques de la justicia que se han analizado. Sin embargo, Rawls no sólo nos brinda un conjunto de principios de justicia, también propone un método general para evaluar de manera justa lo adecuado de cualesquiera principios morales. El método que propone consiste en determinar qué principios elegiría un grupo de personas racionales con intereses personales para seguir en su vida si supieran que van a vivir en una sociedad gobernada por esos principios, pero todavía no supieran qué resultados daría cada uno.¹⁰⁰ Podría preguntarse, por ejemplo, si ese grupo de personas racionales elegirían vivir en una sociedad gobernada por un principio que discrimina contra los negros cuando ninguno de ellos sabe si él o ella será una persona negra en esa sociedad. La respuesta, claramente, es que ese principio racista sería eliminado y en consecuencia, según Rawls, el principio sería injusto. Así, Rawls afirma que un principio es un principio de justicia moralmente justificado, si y sólo si, el principio es aceptado por un grupo de personas con intereses personales racionales que saben vivirán en una sociedad gobernada por los principios aceptados, pero sin saber qué sexo, habilidades, religión, intereses, posición social, ingreso u otras características particulares posee cada uno de ellos en esa sociedad futura.

Rawls se refiere a la situación de este grupo imaginario de personas racionales como la **posición original**, y a su ignorancia sobre las particularidades acerca de sí mismos como el **velo de ignorancia**.¹⁰¹ El propósito y el efecto de decretar que las personas en la posición original no saben qué características particulares poseerá cada uno de ellos intenta asegurar que ninguno proteja sus intereses especiales. Puesto que ignoran sus cualidades particulares, las personas en la posición original se ven forzadas a ser justas e imparciales y a no mostrar favoritismos hacia grupos especiales: deben buscar el bien de todos.

De acuerdo con Rawls, los principios que los grupos imaginarios en la posición original aceptan estarán, *ipso facto*, moralmente justificados;¹⁰² porque la posición original incorpora las ideas morales de Kant de **reversibilidad** (los grupos eligen principios que aplicarían a sí mismos), **universalidad** (los principios deben aplicarse a todos por igual) y de tratar a las personas como un fin (cada persona tiene una voz igual en la elección de los principios). Los principios se justifican aún más, dice Rawls, porque son congruentes con nuestras intuiciones más profundas acerca de la justicia. Los principios elegidos por los

principio de diferencias

La afirmación de que una sociedad productiva incorporará desigualdades, pero seguirá los pasos que deben darse para mejorar la posición de los miembros más necesitados de la sociedad.

principio de justa igualdad de oportunidad

La afirmación de que todos deben recibir una oportunidad igual para calificar en los puestos más privilegiados de las instituciones sociales.

posición original

Reunión imaginaria de individuos racionales y con intereses personales que deben elegir los principios de justicia que gobernarán a su sociedad.

velo de ignorancia El requerimiento de que las personas en la posición original no deben saber las particularidades acerca de sí mismos que pudieran influir en sus elecciones, como su sexo, raza, religión, ingreso, estatus social, etcétera.

reversibilidad Que puede aplicarse a uno mismo.

universalidad Que se aplica a todos por igual.

grupos en la posición original se ajustan a casi todas las convicciones morales que ya tenemos; cuando no es así, según Rawls, estaríamos dispuestos a cambiarlos para que se ajusten a los principios de Rawls una vez que reflexionemos sobre sus argumentos.

Rawls continúa asegurando que los grupos en la posición original, de hecho, elegirían sus principios (de Rawls) de justicia, es decir, el principio de iguales libertades, el principio de diferencias y el principio de la justa igualdad de oportunidades.¹⁰³ El principio de iguales libertades se elegiría porque los grupos querrán ser libres para buscar sus intereses especiales cualesquiera que sean. En la posición original, cada persona ignora qué intereses especiales tendrá, entonces, todos querrán asegurar la máxima libertad para buscar los intereses especiales que tengan al entrar en esa sociedad. El principio de diferencias se elegiría porque todas las personas querrán protegerse contra la posibilidad de terminar en la peor posición. Al adoptar el principio de diferencias, los grupos aseguran que incluso la posición de los más necesitados es cuidada. El principio de la justa igualdad de oportunidades se seleccionaría, según Rawls, porque todos en la posición original querrán proteger sus intereses si estuvieran entre los talentosos. Este principio de igual oportunidad asegura que todos tengan la misma oportunidad de progresar con el uso de sus habilidades, esfuerzos y contribuciones.

Si Rawls está en lo correcto al asegurar que los principios elegidos por los grupos en la posición original están moralmente justificados, y si está en lo cierto al decir que sus propios principios serían elegidos por los grupos en la posición original, entonces, se deduce que sus principios están, de hecho, moralmente justificados para servir como los propios principios de la justicia. Estos principios constituirían los principios adecuados de la justicia distributiva.

Sin embargo, los críticos objetan varias partes de la teoría de Rawls.¹⁰⁴ Algunos alegan que la posición original no es un método adecuado para elegir los principios morales. Según estos críticos, el solo hecho de que grupos hipotéticos en la posición original seleccionen un conjunto de principios no nos aclara si los principios están moralmente justificados. Otros críticos argumentan que los grupos en la posición original no elegirían los principios de Rawls. Los utilitarios, por ejemplo, afirman que los grupos hipotéticos en la posición original elegirían el utilitarismo y no los principios de Rawls. Otros críticos más aseguran que los principios de Rawls están equivocados. Según ellos, los principios de Rawls se oponen a nuestras convicciones básicas concernientes a lo que es la justicia.

A pesar de las muchas objeciones surgidas contra la teoría de Rawls, sus defensores afirman que las ventajas de la teoría sobrepasan sus defectos. Por un lado, aseguran, la teoría preserva los valores básicos que se han integrado en nuestras creencias morales: libertad, igualdad de oportunidad y preocupación por quienes están en desventaja. Segundo, la teoría se ajusta con facilidad a las instituciones de las sociedades occidentales; no rechaza el sistema de mercados, los incentivos de trabajo ni las desigualdades consecuentes en la división del trabajo. En su lugar, al requerir que las desigualdades funcionen para beneficio de los menos privilegiados y al requerir la igualdad de oportunidad, la teoría muestra la manera en que las desigualdades referentes a la división del trabajo y los mercados libres se pueden compensar y, por ello, convertirse en justas. Tercero, la teoría incorpora las presiones tanto comunitarias como individuales intrínsecas en la cultura occidental. El principio de diferencias promueve que los más talentosos usen sus habilidades de manera que redunden en el beneficio de conciudadanos que son menos afortunados, lo cual promueve el tipo de preocupación comunitaria o fraternal.¹⁰⁵ El principio de iguales libertades deja al individuo libre para buscar sus intereses especiales. Cuarto, la teoría de Rawls toma en cuenta los criterios de necesidad, habilidad, esfuerzo y contribución. El principio de diferencias distribuye los beneficios de acuerdo con la necesidad, mientras que el principio de igualdad de oportunidad justa, en efecto, distribuye los beneficios y las cargas de acuerdo con las habilidades y las contribuciones.¹⁰⁶ Quinto, los defensores de Rawls argumentan que existe una justificación moral que proporciona la posición original. Ésta se define de

Repaso breve 2.9

Principios de la justicia distributiva

- Fundamental: Distribuye los beneficios y las cargas por igual entre iguales, y con desigualdad entre desiguales.
- Igualitario: Distribuye por igual a todos.
- Capitalista: Distribuye según la contribución de cada uno.
- Socialista: Distribuye de acuerdo a la necesidad y la habilidad.
- Libertario: Distribuye según la libre elección.
- Rawls: Distribuye según igual libertad, igual oportunidad y necesidades de los que están en desventaja.

manera que los integrantes elijan principios imparciales que tomen en cuenta los intereses iguales de todos, y esto, aseguran, es la esencia de la moralidad.

Justicia retributiva

La **justicia retributiva** se ocupa de la justicia al culpar o castigar a las personas por hacer algo mal. Ya los filósofos han debatido mucho sobre la justificación de la culpa y el castigo, pero es necesario entrar en estos debates aquí. Más relevante para nuestros propósitos es la cuestión de las condiciones en las que es justo castigar a una persona por una acción incorrecta.

El primer capítulo examinó algunas condiciones importantes en las que las personas no se consideran moralmente responsables por lo que hacen: ignorancia e incapacidad. Estas condiciones también son relevantes para determinar la justicia de castigar o culpar a alguien por actuar mal. Si las personas no saben o no eligen con libertad lo que hacen, no es justo castigarlas o culparlas por ello. Por ejemplo, si los dueños de los molinos de algodón, mencionados al principio de esta sección, no sabían que las condiciones de sus molinos causarían el mal del pulmón café, entonces, sería injusto castigarlos cuando el resultado de trabajar en sus molinos es esa enfermedad.

Un segundo tipo de condición de castigos justos es la certidumbre de que la persona castigada actuó incorrectamente. Por ejemplo, muchas empresas usan sistemas más o menos complejos para los procesos legales, cuyo propósito es asegurar si la conducta de los empleados fue en realidad tal que merece ser despedido o merece algún otro castigo.¹⁰⁷ Penalizar a un empleado basándose en evidencia frágil o incompleta se considera, con razón, una injusticia.

Un tercer tipo de condición de castigos justos es que deben ser congruentes y proporcionales al error. Un castigo es congruente sólo cuando se da a todos la misma penalización por la misma infracción; el castigo es proporcional al error cuando la penalización no es mayor en magnitud que el daño infligido.¹⁰⁸ Es injusto, por ejemplo, que un administrador imponga multas fuertes por infracciones menores de las reglas o que sea tolerante con sus favoritos pero demasiado estricto con los demás. Si el propósito de un castigo es disuadir a otros de cometer el mismo error o evitar que quien actuó mal lo repita, entonces, el castigo no debe ser mayor de lo que es congruentemente necesario para lograr estos propósitos.

Justicia compensatoria

La **justicia compensatoria** se refiere a restituir con justicia a una persona lo que perdió a causa de un acto incorrecto suyo o de alguien más. En general, sostenemos que cuando una persona dolosamente daña los intereses de otra, quien actúa mal tienen una obligación moral de restituir de alguna forma a la persona dañada. Por ejemplo, si yo destruyo la propiedad de alguien más o le causo un daño físico, seré moralmente responsable de pagarle los daños.

No existen reglas fuertes y rápidas para determinar cuánta compensación debe hacer el malhechor a la víctima. Parece que la justicia requiere que el malhechor restituya lo más posible de lo que tomó, esto usualmente quiere decir que la cantidad de restitución debe ser igual a la pérdida producida. Sin embargo, algunas pérdidas son imposibles de medir. Si yo lesiono con malicia la reputación de alguien, por ejemplo, ¿qué restitución debo hacer? Incluso, algunas pérdidas son irremplazables: ¿cómo se podría compensar la pérdida de la vida o de la vista? En situaciones como la del Ford Pinto, donde la lesión es tal que no es posible una restitución completa de la pérdida, es común determinar que el malhechor debe, por lo menos, pagar los daños materiales que la pérdida causa en la persona lesionada y la familia inmediata.

justicia retributiva

Culpar o castigar con justicia a las personas por los actos incorrectos.

justicia compensatoria

Restituir con justicia a una persona lo que perdió a causa de un acto incorrecto suyo o de alguien más.

Los moralistas tradicionales han argumentado que una persona tiene una obligación moral de compensar a la parte lesionada si están presentes tres condiciones:¹⁰⁹

1. La acción provocada por la lesión era incorrecta o negligente. Por ejemplo, si al administrar con eficiencia mi empresa vendo más barato que mi competidora y la saco del negocio, no estoy moralmente obligado a compensarla, ya que esa competencia no es incorrecta ni negligente; pero si robo a mi empleado, entonces le debo una compensación, o si no tengo el debido cuidado cuando manejo, les debo una compensación a aquellos a quienes lesione.
2. La acción de una persona es la causa real de la lesión. Por ejemplo, si un banquero presta dinero a una persona y el prestatario usa este dinero para hacer trampa a otros, el banquero no está moralmente obligado a compensar a las víctimas.
3. La persona infligió la lesión voluntariamente. Por ejemplo, si lesionó la propiedad de alguien por accidente y sin negligencia, no estoy moralmente obligado a compensar a la persona. (Pero, quizá tengo una obligación legal de hacerlo, dependiendo de cómo determina la ley que se distribuyan los costos sociales de una lesión).

Sin duda, las formas más controversiales de compensación son los programas de tratamiento preferencial que intentan remediar las injusticias cometidas en el pasado contra los grupos. Por ejemplo, si un grupo racial ha sido injustamente discriminado durante un periodo extendido en el pasado y, como consecuencia, sus miembros ahora tienen las posiciones económica y social más bajas en la sociedad, ¿requiere la justicia que los miembros de ese grupo sean compensados dándoles preferencias especiales en los procedimientos de contratación, capacitación y promoción? ¿Este tratamiento sería una violación de la justicia al violar el principio de igual oportunidad? ¿La justicia hace legítimos los porcentajes aunque esto requiera no contratar a los miembros de las mayorías altamente calificados? Estas son preguntas complejas que no podemos contestar en este punto. Regresaremos a ellas en un capítulo posterior.

2.4 La ética del cuidado

En la noche del 11 de diciembre de 1995, a las 8 P.M., una explosión cerca de un calentador de agua cimbró la fábrica de Malden Mills en Lawrence, Massachusetts.¹¹⁰ El fuego se encendió afuera del viejo edificio de ladrillo de la fábrica textil. Atizado por el viento, el incendio destruyó con rapidez tres edificios lesionando a 25 trabajadores, devastando toda la planta y dejando sin trabajo a cerca de 1,400 personas dos semanas antes de Navidad.

Fundada en 1906, Malden Mills, una compañía propiedad de una familia, era una de las pocas fábricas de textiles aún en operación en Nueva Inglaterra. Casi todos los fabricantes de textiles se habían mudado al sur y después a Asia en la búsqueda de mano de obra barata y no sindicalizada. Sin embargo, el presidente y dueño más importante de la compañía, Aaron Feuerstein, se había rehusado a abandonar la comunidad y a sus trabajadores, de quienes decía eran “el activo más valioso de Malden Mills, [...] no un gasto que se puede reducir”. En 1982, al salir de una inminente bancarrota, Feuerstein había reenfocado la compañía al mercado de los textiles más costosos, donde la tecnología del momento y los bienes de alta calidad eran más importantes que los bajos costos. Evitando las telas de margen bajo, como el poliéster liso, la compañía se centró en un nuevo material sintético etiquetado, *Polartec*, que los trabajadores habían descubierto por prueba y error durante los primeros años de la década de 1980. El nuevo material era lanudo, ligero, caliente; podía eliminar la transpiración y requería las combinaciones precisas de hilos artificiales, con ovillos elevados y rasurados, y tejidos en máquinas especiales inventadas

(y patentadas) que operaban exactamente a la temperatura, la humedad y la velocidad correctas. Los trabajadores tuvieron que desarrollar habilidades especiales para lograr el tejido y la calidad perfectos. Pronto se reconoció a Polartec como la tela de más alta calidad y tecnológicamente más avanzada disponible para hacer vestimenta de rendimiento exterior. Patagonia, L.L. Bean, Eddie Bauer, Land's End, North Face, Ralph Lauren, y otros diseñadores de renombre adoptaron el costoso material. Las ventas de Polartec subieron de cinco millones de dólares en 1982 a más de 200 millones en 1995. Con los ingresos adicionales de las telas de tapicería de alta calidad, los ingresos de Malden Mills en 1995 sumaron 403 millones, y sus empleados, que ya eran cerca de 3,200, fueron los mejores pagados de todos el país. Feuerstein, quien con frecuencia proporcionaba ayuda especial a los trabajadores con necesidades especiales, mantenía una política de puertas abiertas con los trabajadores.

Sin embargo, a la mañana siguiente al incendio de diciembre, con la fábrica casi en ruinas, los periódicos predijeron que el dueño Aaron Feuerstein sería inteligente y cobraría más de 100 millones que le debían las aseguradoras, vendería los bienes restantes y la cerraría o la reconstruiría en un país en desarrollo, donde la mano de obra era más barata. En lugar de eso, Feuerstein anunció que la compañía reconstruiría la fábrica en Lawrence. Con una decisión que confundió a la industria, prometió que todo empleado que había quedado sin trabajo por el incendio continuaría recibiendo su sueldo completo y las prestaciones de servicio médico, y tendría garantizado su empleo cuando reiniciaran las operaciones en unos cuantos meses. Reconstruir en Lawrence costaría más de 300 millones y mantener 1,400 empleados sin trabajo con salario completo durante tres meses costaría otros 20 millones. “Yo tengo una responsabilidad con el trabajador, tanto con los de la planta como los administrativos”, dijo Feuerstein, “tengo una responsabilidad igual con la comunidad. Poner a 3,000 trabajadores en la calle y entregar un certificado de muerte a las ciudades de Lawrence y Methuen sería no tener conciencia. Quizás en papel nuestra compañía valga menos [ahora] para Wall Street, pero les puedo decir que [realmente] vale más”.

El incidente de Malden Mills sugiere una perspectiva de la ética que no capta en forma adecuada los puntos de vista morales que se han examinado. Considere que desde la perspectiva utilitaria, Feuerstein no tenía obligación alguna de reconstruir la fábrica en Lawrence ni de seguir pagando a sus trabajadores mientras no trabajaran. Más aún, localizar las operaciones de Malden Mills en un país en desarrollo, donde la mano de obra es menos costosa, no sólo habría beneficiado a la compañía, también habría proporcionado empleo a los trabajadores del tercer mundo que tienen mayor necesidad que los trabajadores estadounidenses. Desde una perspectiva utilitaria imparcial, entonces, se habría producido una utilidad mayor al llevar trabajo a las personas del tercer mundo que al gastar el dinero para preservar los trabajos de los empleados de Malden Mills en Lawrence, Massachusetts. Es cierto que los trabajadores de Malden Mills eran cercanos a Feuerstein y que, a través de los años, habían sido leales y tenían relaciones cercanas con él. No obstante, desde un punto de vista imparcial, el utilitarismo diría que esas relaciones personales son irrelevantes y deben hacerse a un lado en favor de lo que maximiza la utilidad.

Una perspectiva de derechos tampoco apoyaría la decisión de permanecer en Lawrence ni de continuar pagando sueldos completos a los trabajadores durante la reconstrucción. Sin duda, los trabajadores no podían decir que tenían un derecho moral a que les pagaran mientras no trabajaran. Tampoco podían decir que tenían un derecho moral a que la fábrica se reconstruyera para ellos. La perspectiva imparcial de una teoría de derechos, entonces, no sugiere que Feuerstein tenía obligaciones especiales con sus empleados después del incendio.

Por último, tampoco podía argumentarse que la justicia demandaba que Feuerstein reconstruyera la fábrica en Lawrence y continuara pagando a los trabajadores. Aunque los empleados eran el pivote del éxito de la compañía, ésta los había compensado al pagarles salarios generosos durante muchos años. La justicia imparcial no parece requerir que la

compañía apoye a las personas mientras no trabajan y no parece requerir que la fábrica se reconstruya para ellos. De hecho, siendo imparciales, entonces, parece más justo mover la fábrica a un país en desarrollo donde las personas están más necesitadas que mantener los trabajos en Estados Unidos, donde las personas están relativamente bien.

Parcialidad y cuidado

Los enfoques de la ética que se han visto, suponen que debe ser imparcial y que, en consecuencia, cualesquiera relaciones especiales que se tengan con individuos en particular, como parientes, amigos o los empleados, deben hacerse a un lado para determinar qué se debe hacer.¹¹¹ Algunos utilitarios, de hecho, afirman que si un extraño y alguno de sus padres estuvieran ahogándose y usted sólo pudiera salvar a uno de ellos y si salvar al extraño produjera más utilidad (tal vez el extraño es un brillante cirujano que salvará muchas vidas), entonces, usted tendrá una obligación moral de salvar al extraño y dejar que su padre muera.¹¹² Muchos alegan que tal conclusión es perversa y equivocada.¹¹³ En esa situación, la relación especial de amor y cuidado que tiene con sus padres le da una obligación especial de cuidar de ellos en una forma que invalida las obligaciones que tenga hacia los extraños. De manera similar, en el incidente de Malden Mills, Feuerstein tenía una obligación especial de cuidar de sus trabajadores, precisamente porque eran sus empleados y habían desarrollado una relación especial con él, ayudándolo a construir su negocio y creando las revolucionarias nuevas telas que dieron a Malden Mills su asombrosa ventaja competitiva en la industria textil. Esta obligación hacia sus trabajadores, que en un alto grado dependían de su compañía, invalidó otras obligaciones que hubiera podido tener hacia los extraños del tercer mundo.

Este punto de vista —que tenemos la obligación de ejercer un cuidado especial hacia las personas en particular con quienes tenemos relaciones cercanas valiosas, en especial las de dependencia— es un concepto clave en la “**ética del cuidado**”, un enfoque de la ética que muchos éticos feministas han propuesto recientemente. Se hizo una presentación breve de este enfoque en el primer capítulo, cuando se observó el nuevo enfoque al desarrollo moral de la psicóloga Carol Gilligan. Una moralidad del cuidado “se apoya en una comprensión de las relaciones como respuesta a otro en sus términos”.¹¹⁴ Según esta perspectiva de “cuidado” de la ética, la tarea moral no es seguir principios morales imparciales y universales, sino atender y responder por el bien de personas concretas, en particular, aquellos con quienes tenemos una relación cercana y valiosa.¹¹⁵ La compasión, la preocupación, el amor, la amistad y la bondad son sentimientos o virtudes que suelen manifestar esta dimensión de la moralidad. Así, una ética del cuidado resalta dos demandas morales:

1. Cada uno de nosotros existe en una red de relaciones y debemos preservar y alimentar aquellas relaciones concretas y valiosas que tenemos con personas específicas.
2. Cada uno de nosotros debe poner un cuidado especial en aquellos con quienes tenemos una relación concreta atendiendo a sus necesidades, valores, deseos y bienestar concreto, según se ve desde su propia perspectiva y respondiendo positivamente a estas necesidades, valores, deseos y bienestar, en particular, de aquellos que son vulnerables y dependen de nuestro cuidado.

Por ejemplo, la decisión de Feuerstein de permanecer en la comunidad de Lawrence y cuidar de sus trabajadores continuando el pago de su salario después del incendio fue una respuesta al imperativo de preservar las relaciones concretas que había formado con sus empleados y de ejercer el cuidado especial por las necesidades específicas de estos individuos en particular que dependían económicamente de él. Este requerimiento de cuidar de este grupo específico de individuos es más significativo que cualquier requerimiento moral de cuidar de los extraños en los países en desarrollo.

ética del cuidado Una ética que hace hincapié en cuidar el bienestar concreto de aquellos que están cerca de nosotros.

Repaso breve 2.10

Una ética del cuidado

- Alega que la ética debe ser imparcial
- Hace hincapié en preservar y nutrir relaciones valiosas concretas
- Dice que debemos cuidar de quienes dependen y están relacionados con nosotros

Es importante no restringir la noción de una relación concreta a las relaciones entre dos individuos o a las relaciones entre un individuo y un grupo específico. Los ejemplos de relaciones dados hasta ahora son de este tipo. Muchos defensores de la ética del cuidado han observado que también debe abarcar los sistemas más grandes de relaciones que constituyen las comunidades concretas. Por lo tanto, se puede ver que una ética del cuidado engloba los tipos de obligaciones que defiende la llamada *ética comunitaria*. Una **ética comunitaria** es la que ve a las comunidades concretas y las relaciones comunales con un valor fundamental que se debe preservar y mantener.¹¹⁶ Lo importante en una ética comunitaria no es el individuo aislado, sino la comunidad dentro de la cual los individuos descubren quiénes son al verse como parte integral de una comunidad más grande con sus tradiciones, cultura, prácticas e historia.¹¹⁷ Entonces, la amplia red de relaciones concretas que conforman una comunidad en particular debe preservarse y nutrirse tanto como las relaciones interpersonales más limitadas que surgen entre las personas.

¿Qué tipo de argumento puede darse en apoyo de una ética del cuidado? Una ética del cuidado se apoya en la afirmación de que la propia identidad —quién soy— se basa en las relaciones que la persona tiene con otras. El individuo no existiría, ni siquiera sería quien es, en el aislamiento de las relaciones de cuidado con otros.¹¹⁸ Yo necesito a otros para alimentarme y cuidarme cuando nazco; necesito a otros para educarme y cuidarme mientras crezco; necesito a otros como amigos y amantes para cuidarme cuando maduro, y siempre debo vivir en una comunidad de cuyo lenguaje, tradiciones, cultura y otros beneficios dependo y que ayudan a definirme. Es en estas relaciones concretas con otros que obtengo mi comprensión de quién y qué soy. Por lo tanto, en el grado que sea, la persona tiene valor, en ese mismo grado las relaciones que son necesarias para que el ser exista y sea lo que debe ser también tienen valor y deben mantenerse y nutrirse. El valor del ser, entonces, se deriva en el último punto del valor de la comunidad.

También es importante en este contexto distinguir tres formas diferentes de cuidado, el cuidado de algo, el cuidado de alguien y el cuidado para alguien.¹¹⁹ El tipo de cuidado que demanda una ética del cuidado es el expresado por la frase “cuidado de alguien”. Los éticos han sugerido que el ejemplo del paradigma de cuidado de alguien es el tipo de cuidado que una madre da a su hijo.¹²⁰ Ese cuidado se enfoca en personas y su bienestar, no en cosas; no busca fomentar la dependencia, sino que promueve el desarrollo de la persona de manera que sea capaz de tomar sus decisiones y vivir su propia vida. No es aislado sino que se “absorbe” en la persona e intenta ver el mundo a través de los ojos y los valores de ésta. Por el contrario, el cuidado por algo es el tipo de preocupación e interés que se puede tener por las cosas o las ideas cuando no hay una segunda persona en cuya realidad subjetiva uno crece. Este cuidado por los objetos no es el tipo de cuidado que demanda una ética del cuidado. Uno también se ocupa de cuidar de personas en una forma que cumpla sus necesidades, pero se queda objetivo y distante de ellos, como ocurre con frecuencia en las instituciones de servicio, como el postal o el de bienestar social. Cuidar de las personas de esta manera, aunque con frecuencia es necesario, no es el tipo de cuidado que demanda una ética del cuidado.

Es importante observar dos aspectos adicionales. Primero, no todas las relaciones tienen valor y, entonces, no todas generarán las obligaciones del cuidado. Las relaciones en las que una persona intenta dominar, oprimir o dañar a otra, las relaciones que se caracterizan por odio, violencia, falta de respeto y crueldad, y las relaciones que se definen por injusticia, explotación y lesión a otros son faltas del valor que requiere una ética del cuidado. Una ética de este tipo no nos obliga a cuidar y nutrir esas relaciones. Sin embargo, las relaciones que muestran virtudes de compasión, preocupación, amor, amistad y lealtad sí tienen el tipo de valor que una ética del cuidado requiere y esto implica que esas relaciones deben mantenerse y atenderse.

Segundo, es importante reconocer que las demandas del cuidado algunas veces están en conflicto con las demandas de justicia. Considere dos ejemplos. Primero, suponga que una de las empleadas que una administradora supervisa es su amiga. Suponga que un día la

ética comunitaria Una ética que ve a las comunidades concretas y las relaciones comunales con un valor fundamental que se debe preservar y mantener.

sorprende robando cosas de la compañía. ¿Debe ella delatar a su amiga, como lo requiere la política de la compañía, o debe no reportarla para proteger su amistad? Segundo, suponga que una administradora supervisa a varias personas, una de las cuales es una amiga cercana. Suponga que ella debe recomendar a uno de estos subordinados para una promoción a un puesto en particular deseable. ¿Debe recomendar a su amiga sólo por ser su amiga o debe ser imparcial y seguir la política de la compañía recomendando al subordinado más calificado, aun cuando esto signifique dejar a su amiga sin promoción? Es claro que en cada caso, la justicia requiere que la administradora favorezca a su amiga. Las demandas de una ética del cuidado parecen requerir que la administradora favorezca a su amiga por el bien de la amistad. ¿Cómo deben resolverse los conflictos de este tipo?

Primero observe que no existe una regla fija capaz de resolver todos estos conflictos. Uno podría imaginar situaciones en las cuales las obligaciones de justicia de la administradora hacia la compañía serían claramente más fuertes que las obligaciones que tiene con su amiga. (Imagine que su amiga robó varios millones de dólares y se preparaba para robar otros más). Uno también podría imaginar situaciones en las que las obligaciones con su amiga son más importantes que las obligaciones con la compañía. (Imagine, por ejemplo, que lo que robaba su amiga era insignificante, que ella necesitaba con desesperación lo que robó y que la reacción de la compañía será imponer un castigo excesivamente duro para su amiga).

Aunque no hay una regla fija para resolver todos los conflictos entre las demandas del cuidado y los requerimientos de la justicia, de todas maneras algunas guías ayudarán para encontrar una solución. Considere que cuando contrataron a la administradora, voluntariamente aceptó la gerencia junto con las obligaciones y los privilegios que definen su puesto. Entre las obligaciones prometió llevar a cabo su deber de proteger los recursos de la compañía y acatar las políticas de la misma. Por lo tanto, la administradora traiciona su relación con las personas a quienes hizo estas promesas si ahora muestra favoritismos hacia su amiga en violación de las políticas de la empresa que voluntariamente aceptó apoyar. Entonces, las obligaciones institucionales que aceptamos y a las que nos comprometemos de manera voluntaria requerirán que seamos imparciales hacia nuestros amigos y que pongamos más atención a las demandas de la justicia imparcial que a las demandas de la ética del cuidado. ¿Qué ocurre con las situaciones en las que existe un conflicto entre nuestras obligaciones institucionales y las demandas de una relación que está por encima de esas obligaciones institucionales? Entonces, la moralidad parece requerir que renunciemos al papel institucional que voluntariamente aceptamos. Así, la administradora que se siente obligada a favorecer a su amiga y que no puede ser imparcial como acordó por voluntad propia cuando aceptó el cargo debe renunciar a él. De otra manera, la administradora estará, de hecho, viviendo una mentira: si conserva su trabajo mientras favorece a su amiga, su implicación sería que cumple con su acuerdo voluntario de imparcialidad cuando en realidad es parcial hacia su amistad.

Se observó que el enfoque de la ética del cuidado fue desarrollado principalmente por los éticos feministas. El enfoque del cuidado, de hecho, se originó según afirma la psicóloga Carol Gilligan de que las mujeres y los hombres manejan los aspectos morales desde dos perspectivas diferentes: los hombres abordan los aspectos morales desde un punto de vista individualista sobre los derechos y la justicia, mientras que las mujeres enfocan los aspectos morales desde una perspectiva no individualista sobre relaciones y cuidado. Sin embargo, la investigación empírica ha mostrado que esta afirmación en su mayor parte está equivocada, aunque existen algunas diferencias evidentes en la manera en que los hombres y las mujeres responden a los dilemas morales.¹²¹ Casi todos los estudiosos de la ética han abandonado la perspectiva de que una ética del cuidado es sólo para las mujeres y han argumentado, en lugar de esto, que igual que las mujeres deben reconocer las demandas de la justicia y la imparcialidad, también los hombres deben reconocer las demandas del cuidado y la parcialidad.¹²² El cuidado no es una tarea de las mujeres, sin un imperativo moral para ambos, hombres y mujeres.

Objeciones al cuidado

El enfoque del cuidado a la ética se ha criticado por varias razones. Primero, se asegura que una ética del cuidado podría degenerar en favoritismos injustos.¹²³ Actuar de la forma parcial, por ejemplo, hacia los miembros del grupo étnico propio, una red sexista de *ex alumnos*, los miembros de la propia raza o nación, puede en todos los casos ser injusto. No obstante, quienes proponen una ética del cuidado responderán que aunque las demandas de la parcialidad estén en conflicto con otras demandas de moralidad, esto es cierto para todos los enfoques de la ética. La moralidad consiste en un amplio espectro de consideraciones morales que podrían estar en conflicto entre sí. Tal vez las consideraciones utilitarias estén en conflicto con consideraciones de la justicia, y éstas con consideraciones de derechos morales. De la misma manera, es posible que las demandas de parcialidad y cuidado también estén en conflicto con las demandas de utilidad, justicia y derechos. Lo que requiere la moralidad no es que se eliminen todos los conflictos morales, sino que aprendamos a ponderar las consideraciones morales y a equilibrar sus diferentes demandas en situaciones específicas. Entonces, el hecho de que el cuidado, algunas veces, esté en conflicto con la justicia no hace a la ética del cuidado menos adecuada que otros enfoques de la ética, simplemente señala la necesidad de ponderar y equilibrar la importancia relativa del cuidado contra la justicia en situaciones específicas.

Una segunda crítica importante de una ética del cuidado es que sus demandas podrían conducir a un “desgaste”. Al demandar que las personas tengan cuidado de hijos, padres, hermanos, esposas, amantes, amigos y otros miembros de la comunidad, la ética del cuidado parece demandar que las personas sacrifiquen sus propias necesidades y deseos para cuidar del bienestar de otros. Sin embargo, quienes proponen el cuidado responderían que un punto de vista adecuado equilibra el cuidado por quien lo provee con el cuidado por otros.¹²⁴

La ventaja de una ética del cuidado es que nos fuerza a centrarnos en el valor moral de ser parciales hacia esas personas concretas con quienes tenemos relaciones especiales y valiosas, y la importancia moral de responderles como individuos en particular con características que requieren una respuesta para ellos que no se extiende a otros. En este respecto, una ética del cuidado proporciona un correctivo importante para los otros enfoques de la ética que se han examinado, los cuales resaltan la imparcialidad y la universalidad. Una ética del cuidado, con su punto central en la parcialidad y la particularidad, es un recordatorio importante de un aspecto de la moralidad que es imposible de ignorar.

2.5 Integración de utilidad, derechos, justicia y cuidado

Las últimas tres secciones han descrito los cuatro tipos principales de estándares morales que hoy son la base de casi todos nuestros juicios morales y que nos fuerzan a incluir consideraciones de distintos tipos en nuestro razonamiento moral. Los estándares utilitarios deben usarse cuando no se tienen recursos para lograr los objetivos de todos, por lo que estamos forzados a considerar los beneficios y los costos sociales netos consecuentes a las acciones (o políticas o instituciones) mediante los cuales se logran estos objetivos. Cuando se emplean estas consideraciones utilitarias, la persona debe incluir en el razonamiento moral mediciones, estimaciones y comparaciones de los costos y los beneficios relevantes. Esas mediciones, estimaciones y comparaciones constituyen la información en la que se basa el juicio del utilitarismo moral.

Nuestros juicios morales también se basan parcialmente en los estándares que especifican cómo deben tratarse y respetarse los individuos. Estos tipos de estándares deben

Repaso breve 2.11

Objeciones al enfoque de la ética del cuidado

- Cargo: La ética del cuidado podría degenerar en favoritismo
- Respuesta: Las demandas morales en conflicto son una característica inherente de las opciones morales
- Cargo: La ética del cuidado podría conducir al desgaste
- Respuesta: La comprensión adecuada de la ética del cuidado se refiere a la necesidad de cuidar de quien proporciona el cuidado

usarse cuando las acciones y políticas afectarán de manera sustancial el bienestar y la libertad de individuos específicos. El razonamiento moral de este tipo fuerza la reflexión de si el comportamiento respeta los derechos básicos de los individuos implicados y si es congruente con los acuerdos y las obligaciones especiales personales. Este tipo de consideraciones requiere información concerniente a la forma en que el comportamiento afecta las necesidades básicas de los seres humanos implicados; la libertad que tienen para elegir; la información disponible; el grado en el que la fuerza, la coerción, la manipulación o el engaño se usan en ellos, y la comprensión tácita y explícita con la que aceptaron los diferentes roles y acuerdos.

Tercero, nuestros juicios morales también se basan en parte en estándares de justicia que indican cómo deben distribuirse los beneficios y las cargas entre los miembros de un grupo. Estos tipos de estándares deben emplearse cuando se evalúan las acciones cuyos efectos distributivos difieren en formas importantes. El razonamiento moral en el que se basan esos juicios incorpora consideraciones respecto a si el comportamiento distribuye los beneficios y las cargas por igual de acuerdo con necesidades, habilidades, contribuciones y elecciones libres de las personas, lo mismo que el grado de sus acciones incorrectas. Estos tipos de consideraciones, a su vez, se basan en las comparaciones de los beneficios y las cargas que van hacia diferentes grupos (o individuos) y las comparaciones de sus necesidades y esfuerzos relativos.

Cuarto, nuestros juicios morales también se basan en los estándares de cuidado que indican el tipo de cuidado que se debe a aquellos con quienes tenemos una relación concreta especial. Los estándares del cuidado son esenciales cuando surgen las preguntas morales que implican a personas integradas en una red de relaciones, en particular, con quienes se tienen relaciones cercanas y en especial relaciones de dependencia. El razonamiento moral que cita los estándares de cuidado incorpora las consideraciones referentes a las características y las necesidades particulares de esas personas con quienes se tiene una relación concreta, la naturaleza de las relaciones propias con esas personas y las formas de cuidado y parcialidad que requieren esas relaciones y que son necesarias para mantenerlas.

Nuestra moralidad, entonces, contiene cuatro tipos principales de consideraciones morales básicas, cada uno de las cuales resalta ciertos aspectos importantes de moralidad de nuestro comportamiento, pero ninguno capta todos los factores que deben tomarse en cuenta al hacer juicios morales. Los estándares utilitarios consideran sólo el bienestar social agregado pero ignoran al individuo y la manera en que se distribuye ese bienestar. Los derechos morales consideran al individuo pero descartan tanto el bienestar agregado como las consideraciones distributivas, los estándares de justicia contemplan aspectos distributivos pero ignoran el bienestar social agregado y al individuo como tal. Aunque los estándares del cuidado tienen en cuenta la parcialidad que debe mostrarse hacia las personas cercanas, ignoran las demandas de imparcialidad. Estos cuatro tipos de consideraciones morales no parecen poder convertirse en uno de los otros, pero todos parecen ser partes necesarias de nuestra moralidad. Esto es, existen algunos problemas morales para los cuales las consideraciones utilitarias son decisivas, mientras que para otros problemas los aspectos decisivos son los derechos individuales o la justicia de la distribución implicada, y para otros lo más significativo es cómo debe cuidarse a quienes están cerca de nosotros. Esto sugiere que el razonamiento moral debe incorporar los cuatro tipos de consideraciones morales, aunque sólo resulte relevante uno o el otro para una situación en particular. Una estrategia sencilla para asegurar que se incorporan los cuatro tipos de consideraciones en el razonamiento moral es revisar sistemáticamente la utilidad, los derechos, la justicia y el cuidado implicados en un juicio moral dado, como se ve en la figura 2.1. Uno puede, por ejemplo, hacer una serie de preguntas acerca de una acción que se está examinando: a) ¿La acción maximiza lo más posible el beneficio social y minimiza el costo social de lesiones? b) ¿Es la acción consistente con los derechos morales de quienes quedan afectados? c) ¿Llevará la acción a una distribución justa de los beneficios y las cargas? d) ¿Exhibe la acción el cuidado adecuado por el bienestar de quienes tienen una relación cercana o dependen de uno?

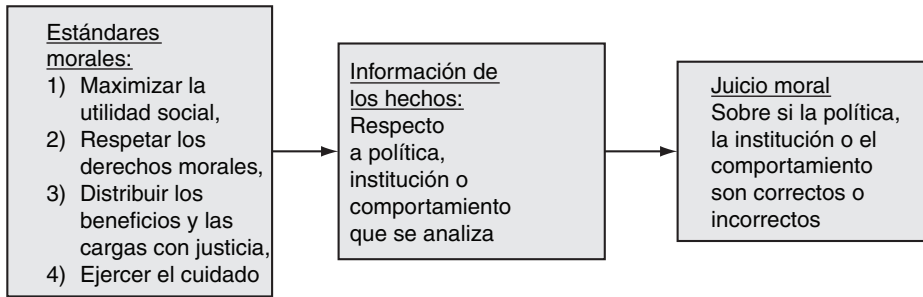


Figura 2.1

Sin embargo, unir los diferentes estándares morales de esta manera requiere mantener en mente cómo se relacionan entre sí. Como se ha visto, los derechos morales identifican las áreas en las que otras personas no pueden interferir aunque demuestre que es posible derivar mayores beneficios de esa interferencia. Entonces, en términos generales, los estándares que se refieren a derechos morales tienen mayor peso que los utilitarios o de justicia. De manera similar, a los estándares de justicia se les otorga mayor peso que a los utilitarios. Los estándares del cuidado parecen tener mayor peso que los principios de imparcialidad en situaciones que implican relaciones cercanas (como la familia y los amigos) y los recursos privados.

Pero estas relaciones se cumplen sólo en general. Si cierta acción (o política o institución) promete generar beneficios sociales suficientemente grandes o prevenir un daño suficientemente grande, la dimensión de estas consecuencias utilitarias justifica la violación limitada de algunos derechos individuales. Los grandes costos y beneficios sociales también son suficientes para justificar algunas desviaciones de los estándares de justicia. La corrección de injusticias grandes y generalizadas en ocasiones también es tan importante como para justificar violaciones limitadas de algunos derechos individuales. Cuando una injusticia grande, una violación considerable de los derechos o incluso costos sociales importantes están en juego, las demandas del cuidado tienen que dejar libre el camino a las demandas de la imparcialidad.

En este momento no se cuenta con una teoría moral completa capaz de determinar con precisión cuándo las consideraciones utilitarias se vuelven tan importantes que pesan más que las pequeñas violaciones de un derecho en conflicto, un estándar de justicia o las demandas del cuidado. Tampoco es posible dar una regla universal que nos diga cuándo las consideraciones de justicia son suficientemente importantes para superar las violaciones de los derechos en conflicto o de las demandas del cuidado. Los filósofos de la moral no han podido llegar a un acuerdo sobre reglas absolutas para hacer estos juicios. Sin embargo, existe un buen número de reglas generales que sirven de guía en estos asuntos. Suponga, por ejemplo, que sólo al invadir los derechos de privacidad de mis empleados (con cámaras escondidas y teléfonos de trabajo interferidos legalmente) podré detener los robos continuos de varios medicamentos capaces de salvar vidas y que es claro que algunos de ellos roban. ¿Cómo se podría determinar si los beneficios utilitarios en este caso son suficientemente grandes para justificar la violación de sus derechos? Primero, habrá que preguntar si es claro que los tipos de valores utilitarios implicados son más importantes que los tipos de valores protegidos por el derecho (o distribuidos por el estándar de justicia). Los beneficios utilitarios en este ejemplo incluyen salvar la vida humana, mientras que el derecho a la privacidad protege (supongamos) los valores de estar libres de vergüenza o chantaje o libres para vivir la vida que cada uno elija. Considerando esto, se llega a la conclusión de que es evidente que la vida humana es un tipo más importante de valor porque sin la vida, la libertad tiene poco valor. Segundo, después me pregunto si el tipo más importante de valor también incluye una cantidad mucho mayor de personas. Por ejemplo, los medicamentos recuperados salvarán (suponemos) varios cientos de vidas, mientras que la invasión de la privacidad afectará sólo a una docena de personas, los valores utilitarios

Repaso breve 2.12

La base de los juicios morales

- Evaluación de los costos y los beneficios sociales
- Respeto por los derechos individuales
- Distribución justa de los beneficios y las cargas
- Cuidado por aquellos con quienes tenemos relaciones concretas

incluyen a muchas más personas. Tercero, me pregunto si las lesiones reales que recaen en la persona cuyos derechos se violaron (o quien recibe una injusticia) serán menores. Por ejemplo, suponga que puedo asegurar que mis empleados no sufrirán vergüenza, chantaje o restricción de su libertad como resultado de que yo averigüe información acerca de sus vidas privadas (mi intención es destruir toda esa información). Cuarto, me pregunto si la ruptura potencial de una relación de confianza como riesgo de la investigación es más o menos importante que el robo de los recursos para salvar vidas. Supongamos, por ejemplo, que el daño potencial que inflingirá la investigación en las relaciones de confianza de los empleados no es grande. Entonces, parecería que mi invasión de la privacidad de los empleados se justifica.

Así, existen criterios simples capaces de guiar nuestro pensamiento cuando parece que, en cierta situación, las consideraciones utilitarias son suficientemente importantes para invalidar los derechos en conflicto, los estándares de justicia o las demandas del cuidado. Habría criterios similares para determinar si, en cierta situación, las consideraciones de justicia deben tener más peso que los derechos individuales, o cuándo las demandas del cuidado son más o menos significativas que los requerimientos de justicia. Pero estos criterios siguen siendo simples e intuitivos. Están en las orillas de la luz que vierte la ética sobre el razonamiento moral.

2.6 Una alternativa para los principios morales: Ética de la virtud

Ivan F. Boesky, nacido en una familia modesta, se mudó a la ciudad de Nueva York al no obtener trabajo como abogado joven en las empresas más importantes de Detroit. Para mediados de la década de 1980, el tenaz trabajador Boesky había acumulado una fortuna personal de más de 400 millones de dólares y era director ejecutivo de una gran compañía de servicios. Era famoso en los círculos financieros por su extraordinaria habilidad en el arbitraje, el arte de detectar diferencias en los precios en que se vendían los valores financieros en los distintos mercados del mundo y obtener ganancias al comprar acciones a precio bajo y venderlas en donde el precio era alto. Como miembro prominente de la sociedad de Nueva York, Boesky disfrutaba una reputación de filántropo generoso.¹²⁵

No obstante, el 18 de diciembre de 1987, Boesky fue sentenciado a tres años en prisión y pagó una multa de 100 millones por lucrar en forma ilegal con *información interna*. De acuerdo con los registros de la corte, Boesky pagó a David Levine, un amigo que trabajaba en una empresa dedicada a fusiones y adquisiciones, por proporcionarle información acerca de las compañías que estaban a punto de ser compradas por otra (usualmente una corporación) por mucho más del precio actual de sus acciones en el mercado. Confiando en la información de este empleado y antes de que fuera público, Boesky compraba las acciones de la compañía en el mercado de valores, de hecho compraba las acciones a accionistas que no estaban conscientes de que sus compañías serían compradas por mucho más del precio actual del mercado. Cuando se anunciaba la compra de la compañía, el precio de la acción subía y Boesky vendía sus acciones con una ganancia muy atractiva. Aunque comprar y vender acciones con base en información de un empleado es legal en muchos países (como Italia, Suiza, Hong Kong) y muchos economistas argumentan que los beneficios económicos de la práctica (tiende a hacer que los precios de las acciones de una compañía reflejen el verdadero valor de la empresa) son mayores que los daños (tiende a desanimar a los externos de la participación en el mercado de valores), de todas maneras la práctica es ilegal en Estados Unidos.

¿Que llevó a un hombre, que ya tenía cientos de millones de dólares y todo lo que la mayoría de las personas desean o necesitan, a estar tan obsesionado con ganar dinero como para deliberadamente quebrantar la ley? Gran parte de la respuesta, se asegura, está en su carácter. Se cita a un antiguo amigo como sigue, “Tal vez es avaro más allá de la más

descabellada imaginación de mortales como usted y yo”.¹²⁶ Boesky describió en una ocasión su obsesión de acumular cada vez más dinero como “una enfermedad que tengo en la cara y ante la cual estoy indefenso”.¹²⁷ Otros dijeron de él que:

Él está impulsado por el trabajo, es fanático y está sujeto a severos cambios de humor. Los amigos íntimos del señor Boesky, dicen, vacilaba entre “gritar, ser rudo y agresivo, y hablar melosa, agradable y cortésmente”. También era malévolo en su búsqueda de información. “Cuando alguien tenía una noticia especial se volvía loco”. Cuando se refería al dinero y tratos de negocios era implacable y seguía su meta con un propósito sin desviaciones. [...] Aunque su primer amor era el dinero, anhelaba ser respetado y tener un estatus que en general se negaba a los nuevo ricos.¹²⁸

La historia de la caída de Ivan Boesky es la historia de un hombre embargado por la avaricia. Lo sobresaliente en esta historia son las descripciones de su carácter moral, el carácter de un hombre llevado por su “amor” obsesivo al dinero. Describen a Boesky como “avaro”, “enfermo”, “agresivo”, “malvado” y “cruel”. Como lo que decía de sí mismo no era congruente con sus tratos secretos, algunos decían que “le faltaba integridad” y otros que era “hipócrita” y “deshonesto”. Todas estas descripciones eran juicios acerca del carácter moral del hombre, no juicios de la moralidad de sus acciones. De hecho, aunque es claro que utilizar información de empleados es ilegal, lo que ocurre es que la práctica es legal en muchos países, y que muchos economistas la apoyen sugiere que no es inherentemente inmoral.

Como lo aclara la historia de Boesky, evaluamos la moralidad del carácter de una persona al igual que sus acciones. Todos los enfoques de la ética que se han examinado hasta ahora se centran en la acción como la clave del asunto e ignoran el carácter del agente que lleva a cabo la acción. El utilitarismo, por ejemplo, no dice que las “*acciones* son correctas en la proporción en que tienden a promover la felicidad”, y la ética kantiana indica que “nunca debo aceptar una *acción* excepto de modo tal que también pueda desear que mi máxima se convierta en una ley universal”. Sin embargo, el aspecto central que emerge en el caso de Boesky, y en muchos casos similares de hombres y mujeres de negocios, no es lo incorrecto de sus acciones sino la naturaleza fallida de su carácter.

Muchos éticos han criticado la suposición de que las acciones son el punto fundamental de la ética. La ética, argumentan, debe ver no sólo los tipos de acciones que un agente debe realizar sino poner atención al tipo de persona que debe ser un agente. Un enfoque “basado en el agente” centrado en lo que uno debe ser, al contrario de un enfoque “basado en la acción” que se centra en lo que uno debe hacer, verá con cuidado el carácter moral de una persona incluyendo, en particular, si ese carácter moral exhibe virtudes o vicios. Un enfoque más adecuado para la ética, de acuerdo con estos éticos, sería tomar las virtudes (como honestidad, valor, moderación, integridad, compasión, control personal) y los vicios (como deshonestidad, crueldad, avaricia, falta de integridad, cobardía) como los puntos de inicio básicos para el razonamiento ético.

Aunque la ética de la virtud ve los aspectos morales desde una perspectiva muy diferente que la ética basada en la acción, no se deduce que las conclusiones de la ética de la virtud difieran radicalmente de las conclusiones de la ética basada en la acción. Como se observa, existen virtudes que se correlacionan con el utilitarismo (por ejemplo, la virtud de la benevolencia), virtudes que se correlacionan con los derechos (como la virtud del respeto), y virtudes correlacionadas con la justicia y el cuidado. Entonces, las virtudes no deben verse como una quinta alternativa a la utilidad, los derechos, la justicia y el cuidado. Más bien, las virtudes ofrecen una perspectiva que investiga lo mismo que los cuatro enfoques pero desde un ángulo totalmente diferente. Lo que hacen los principios de utilidad, derechos, justicia y cuidado desde el punto de vista de evaluaciones de las acciones, también lo hace la ética de la virtud desde la perspectiva de evaluación del carácter.

Naturaleza de la virtud

virtudes morales Una disposición adquirida que se valora como parte del carácter de un ser humano moralmente bueno y que se exhibe en el comportamiento habitual de una persona.

¿Qué es exactamente una virtud moral? Una **virtud moral** es una disposición adquirida que se valora como parte del carácter de un ser humano moralmente bueno y que se exhibe en el comportamiento habitual de una persona. Una persona tiene una virtud moral cuando está dispuesta a comportarse habitualmente en la manera y con las razones, sentimientos y deseos que son característicos de una persona moralmente buena. La honestidad, por ejemplo, se valora como un rasgo del carácter de una persona moralmente buena. Una persona posee la virtud de la honestidad cuando está dispuesta, por hábito, a decir la verdad y lo hace porque cree que es correcto, se siente bien cuando dice la verdad y a disgusto cuando miente, y siempre desea decir la verdad por respeto a la verdad misma y su importancia en la comunicación humana. Si una persona dijo la verdad en ocasiones o lo hace por las razones y los deseos equivocados, no diremos que la persona es honesta. No diremos que una persona es honesta, por ejemplo, si la persona miente con frecuencia, si dice la verdad sólo porque piensa que es la forma de estar bien con la gente, o si dice la verdad por miedo y con renuencia. Más aún, una virtud moral debe adquirirse y no sólo ser una característica natural como inteligencia, belleza o fuerza natural. Una virtud moral es digna de elogio porque es un logro, su desarrollo requiere esfuerzo.

Las virtudes morales

El aspecto más básico, desde la perspectiva de la ética de la virtud, es la pregunta: ¿Cuáles son las pruebas de carácter que hacen a una persona un ser humano moralmente bueno? ¿Cuáles rasgos del carácter son virtudes morales? En este respecto ha habido numerosos puntos de vista. El que más ha influido es la teoría de la virtud propuesta por el filósofo griego Aristóteles, quien aseguró que una virtud moral es un hábito que permite a un ser humano vivir de acuerdo con la razón. Una persona vive de acuerdo con la razón, afirma Aristóteles, cuando sabe y elige el punto medio razonable entre ir demasiado lejos y no ir suficientemente lejos en sus acciones, emociones y deseos: “La virtud moral es [...] la media entre dos vicios, uno de exceso y otro de deficiencia, y [...] se dirige a la media en los sentimientos [deseos] y acciones”. En lo referente a la emoción del miedo, por ejemplo, el valor es la virtud de responder al miedo con una cantidad razonable de atrevimiento, mientras que la cobardía es el vicio de no atreverse lo suficiente en respuesta al miedo y la imprudencia es el vicio de ser demasiado atrevido en respuesta al miedo. En cuanto al deseo por la comida, la moderación es la virtud de ser razonable al entregarse al deseo, ni mucho ni poco, mientras que la gula es el vicio de entregarse a un exceso no razonable y la austeridad el vicio no razonable de comer demasiado poco. Respecto a la acción de dar a las personas los bienes externos que merecen, la justicia es la virtud de dar a la gente justo lo que merecen, mientras que la injusticia es el vicio de darles más o menos de lo que merecen. Las virtudes, entonces, son los hábitos de manejar las propias emociones, deseos y acciones de modo que se busque un punto medio razonable y se eviten los extremos no razonables, mientras que los vicios son los hábitos de ir a los extremos, ya sea del exceso o de la deficiencia. ¿Cómo se determina lo que es razonable? La prudencia, sostiene Aristóteles, es la virtud que *permite saber qué es razonable en una situación dada*.

Santo Tomás de Aquino, un filósofo cristiano de la Edad Media, siguió a Aristóteles al sostener que las virtudes morales permiten a las personas seguir lo razonable al manejar sus deseos, emociones y acciones y al aceptar que las cuatro virtudes cardinales o esenciales son valor, moderación, justicia y prudencia. Pero como cristiano, y a diferencia de Aristóteles, Aquino sostenía que el propósito de una persona no es sólo el ejercicio de la razón en este mundo, sino la unión con Dios en el siguiente. Por lo tanto, a la lista de virtudes morales de Aristóteles agrega las virtudes cristianas o “teológicas” de fe, esperanza y caridad, las

cuales permiten a una persona lograr la unión con Dios. Más aún, Aquino amplió la lista de Aristóteles para incluir otras virtudes que tienen sentido para la vida de un cristiano pero que habrían sido muy extrañas para el ciudadano griego aristócrata en quien se había centrado Aristóteles. Por ejemplo, Aquino sostenía que la humildad es una virtud cristiana y que el orgullo es un vicio, mientras que Aristóteles afirma que para el aristócrata griego el orgullo es una virtud y la humildad, un vicio.

Hace menos tiempo, el filósofo estadounidense Alasdair MacIntyre ha asegurado que la virtud es cualquier disposición humana que se elogia porque permite a una persona lograr el bien, que es lo que buscan las “prácticas” humanas:

Las virtudes [...] deben entenderse como aquellas disposiciones que no sólo sustentan las prácticas y nos permiten lograr los bienes internos a las prácticas, sino las que también nos sostienen en los tipos relevantes de búsqueda del bien, al permitirnos superar los daños, los peligros, las tentaciones y las situaciones que encontramos, y que nos proveen con un conocimiento creciente de nosotros mismos y un conocimiento creciente del bien.¹²⁹

Sin embargo, los críticos han argumentado que el enfoque de MacIntyre no parece ser correcto. Cuando Ivan Boesky, por ejemplo, fue criticado por “avaro”, “deshonesto”, “cruel”, etcétera, las personas no lo culpaban por no tener las virtudes referentes a las prácticas dentro de las cuales él seguía su visión de lo correcto. Los defectos morales por los que se le criticaba eran sus supuestas fallas como ser humano, sin importar qué tan bien o mal actuara en las diferentes prácticas humanas que emprendía. Las virtudes morales parecen ser esas disposiciones que nos permiten vivir una vida humana moralmente correcta en general y no sólo las que nos permiten participar con éxito en algún conjunto de prácticas humanas.

Edmund L. Pincoffs, en particular, critica a MacIntyre por asegurar que las virtudes incluyen nada más esas cualidades requeridas por algún conjunto de prácticas sociales. En su lugar, Pincoffs sugiere que las virtudes incluyen todas las disposiciones para actuar, sentir y pensar de cierta manera que se usan como base para elegir entre las personas o entre los intereses personales potenciales futuros.¹³⁰ Al decidir, por ejemplo, a quién elegir como amigo, esposo(a), empleado o gerente, se ven las disposiciones de las personas: ¿Son honestas o deshonestas, sinceras o falsas, avariciosas o generosas, confiables o no confiables, dignas de confianza o no, se cuenta con ellas o no? De manera similar, cuando pensamos en una decisión moral, con frecuencia no lo hacemos como estamos obligados, sino pensando en el tipo de persona que seríamos al hacerlo: al llevar a cabo cierta acción, ¿sería yo honesto o deshonesto, sincero o hipócrita, egoísta o caritativo?

No obstante, ¿qué hace de una disposición una virtud moral y de otra un vicio moral? No hay una respuesta sencilla a esta pregunta, asegura Pincoffs. Algunas disposiciones, señala, dan bases específicas para preferir a una persona porque la hacen buena o mala para determinadas tareas, como pintar casas. Esas disposiciones específicas no son virtudes. Pero otras disposiciones son deseables, en general, porque hacen a una persona buena para manejar los tipos de situaciones que con frecuencia surgen en la vida humana. Las virtudes consisten en este tipo de “disposiciones deseables”, de manera que es deseable que las personas tengan, en vista de la “situación humana, las condiciones necesarias para vivir (dada la naturaleza del mundo físico, la naturaleza de los humanos y la asociación humana)”. Por ejemplo, como la situación humana con frecuencia requiere esfuerzos combinados, es deseable que tengamos persistencia y valor. Como los temperamentos muchas veces estallan, necesitamos tacto y tolerancia. Como los bienes con frecuencia deben distribuirse mediante criterios congruentes, necesitamos justicia y no discriminación. Sin embargo, el egoísmo, el engaño, la crueldad y la injusticia son vicios: en general son indeseables porque destruyen las relaciones humanas. Las virtudes morales, entonces, son esas disposiciones que en general se desea que las personas tengan en los tipos de situaciones que suelen

*Repaso breve 2.13***Teorías de la virtud moral**

- Aristóteles: Hábitos que permiten a una persona vivir de acuerdo con la razón
- Aquino: Hábitos que permiten a la persona vivir de manera razonable en este mundo y unirse con Dios en el siguiente
- MacIntyre: Disposición que permite a la persona lograr el bien, objetivo de las prácticas humanas
- Pincoffs: Disposiciones que usamos al elegir entre las personas o los intereses personales potenciales futuros

encontrarse al vivir en comunidad. Son deseables porque son útiles ya sea “para todos en general o para quien posee la cualidad”.

La teoría de Pincoffs de la virtud parece más adecuada que una teoría, como la de MacIntyre, que confina la virtud a rasgos conectados con las prácticas, ya que las virtudes parecen ser disposiciones que no permiten manejar bien todas las exigencias de la vida y no sólo las exigencias de las prácticas. Tanto Aristóteles como Aquino, por ejemplo, sienten que al articular las virtudes morales, están articulando esos hábitos que permiten a una persona vivir una buena vida y no sólo actuar bien en las prácticas sociales.

No obstante, como se vio, Aristóteles y Aquino tenían puntos de vista distintos en lo que la vida humana requiere. Esto sugiere que en cierto grado lo que cuenta como virtud moral dependerá de las creencias personales acerca de los tipos de situaciones que enfrentan las personas. De cualquier manera, como lo sugiere Pincoffs, “compartimos una buena parte de los acuerdos bien fundamentados de cómo es el tipo de persona correcta en general” porque las personas en todas las sociedades enfrentan problemas similares al vivir juntas. Los católicos, por ejemplo, tal vez reconozcan a un budista que no sólo es un buen budista sino también una persona de buen carácter moral: “El valor no es más una virtud católica que una virtud budista; la honestidad es un elogio tanto para los presbiterianos como para los católicos en Egipto”. Así, las virtudes morales incluyen esa amplia variedad de disposiciones que reconocen las personas de todas las sociedades como deseables porque “sirven como razones para las preferencias en las exigencias normales y no tan normales de la vida”. Las cuatro virtudes clásicas en las que están de acuerdo Aristóteles y Aquino —valor, moderación, justicia y prudencia— están en esta clase. Sin embargo, las tres virtudes teológicas —fe, esperanza y caridad— que agrega Aquino por su importancia especial para una vida cristiana no cuentan como virtudes morales porque son deseables sólo dentro del tipo especial de vida dedicada a la búsqueda de objetivos religiosos específicos. De manera similar, lo que era una cualidad admirada en la sociedad griega no cuenta como virtud moral porque también es deseable sólo dentro de un tipo específico de sociedad.

Virtudes, acciones e instituciones

Hasta ahora se ha ignorado un aspecto clave de la teoría de la virtud: ¿Cómo nos ayuda a decidir qué debemos hacer? ¿Una ética de la virtud hace algo más que decirnos el tipo de personas que debemos ser? ¿Una ética de la virtud es capaz de proporcionarnos una guía de cómo debemos vivir nuestras vidas, de cómo debemos comportarnos? Una de las mayores críticas contra la teoría de la virtud, de hecho, es que no proporciona una guía de cómo debemos actuar. Cuando una mujer intenta decidir si se practica un aborto, por ejemplo, quizá pregunte a una amiga, “¿qué debo hacer?”. En tales situaciones, no ayuda que nos digan qué tipo de carácter debemos tener. En esos casos, necesitamos consejos sobre qué tipos de acciones son apropiadas, y la teoría de la virtud parece incapaz de proporcionar ese consejo. Esta crítica —de que la teoría de la virtud no da una guía de acción— es natural porque la teoría de la virtud se aleja de manera deliberada de la acción y se centra en el carácter moral como la categoría moral fundamental. Pero aunque la virtud es la esencia de la teoría de la virtud, esto no significa que la teoría de la virtud no dé una guía de acción.

La **teoría de la virtud** argumenta que la meta de una vida moral es desarrollar esas disposiciones generales que se llaman *virtudes morales* y ejercerlas y exhibirlas en las muchas situaciones que la vida pone ante nosotros. En la medida en que practiquemos las virtudes en nuestras acciones, en la medida en que nuestras acciones exhiban las virtudes o en la medida en que nuestras acciones nos hagan virtuosos, esas acciones serán moralmente correctas. Pero en la medida en que nuestras acciones sean la práctica de vicios o en que nuestras acciones desarrollen un carácter de vicio, en ese grado las acciones serán

teoría de la virtud La teoría de que la meta de la vida moral es desarrollar esas disposiciones generales llamadas *virtudes morales*, y ejercerlas y exhibirlas en las muchas situaciones que la vida pone ante nosotros.

moralmente incorrectas. La implicación clave de guiarse por las acciones de la teoría de la virtud se resumen en la siguiente afirmación:

Una acción es moralmente correcta si al llevar a cabo la acción, el agente ejerce, exhibe o desarrolla un carácter moralmente virtuoso, y es moralmente incorrecta en el grado en que al realizar la acción el agente ejerce, exhibe o desarrolla un carácter moralmente vicioso.

Desde esta perspectiva, entonces, lo incorrecto de una acción se determina examinando el tipo de carácter que tiende a producir o el tipo de carácter que tiende a generar. En cualquier caso, la ética de la acción depende de su relación con el carácter del agente. Por ejemplo, se ha afirmado que la moralidad del aborto, el adulterio o cualquier otra acción deben evaluarse examinando el tipo de carácter evidenciado por las personas que emprenden esas acciones. Si la decisión de emprenderlas tiende a desarrollar el carácter de una persona haciéndola más responsable, cuidadosa, con principios, honesta, abierta y dispuesta al sacrificio, entonces esas acciones son moralmente correctas. Sin embargo, si la decisión de emprender esas acciones tiende a hacer a las personas más interesadas, irresponsables, deshonestas, descuidadas y egoístas, entonces esas acciones son moralmente incorrectas. Las acciones no sólo se evalúan por el tipo de carácter que desarrollan; también se condenan ciertas acciones precisamente porque son el resultado de un carácter moralmente vicioso. Por ejemplo, se condenan las acciones crueles porque exhiben un carácter vicioso y se condenan las mentiras porque son generadas por un carácter deshonesto.

La teoría de la virtud no sólo proporciona un criterio para evaluar las acciones, también proporciona un criterio útil para evaluar nuestras instituciones y prácticas sociales. Por ejemplo, se ha aseverado que algunas instituciones económicas crean gente codiciosa, las grandes organizaciones burocráticas crean personas menos responsables y la práctica de proporcionar “ayudas” de gobierno a las personas las vuelve perezosas y dependientes. Todos estos argumentos, al final, evalúan instituciones y prácticas basándose en la teoría de la virtud. Aunque esos argumentos sean falsos, todos apelan a la idea de que las instituciones son moralmente defectuosas cuando tienden a formar personalidades moralmente defectuosas.

Quizá no existe una manera sencilla de clasificar todas las virtudes. Hemos sugerido que las virtudes morales son disposiciones deseables en general porque se requieren en las situaciones que manejan las personas en casi todos lados. Por ejemplo, algunas disposiciones son virtudes morales porque las personas en todos lados se sienten tentadas por sus emociones y deseos a no hacer lo que saben que deben hacer. Algunas virtudes son disposiciones a emprender tipos específicos de acciones morales que se valoran en todas las sociedades, como la honestidad. Pincoffs sugiere que algunas disposiciones se clasifican como “virtudes instrumentales” porque permiten que las personas en todos lados busquen su metas de manera efectiva como individuos (persistencia, esmero, determinación) o como parte de un grupo (cooperación); mientras que algunas son “virtudes no instrumentales” porque son deseables por sí mismas (serenidad, nobleza, ingenio, gracia, tolerancia, razón, gentileza, modestia y cortesía). Algunas virtudes son cognitivas y consisten en comprender los requerimientos de la moralidad hacia nosotros mismos y hacia otros, como la sabiduría y la prudencia. Otras virtudes son disposiciones que nos inclinan a actuar según los principios morales generales. La virtud de la benevolencia, por ejemplo, nos inclina a maximizar la felicidad de las personas, la virtud del respeto a otros nos inclina a tener consideración por los derechos de los individuos, la virtud de la imparcialidad nos inclina a comportarnos de acuerdo con los principios de la justicia, y la virtud del cuidado nos inclina a vivir según los dogmas del cuidado por otros.

Virtudes y principios

¿Cuál es la relación entre una teoría de la virtud y las teorías de la ética que se han estudiado (teorías de utilitarismo, derechos, justicia y cuidado)? Como lo sugiere el panorama general de los muchos tipos de disposiciones que cuentan como virtudes, no hay una relación sencilla única entre las virtudes y la moralidad basada en principios. Algunas virtudes permiten a las personas hacer lo que requieren los principios morales. Por ejemplo, el valor nos permite seguir nuestros principios morales aun cuando el temor a las consecuencias nos tiene a hacer otra cosa. Algunas virtudes consisten en presteza para actuar según los principios morales. La justicia, por ejemplo, es la virtud de estar dispuesto a seguir sus principios. Algunas virtudes son disposiciones que nuestros principios morales requieren que desarrollemos. Un ejemplo es el utilitarismo que requiere el desarrollo de disposiciones como la bondad y la generosidad que llevan a resaltar la felicidad de la gente.

Así, no existe un conflicto entre las teorías éticas que se basan en principios y las teorías éticas basadas en virtudes. Sin embargo, una teoría de la virtud difiere de un principio ético en la perspectiva desde la cual enfocan las evaluaciones morales. Una teoría de la virtud juzga las acciones, digamos, en términos de las disposiciones que se asocian con ellas, mientras que una ética de principios juzga las disposiciones en términos de las acciones asociadas con éstas. Para una ética de principios, las acciones son primordiales, mientras que para una ética de la virtud, las disposiciones son esenciales. Entonces se dice que tanto una ética de principios como una ética de virtudes identifican de qué se trata la vida moral. No obstante, los principios ven la vida moral en términos de las acciones que la moralidad nos obliga a realizar, mientras que las virtudes ven la vida moral en términos del tipo de persona que la moralidad nos obliga a ser. Una ética de la virtud, entonces, cubre en gran parte los mismos fundamentos que una ética de principios, pero desde diferentes puntos de vista.

Una ética de la virtud, entonces, no es un quinto tipo de principio moral que debe tomar su lugar junto con los principios de utilitarismo, derechos, justicia y cuidado. En su lugar, una ética de la virtud completa y aumenta el utilitarismo, los derechos, la justicia y el cuidado al ver no sólo las acciones que las personas deben realizar, sino el carácter que es necesario que tengan. Entonces, una ética de la virtud adecuada verá las virtudes que se asocian con el utilitarismo, las que se asocian con los derechos, con la justicia y con el cuidado. Además, verá (y en este respecto una ética de la virtud va más allá de una ética de principios) las virtudes que las personas deben tener para seguir sus principios morales cuando sus sentimientos, deseos y pasiones las tientan a hacer lo contrario. Verá las muchas otras virtudes que los principios de utilitarismo, derechos, justicia y cuidado requieren que cultive una persona. Así, una ética de la virtud analiza el mismo cúmulo de aspectos que una ética de principios, pero además estudia los aspectos relacionados con la motivación y los sentimientos que por mucho se ignoran en las éticas de principios.

Repaso breve 2.14

Afirmaciones de la teoría de la virtud

- Debemos ejercer, exhibir y desarrollar las virtudes
- Debemos evitar ejercer, exhibir y desarrollar vicios
- Las instituciones deben promover las virtudes, no los vicios

2.7 Moralidad en contextos internacionales

Se observó en el capítulo 1 que las corporaciones multinacionales operan en países cuyas leyes o decretos del gobierno, las prácticas comunes, los niveles de desarrollo y los sobreentendidos culturales en ocasiones son muy diferentes que en sus países de origen. Estas diferencias, se argumentó, no proporcionan una justificación adecuada para la teoría del relativismo ético. ¿Cómo deben aplicarse los principios morales de utilitarismo, derechos, justicia y cuidado en otros países que difieren de tantas maneras de los propios?¹³¹

Por ejemplo, las leyes y los decretos del gobierno que los administradores de la Dow Chemical Company encontraron que prevalecían en el país de origen de la compañía, Estados Unidos, son muy diferentes de los que confrontan en México y otros países

anfitriones. Los estándares legales que regulan la exposición del trabajador a toxinas en el lugar de trabajo y otros peligros son bastante explícitos y estrictos en Estados Unidos, mientras que en México son vagos, laxos o no existen. La seguridad de los productos al consumidor y las leyes de etiquetado, que requieren controles de calidad cuidadosos, pruebas rigurosas de productos y advertencias de riesgo para el usuario terminal en Estados Unidos son muy diferentes en México, que permite niveles de control de calidad más bajos, menores pruebas de productos y menos advertencias dirigidas al consumidor. Las leyes de contaminación ambiental del gobierno de Estados Unidos son estrictas y se establecen en niveles muy altos, mientras que en México virtualmente no existen. Aún más, la misma legitimidad de los decretos del gobierno difiere de un país a otro porque los gobiernos difieren en el grado en el que en realidad representan las necesidades y las aspiraciones de su gente. Aunque el gobierno de Estados Unidos es deficiente en muchos puntos, responde en un grado relativamente alto a las necesidades de los ciudadanos estadounidenses. Este no es el caso de los gobiernos de otras naciones, como el gobierno anterior de Haití, que era notoriamente corrupto y promovía siempre los intereses y la riqueza de un pequeño grupo de la elite del gobierno a costa de las necesidades de la población.

Las prácticas comunes también difieren de manera marcada entre las naciones. En tanto que todas las formas de soborno del personal del gobierno se consideran incorrectas en Estados Unidos, muchas formas de pequeños sobornos del personal de niveles bajos no sólo ocurren abiertamente en México sino que son aceptadas universalmente como prácticas estándar, aunque oficialmente causan un enojo confundido. El nepotismo y el sexismo, aunque condenados en las compañías en Estados Unidos, se aceptan como algo natural en el entorno de algunas empresas de negocios árabes. Los salarios de manufactura de dos dólares por hora sin prestaciones se aceptan como práctica común en Jamaica, mientras que los mismos salarios en Estados Unidos tienen un promedio cercano a 12 dólares por hora más prestaciones.

Las multinacionales con frecuencia operan en países con niveles de desarrollo muy diferentes.¹³² Algunos tienen altos niveles de recursos tecnológicos, sociales y económicos disponibles, mientras que los recursos de otros países en éstas y otras áreas están poco desarrollados. La sofisticación tecnológica, los sindicatos, los mercados financieros, los seguros de desempleo, la seguridad social y la educación pública son amplios en muchas naciones desarrolladas, pero casi desconocidos en los países en desarrollo. Dow Chemical, por ejemplo, ha sido acusada periódicamente de introducir pesticidas, cuya seguridad de uso requiere personal que sepa leer, con acceso a complejo equipo de protección en países en desarrollo, donde los trabajadores están mal preparados para manejarlo con seguridad. De nuevo, la compañía suiza Nestlé Corporation ha sido acusada de comercializar una fórmula en polvo para bebés —cuyo uso seguro requiere un consumidor alfabetizado que cuente con suministro de agua potable— en países menos desarrollados donde las madres que no leen han usado agua no potable para mezclar y diluir la fórmula, lo que dio como resultado que muchos bebés murieran.

Y lo que es más sorprendente, las prácticas culturales de las naciones pueden ser tan diferentes que una misma acción podría significar algo muy distinto en dos culturas diferentes. En Estados Unidos, por ejemplo, se considera una mentira que una compañía proporcione al gobierno estados financieros que establecen menos ingresos que los reales para pagar sus impuestos. Pero en algunos periodos de la historia de Italia se aceptaba como algo natural que todos los negocios disminuyeran un tercio sus ingresos en su declaración de impuestos al final del año. Sabiendo esto, el gobierno automáticamente inflaba un tercio las declaraciones de cada compañía y cobraba impuestos sobre esta estimación, más exacta, que las compañías estaban dispuestas a pagar. Así, por una práctica cultural que conocían tanto la comunidad de los negocios como el gobierno, las compañías italianas en realidad no mentaban a su gobierno cuando declaraban menos ingresos; lo que parecía una mentira para un externo era, en el contexto cultural, una señal entendida del ingreso real de una empresa.

Al enfrentarse a un contexto extranjero, en el que las leyes y los decretos gubernamentales, prácticas comunes, niveles de desarrollo y sobreentendidos culturales son muy diferentes de los del país de origen, ¿qué debe hacer el administrador de una multinacional? Por ejemplo, al operar en otro país, ¿debe adoptar las prácticas de su país o las que prevalecen en el país anfitrión?

Algunos han asegurado que, al operar en países menos desarrollados, las multinacionales de países más desarrollados siempre deben seguir las prácticas de sus países de origen, que establecen estándares más altos y estrictos.¹³³ Pero esta afirmación ignora la posibilidad de que al introducir prácticas que han evolucionado en un país con alto desarrollo en uno menos desarrollado se produzcan más daños que bienestar, lo cual es una violación de los estándares éticos de utilitarismo. Por ejemplo, si una compañía estadounidense que opera en México paga a los trabajadores los salarios de Estados Unidos, podría sacar a todos los trabajadores capacitados de las compañías mexicanas que no tienen la posibilidad de pagar esos salarios. En consecuencia, los esfuerzos de México para desarrollar compañías propias podrían verse frustrados mientras ocurren estragos en los mercados laborales locales. De nuevo, si se requiere que las compañías estadounidenses que operan en México lo hagan de acuerdo con los salarios más altos y los estándares del consumidor, ambientales y de seguridad de Estados Unidos, no tendrían razón para invertir en México, y el desarrollo de este país se retrasaría. Precisamente porque necesitan y desean inversión y tecnología extranjera, los gobiernos de muchas naciones menos desarrolladas, con un interés genuino en que avancen los intereses de sus pueblos, han insistido en estándares menos costosos que atraigan a las compañías extranjeras. Entonces, es claro que las condiciones locales, en particular, las condiciones que generan desarrollo, deben por lo menos considerarse cuando se determina si se deben importar prácticas de un país desarrollado a un país menos desarrollado y si es un error aceptar la idea general de adoptar siempre las prácticas “más altas” del país de origen más desarrollado.

Algunos se han ido al extremo opuesto y afirman que las multinacionales deben siempre seguir las prácticas locales, cualesquiera que sean, o hacer justo lo que el gobierno del lugar quiere, porque es el representante del pueblo. Pero muchas veces es tan poco ético seguir las prácticas locales o los requerimientos del gobierno como lo es oponerse a ellos. Los menores estándares ambientales de México, por ejemplo, podrían ser tan bajos como para permitir niveles de contaminación que dañen la salud o, incluso, maten a quienes viven cerca de plantas químicas, produciendo violaciones obvias de los derechos humanos básicos de estas personas. Las políticas del *apartheid* del gobierno de Sudáfrica implican niveles de discriminación contra los negros que son violaciones profundas de la justicia. Otra vez, el interés personal de las elites gubernamentales en Haití puede llevarlos a apoyar las políticas que los enriquecen al tiempo que dañan a los ciudadanos que se supone representan. Por lo tanto, la idea general de que las prácticas locales deben adoptarse siempre también es un error.

Entonces es claro que aunque las leyes o los decretos gubernamentales, las prácticas comunes, los niveles de desarrollo y los sobreentendidos culturales del lugar deban tomarse en cuenta al evaluar la ética de las políticas y las acciones del negocio en otro país, el *status quo* no puede simplemente adoptarse sin que el administrador de la multinacional lo cuestione y lo someta a un análisis ético. ¿Qué factores deben considerarse al evaluar la ética de una acción o la política en un contexto extranjero? La discusión anterior sugiere que deben hacerse las siguientes preguntas acerca de cualquier acción o política corporativa bajo consideración de una compañía que opera en el extranjero:

1. ¿Qué significa en realidad la política o la acción corporativa en el contexto de la cultura local? Al verse en términos de su significado cultural regional, ¿es éticamente aceptable la política o la acción, o viola los estándares éticos de utilitarismo, derechos, justicia y cuidado en un grado tal que no debe emprenderse? Desde la perspectiva de la virtud, ¿promueve la acción o la política, el ejercicio o el desarrollo de un carácter moralmente bueno?

Repaso breve 2.15

Factores de complicación en otro país

- Leyes y gobiernos locales cuestionables
- Prácticas morales cuestionables
- Nivel de desarrollo tecnológico, social y económico
- Sobreentendidos culturales de acciones y sucesos

2. Tomando en cuenta los niveles de desarrollo tecnológico, social y económico de la nación y lo que está haciendo su gobierno para promover este desarrollo, ¿produce la política o la acción corporativa consecuencias que son éticamente aceptables desde el punto de vista del utilitarismo, los derechos, la justicia y el cuidado o desde el punto de vista del carácter moral? ¿Pueden implementarse los requerimientos legales o las prácticas comunes más estrictos de naciones más desarrolladas y, en su contexto, sería más congruente esa implantación con los estándares éticos de utilitarismo, derechos, justicia y cuidado? ¿Promovería esa implementación el ejercicio o el desarrollo de un carácter moralmente bueno?
3. Si las leyes o los decretos del gobierno local permiten o requieren la acción o la política corporativa, ¿representa verdaderamente ese gobierno la voluntad de todo su pueblo? ¿Viola de todas maneras la acción o política corporativa los principios de utilitarismo, derechos, justicia o cuidado, o es condenable desde la perspectiva del carácter moral? Si es así, y si la acción o política se requiere legalmente para hacer negocios en el país anfitrión, entonces ¿es suficientemente significativa la violación ética para requerir retirarse de ese país?
4. Si la acción o la política corporativa implican una práctica común que es moralmente cuestionable según los estándares del país de origen (como la discriminación sexual o los sobornos del personal del gobierno), ¿es posible hacer negocios en ese país sin comprometerse en la práctica?¹³⁴ Si no es así, entonces ¿viola la práctica los principios de utilitarismo, derechos, justicia y cuidado en un grado suficientemente significativo para requerir el retiro de ese país? ¿Es la práctica tan nociva desde la perspectiva del carácter moral como para requerir retirarse de ese país?

Por supuesto que responder a estas preguntas no resolverá de manera automática todos los dilemas éticos encontrados en contextos internacionales. Sin embargo, las preguntas indican los tipos de aspectos que deben considerarse al aplicar los principios éticos en ellos.

Preguntas para repaso y análisis

1. Defina los siguientes conceptos: utilitarismo, utilidad, bien intrínseco, bien instrumental, necesidad básica, sólo deseos, regla utilitaria, derechos, derechos legales, derechos morales, derechos negativos, derechos positivos, derechos contractuales, imperativo categórico (o formal), perspectiva libertaria de los derechos, justicia distributiva, el principio fundamental (o formal) de la justicia distributiva, principio material de justicia, justicia igualitaria, justicia capitalista, justicia socialista, justicia libertaria, la justicia como igualdad, principio de igual libertad, principio de diferencias, principio de la justa igualdad de oportunidades, la “posición original”, justicia retributiva, justicia compensatoria, cuidado, ética del cuidado, relación concreta, virtud, ética de la virtud.
2. Un estudiante incorrectamente definió el *utilitarismo* como sigue: “Utilitarismo es el punto de vista de que mientras una acción me proporcione más beneficios económicos mensurables que costos, la acción es moralmente correcta”. Identifique todos los errores contenidos en esta definición de utilitarismo.

3. Desde su punto de vista, ¿proporciona el utilitarismo un estándar más objetivo para determinar lo correcto e incorrecto que los derechos morales? Explique por completo su respuesta. ¿Proporciona el utilitarismo un estándar más objetivo que los principios de justicia? Explique.
4. “Todo principio de justicia distributiva, ya sea igualitario, capitalista, socialista libertario o de Rawls, al final defiende de manera ilegítima algún tipo de igualdad.” ¿Está de acuerdo o no? Explique.
5. “Una ética del cuidado está en conflicto con la moralidad porque la moralidad requiere imparcialidad.” Analice esta crítica de una ética del cuidado.
6. “Una ética de la virtud implica que el relativismo moral es correcto, mientras que una ética centrada en acciones, no”. ¿Está de acuerdo o no? Explique.

Recursos en Internet

Si usted desea realizar una investigación sobre la ética por Internet tal vez deba empezar en la página del Markkula Center for Applied Ethics at Santa Clara University (<http://www.scu.edu/Ethics>), que además de sus propios recursos proporciona vínculos a otros importantes sitios de Internet. Otros recursos de ética son: Ethics Updates at the University of San Diego (<http://www.ethics.acusd.edu/index.html>); Net Impact (<http://www.net-impact.org/>); Council for Ethics in Economics (<http://www.businessethics.org>); Business Social Responsibility Organization (<http://www.bsr.org>); Peter Suber's Guide to Philosophy on the Internet (<http://www.earlham.edu/~peters/gpi/index.htm>); The Internet Encyclopedia of Philosophy (<http://www.utm.edu/research/iep>); Utilitarianism Resources (<http://www.utilitarianism.com>); Episteme Links (<http://www.epistemelinks.com>); y The Window—Philosophy on the Internet (http://www.caribou.cc.trincoll.edu/depts_phil/philo/index.html)

C A S O S

*Publius*¹

Aunque muchas personas piensan que la red mundial de Internet es anónima y libre de censura, la realidad es muy diferente. Los gobiernos, las cortes y otros organismos oficiales que quieren censurar, examinar o rastrear un archivo de materiales en Internet sólo tienen que ir al servidor (la computadora en línea) donde piensan que el archivo está almacenado. Usando su poder de citar legalmente, pueden peinar los discos duros del servidor para encontrar los archivos que buscan e identificar a la persona que los creó.

El viernes 30 de julio de 2000, los investigadores de AT&T Labs anunciaron la creación de Publius, un programa de software que permite a los usuarios de Internet codificar o

traducir en un código secreto sus archivos (texto, fotografías o música), separarlos como piezas de un rompecabezas, y guardar las piezas codificadas en muchos servidores dispersos por toda la red. Como resultado, cualquiera que desee examinar o censurar los archivos o rastrear la transacción original que produjo el archivo encuentra que es imposible, porque tendría que examinar el contenido de docenas de servidores en todo el mundo y los archivos en los servidores estarán codificados y fragmentados de modo tal que no es posible identificar las piezas sin ayuda de la persona que creó el archivo. Pero una persona autorizada para recuperar el archivo, podrá ver un directorio con sus archivos colocados en un sitio afiliado a

Publius y la red de Publius reensamblará el archivo cuando se lo pidan. Los investigadores publicaron una descripción de Publius en www.cs.nyu.edu/waldman/publius.

Aunque muchas personas acogieron la forma en que el nuevo software mejoraría la libertad de expresión en Internet, muchas otras sintieron desesperación. Bruce Taylor, un activista contra la pornografía del National Law Center for Children and Families, dijo: “Está bien el anonimato, pero ¿quién quiere ser más anónimo que los criminales, terroristas, abusadores de niños, pornógrafos infantiles, *hackers* y los locos que crean virus para el correo electrónico?”. Aviel Rubin y Lorrie Cranor, los creadores de Publius esperaban, sin embargo, que su programa ayudara a personas en países donde la libertad de expresión se reprime y se castiga a los individuos por decir lo que piensan. El usuario ideal de Publius, afirmaron, es “una persona en China que observa abusos de los derechos humanos todos los días”.

Preguntas

1. Analice la ética de comercializar Publius usando utilitarismo, derechos, justicia y cuidado. Según su juicio, ¿es ético comercializar Publius? Explique.
2. ¿Son los creadores de Publius de alguna manera responsables de los actos que los criminales pudieran realizar y mantener en secreto apoyándose en Publius? ¿Es AT&T de alguna manera moralmente responsable por esto? Explique sus respuestas.
3. Según su juicio, ¿debe el gobierno de Estados Unidos permitir la operación de Publius? ¿Por qué sí o por qué no?

Notas

1. Este caso se basa en John Shwartz, “Publius Aims to Bring Net Freedom”, *San Jose Mercury News*, 1 de julio de 2000, pp. 1C, 13C.

abc NEWS CD-ROM

Unocal en Birmania¹

C A S O S

La Union Oil Company of California, o Unocal, fue fundada en 1890 para desarrollar campos de petróleo alrededor de Los Ángeles y otras partes de California. Para 1990, Unocal tenía operaciones en todos los aspectos del negocio del petróleo, incluyendo extracción, refinación, distribución, comercialización y venta al menudeo (la compañía tenía la cadena de gasolineras Union 76). Con la mayoría de sus campos petroleros en Estados Unidos cerca del agotamiento, la empresa decidió invertir en proyectos de energía fuera de ese país. La estrategia de Unocal era comercializarse a sí misma con los gobiernos como una compañía experta en todos los aspectos de la producción de petróleo y gas. De acuerdo con Roger C. Beach, director ejecutivo de la empresa, “lo que a todo gobierno le gusta de Unocal es comprar con un solo proveedor, un grupo capaz de tomar el proyecto completo desde el desarrollo hasta la venta”.²

Uno de los proyectos internacionales que atrajo la atención de la compañía era el campo del gas natural llamado “Campo Yadana” que pertenecía a Birmania. El Campo Yadana se localiza en el mar Andamán a 150 pies (46 metros) de profundidad en la costa de Birmania. Las estimaciones indicaban que el campo contenía más de cinco billones de pies cúbicos de gas natural, suficiente para la producción continua durante cerca de 30 años.³ En 1992, el gobierno de Birmania había formado una compañía estatal llamada Myanmar Oil and Gas Enterprise (MOGE) para encontrar compañías privadas que ayudaran al desarrollo del campo y construyeran una tubería para transportar el gas de Yadana a Tailandia cuyo

gobierno lo compraría. El gobierno de Birmania había estimado un neto de 200 a 400 millones de dólares al año durante la vida del proyecto. Una porción de estos ingresos se pagaría a las compañías que se asociaran con Birmania.

MOGE, la compañía estatal, firmó un contrato con Total para “ayudar proporcionando la protección y los derechos de vía y permisos de acceso conforme los requirieran” las compañías asociadas.⁴ En tanto que las compañías asociadas de hecho construirían el proyecto, Birmania proporcionaría seguridad con su ejército, que también aseguraría que la tierra se limpiara y los derechos de vía para el paso de la tubería a través de Birmania.

El proyecto de Birmania atrajo a Unocal. Birmania era atractiva por varias razones. Primero, la mano de obra era barata y relativamente educada. Segundo, Birmania era rico en recursos de gas natural y sus muchos otros recursos no explotados presentaban oportunidades importantes. Tercero, era un punto de entrada a otros mercados internacionales potencialmente lucrativos. Birmania no sólo ofrecía un mercado potencialmente grande en sí, sino también ocupaba un lugar estratégico que podía servir como vínculo a los mercados de China, India y otros países del Sureste Asiático. Por último, el gobierno mantenía un clima político estable. Con los militares mantenía la ley y el orden, el entorno político era bastante confiable.

Antes de comprometerse con el proyecto, Unocal evaluó su posición de riesgo realizando una investigación del entorno político-social del país.

Birmania es un país del Sureste Asiático con una población de 42 millones y tierras de un tamaño parecido al de Texas. Colinda con India al noroeste, China al norte y noreste, Laos al este, Tailandia al este y sureste, y el mar de Andamán al sur. La mayor parte de la población, cerca del 69%, es originaria de Birmania, y tiene minorías de karen, kachins, shans, chins, rakhines, indios y chinos. Los karen, agrupados en las partes rurales del sur, han formado periódicamente grupos rebeldes contra el gobierno.

Birmania es un país pobre. Económicamente el PIB es de alrededor de 200-300 dólares per capita, y la inflación es mayor del 20%. Socialmente sufre una tasa de mortalidad infantil alta (95 muertes por cada 1,000 nacidos vivos) y una baja esperanza de vida (53 años para los hombres y 56 para las mujeres). El proyecto del gas natural representaría ingresos muy necesarios y beneficios significativos para las personas de las naciones pobres.

El único problema real que vio la compañía para iniciar el proyecto era que el gobierno de Birmania, del cual sería socio, era una dictadura militar acusada de violar continuamente los derechos humanos de su pueblo. En 1988, después de reprimir las manifestaciones a favor de la democracia en todo el país, los militares tomaron el poder y formaron, con 19 miembros, el Consejo de Estado para la Restauración de la Ley y el Orden (CERLO) como cabeza de gobierno. El CERLO, que estaba formado por militares del más alto rango, impuso la ley marcial en todo el país. El Departamento de Estado de EUA, en su informe anual "Country Reports on Human Rights Practices, 1991" escribió que los militares del CERLO mantenían la ley y el orden mediante "arrestos, acoso y tortura de activistas políticos [...] La tortura, las detenciones arbitrarias y los trabajos forzados persisten. [...] La libertad de expresión, prensa, asamblea y asociación prácticamente no existen".⁵

Muchos grupos, incluyendo el Departamento de Estado de EUA, acusaron al CERLO de numerosos abusos de derechos humanos, en particular contra las minorías de Birmania. En su informe "Country Report in Human Rights Practices, 1995", el Departamento escribió:

El registro inaceptable del gobierno [de Birmania] cambió muy poco en 1994. [...] La milicia de Birmania forzó a cientos de miles, si no a millones, de habitantes comunes (incluyendo mujeres y niños) a "contribuir" con su mano de obra, con frecuencia en condiciones de trabajo forzado, a los proyectos de construcción en el país. La reubicación forzada de civiles también continuó. [...] El CERLO siguió restringiendo con severidad los derechos básicos de libertad de expresión, asociación y asamblea.⁶

El informe de Amnistía Internacional, en agosto de 1991, sobre Birmania, dice que la milicia gobernante "continúa deteniendo, maltratando y ejecutando sin juicio a miembros de minorías étnicas y religiosas en las áreas rurales del país. Las víctimas [...] incluyen personas aprehendidas [por la milicia]

y forzadas a realizar acarreo —llevar alimentos, municiones y otros suministros— o trabajos de desmonte de minas".⁷ En respuesta a estos informes, el Congreso de Estados Unidos, el 30 de abril de 1994 votó para colocar a Birmania en la lista internacional de estados "fuera de la ley", y en 1996 el entonces presidente Bill Clinton prohibió la entrada a Estados Unidos a los oficiales del gobierno de Birmania.

Para verificar la situación por sí mismos, Unocal contrató una empresa de consultores, Control Risk Group. El informe les advertía: "En todo Birmania el gobierno habitualmente usa trabajos forzados para construir carreteras. [...] En esas circunstancias UNOCAL y sus asociados tendrán poca libertad para maniobrar".⁸

A pesar de los riesgos Unocal decidió invertir en el proyecto. S. Lipman, un vicepresidente de Unocal, después declaró que los administradores de Unocal habían discutido con Total los "peligros" que suponía tener al ejército de Birmania como responsable de la "seguridad" del proyecto: "Dijimos que [...] si el ejército de Birmania proporcionaba protección para la construcción de la tubería [...] podía proceder [...] no de la manera que nos gustaría que procedieran, quiero decir, llegando al exceso".⁹ De todas maneras, la compañía sintió que los beneficios, tanto para sí misma como para la gente de Birmania y Tailandia, pesaban más que los riesgos. Más aún, la compañía después aseguraría, que "compromiso" mejor que "aislamiento" era el "curso de acción adecuado para lograr el cambio social y político en los países en desarrollo con gobiernos represivos".¹⁰ La compañía declaró que "con base en casi cuatro décadas de experiencia en Asia, [Unocal] creía que el compromiso es una manera mucho más efectiva de fortalecer a las economías emergentes y promover sociedades más abiertas".¹¹

En diciembre de 1992, Unocal, a través de una subsidiaria de su propiedad, pagó 8.6 millones de dólares a Total, S. A. como parte de su riesgo en el proyecto. Unocal se convirtió en uno de cuatro inversionistas en el Campo Yadana, cada uno de los cuales contribuiría en proporción a su participación en el proyecto. Unocal tenía el 28.26% de la inversión, Total tenía el 31.24%; PPT Exploration & Production Public Co. de Tailandia tenía el 25.5% y el gobierno de Birmania (MOGE) el 15%.¹²

Se acordó que Total sería responsable de la coordinación global del proyecto, desarrollaría los pozos en Yadana y extraería el gas. Unocal construiría la tubería de 256 millas que llevaría el gas de Yadana a Tailandia. La mayor parte de la tubería estaría bajo el mar, pero las 40 millas finales cruzarían el sur de Birmania por una región habitada por los karen, la minoría étnica más hostil hacia el gobierno. Los militares, al parecer, usaron la fuerza para asegurar el área antes de comenzar la construcción. También tendría que construir caminos y otras instalaciones como campamentos base, edificios, barracas, bardas, pistas de aterrizaje, muelles en el río y helipuertos.

El periodo entre 1993 y 1996 se dedicó a preparar el camino para la construcción de la tubería, incluyendo limpiar

la tierra y construir caminos, campamentos, viviendas y otras instalaciones. La construcción real de la tubería comenzó en 1996 y terminó en 1998. Durante el tiempo de preparación y construcción, los grupos de derechos humanos, que incluían a Human Rights Watch y Amnistía Internacional, publicaron numerosos reportes que aseguraban que el ejército de Birmania usaba trabajos forzados y crueldad con la población de los karen para proporcionar “seguridad” a los trabajadores y equipo de Unocal. Caminos, edificios y otras estructuras, afirmaban los críticos, se construían con el uso de trabajos forzados de los grupos karen de la región obligados por los militares de Birmania, y cientos de los karen eran forzados a limpiar el camino para la tubería y a proporcionar trabajo de esclavos para el proyecto. Todavía más, aseguraban, Unocal estaba consciente de esto y de los métodos brutales que usaban los militares para proporcionar “seguridad” a los trabajadores y equipo de Unocal.¹³ Varios grupos de derechos humanos, incluyendo Greenpeace, Amnistía Internacional y Human Rights Watch, se reunieron con los ejecutivos de Unocal en Los Ángeles y les informaron que el trabajo forzado y otras violaciones de los derechos humanos tenían lugar en la región de la tubería.

En mayo de 1995, Joel Robinson, un funcionario de Unocal que supervisaba el proyecto de Yadana, habló con los oficiales de la embajada de Estados Unidos en Birmania. La embajada reportó que

En el aspecto general de la relación de trabajo cercana entre Total/Unocal y la milicia de Birmania, Robinson [de Unocal] no tenía disculpas que pedir. Él declaró correctamente que la compañía había contratado a la milicia de Birmania para proporcionar seguridad al proyecto y pagaba esto a través de Myanmar Oil and Gas Enterprise (MOGE). Dijo que los oficiales de seguridad de Total se reunían con sus contrapartes militares para comunicarles las actividades del día siguiente para que los soldados pudieran asegurar el área y cuidar el perímetro de trabajo mientras que trabajaba el equipo de sondeo. [...] Total/Unocal usa [fotos aéreas, sondeos de precisión y mapas topográficos] para mostrar a los militares [de Birmania] dónde necesitaban construir helipuertos y asegurar las instalaciones”.¹⁴

Unocal contrató otro consultor en 1995 para investigar las condiciones del proyecto de Yadana. El consultor informó en una carta a los oficiales de Unocal: “Mi conclusión es que han ocurrido magnas violaciones de derechos humanos, y siguen ocurriendo, en el sur de Birmania [...] las más comunes [de ellas] son la reubicación forzada sin compensación de familias de la tierra cercana y a lo largo de ruta de la tubería; trabajo forzado para la infraestructura del proyecto que apoya la tubería (CERLO llama a esto servicio al gobierno, en lugar de pago de impuestos); y encarcelamiento y/o ejecución realizada por el ejército de quienes se oponen a estas acciones”.¹⁵

El trabajo en el proyecto continuó y la producción de gas natural en Yadana comenzó en 2000. Las compañías para entonces habían instituido varios programas socioeconómicos para beneficiar a las personas alrededor de la tubería. Unocal alegó que había proporcionado 7,551 empleos pagados a los trabajadores de Birmania durante la construcción y que mientras la producción continuara seguiría empleando 587 trabajadores de Birmania. Para 2004, el proyecto entregaba 500–600 millones de pies cúbicos de gas por día a Tailandia, beneficiando la economía en expansión de ese país, proporcionando una fuente confiable de energía y permitiendo que Tailandia usara un gas natural de quemado más limpio para alimentar sus plantas eléctricas en lugar de petróleo. Los ingresos por las ventas a Tailandia dejaron varios millones de dólares al año al gobierno militar de Birmania. Unocal reportó que además de su inversión inicial de 8.6 millones, había gastado un total de 230 millones en la construcción de la tubería. Se estima un costo de 10 millones anuales para Unocal al operar el proyecto. A cambio, la participación de Unocal de los ingresos del gas fueron de 75 millones por año, que continuarán durante los 30 años del contrato. Se espera que la ganancia total de Unocal llegue a cerca de 2,200 millones de dólares.

Los beneficios para las personas de la región cercana a la tubería se derivaron de los programas que Unocal y las otras compañías iniciaron en el área fueron resumidos por Unocal:

Un programa de desarrollo socioeconómico extenso multimillonario asociado con el proyecto ha traído beneficios reales e inmediatos a miles de familias que viven en la región de la tubería. Estos beneficios incluyen un cuidado de la salud que mejoró significativamente, mejoras en la educación, nueva infraestructura de transporte y oportunidades de pequeños negocios. El impacto de estos programas ha sido enorme. La mortalidad infantil en la región de la tubería, por ejemplo, bajó a 31 muertes por 1,000 nacimientos vivos para el año 2000, comparado con 78 muertes por 1,000 nacimientos vivos para Myanmar. En 2002, la tasa de mortalidad infantil declinó de nuevo a 13 muertes por 1,000 nacimientos vivos (las cifras nacionales no están disponibles).¹⁶

Estas aseveraciones fueron corroboradas por Collaborative for Development Action, Inc. (CDA), un grupo independiente con sede en Massachusetts y fundado por los gobiernos de Holanda, Dinamarca, Canadá y Alemania y por el Banco Mundial. Después de tres visitas a la región, el CDA informó en febrero de 2004 que “el número de personas beneficiadas con el programa socioeconómico aumenta de manera estable”.¹⁷ Aunque “el programa ha beneficiado principalmente a la clase media” esta “clase media se ha convertido en relativamente rica” y el programa se está reenfocando con “programas para las personas más pobres en el corredor”. El CDA observó, sin embargo, que “la clase media educada” todavía quiere “libertad” y un gobierno “basado en una constitución”.¹⁸ Más aún,

parece que los beneficios del proyecto de Yadana no beneficiaron a las personas de Birmania fuera de la región de la tubería, con excepción del gobierno militar, cuya participación en el proyecto le dio un ingreso estable.

No todos los ciudadanos de Birmania estaban contentos con el desarrollo del Campo Yadana. En octubre de 1996, 15 miembros de la minoría karen, que afirmaban que ellos o los miembros de su familia habían sido sujetos de reubicación, trabajos forzados, tortura, homicidio y violación en el proyecto Yadana, pusieron demandas de acciones en las cortes de Estados Unidos; una demanda en una corte federal (*Doe contra Unocal*) y una segunda en una corte estatal de California. Ambas demandas afirmaban que Unocal debería nombrarse responsable por las lesiones inflingidas en cientos de karen por la milicia de Birmania porque las actividades se realizaban en nombre del proyecto de la tubería en la cual Unocal tenía una participación primordial y de la cual se benefició. La demanda en la corte federal se basó en el estatuto federal 1789 Alien Tort Statute, que se ha interpretado para autorizar demandas civiles en las cortes de Estados Unidos por violaciones de derechos humanos internacionalmente reconocidos. El 29 de junio de 2004, la Suprema Corte de Estados Unidos apoyó el derecho de los extranjeros de usar el estatuto para buscar compensación en las cortes por violaciones en el extranjero. El 20 de diciembre de 2004, Unocal anunció que llegaría a un acuerdo en la demanda federal, compensaría a los karen y proporcionaría fondos para programas sociales para la gente de la región del corredor.

Preguntas

1. Evalúe si desde la perspectiva de utilitarismo, derechos, justicia y cuidado, Unocal hizo lo correcto al decidir invertir en la tubería y luego realizar el proyecto como lo hizo. Desde su punto de vista y usando sus evaluaciones según le utilitarismo, los derechos, la justicia y el cuidado, ¿hizo Unocal lo correcto? Suponga que no había manera de cambiar el resultado de este caso y que el resultado era previsible, ¿estaba Unocal justificado entonces al decidir invertir en la tubería?
2. Desde su punto de vista, ¿es Unocal moralmente responsable por las lesiones provocadas en algunas personas karen? Explique.
3. ¿Está o no de acuerdo con la perspectiva de Unocal de “compromiso” mejor que “aislamiento” es “el curso de acción adecuado para lograr el cambio social y político en países en desarrollo con gobiernos represivos”. Explique.

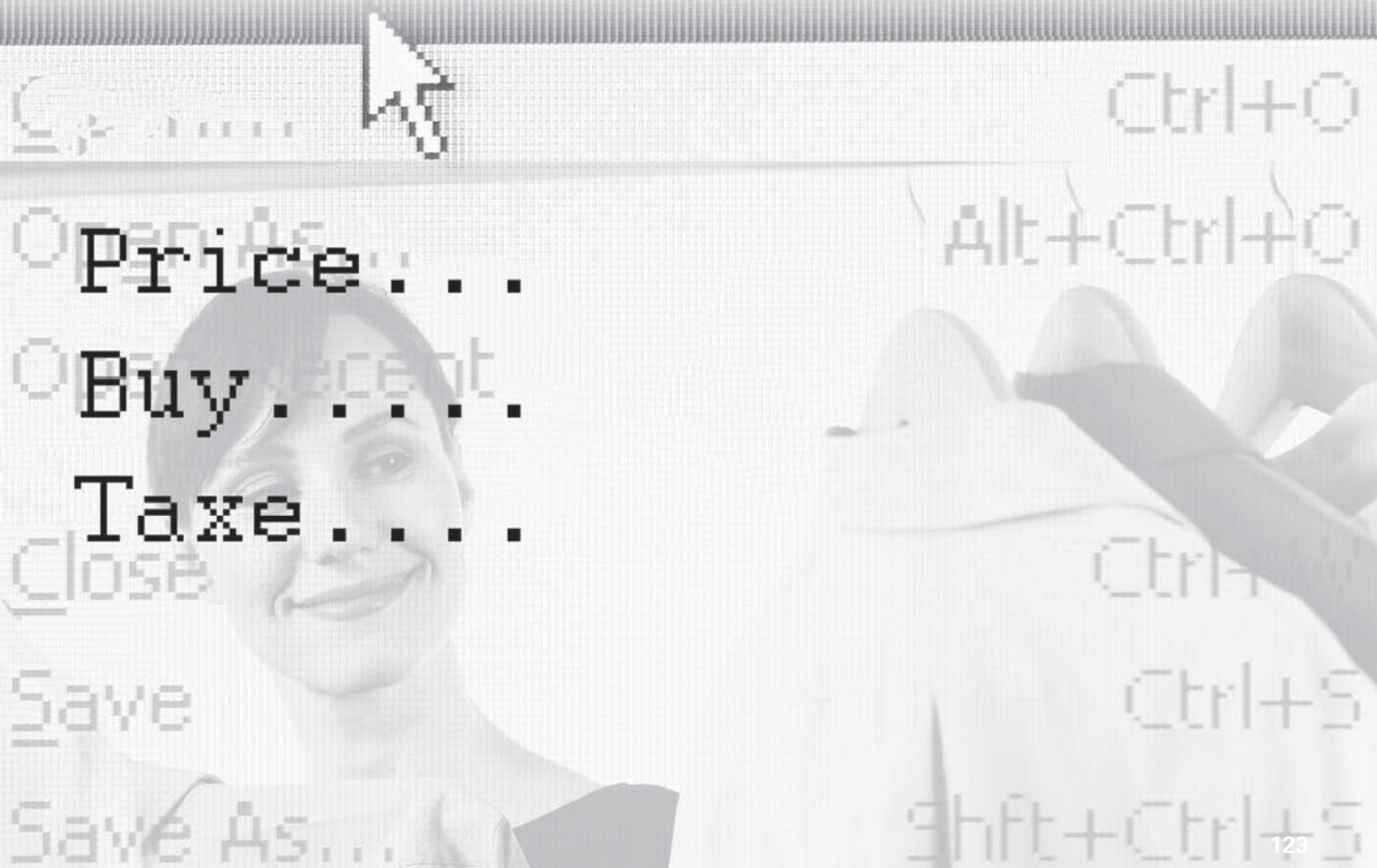
Notas

1. En este caso fue coautor, Matthew Brown, estudiante de leyes en Santa Clara University.
2. A. Pasztor y S. Kravetz, ““Unocal is Shifting Strategy to International Operations”, *The Wall Street Journal*, 20 de noviembre de 1996, p. B4.
3. Unocal, “Background: The Yadana Project & The Activist Lawsuits”, 2 de diciembre de 2003, fecha de acceso: 26 de mayo de 2003, en <http://www.unocal.com/myanmar/suit.htm>.
4. *Doe v. Unocal*, 110 F. Supp. 2d 1294 (2000); fecha de acceso: 22 de febrero de 2003, en <http://www.eartbrights.org/unocal/index.shtml>; también disponible como 2000 U. S. Dist. Lexis 13327.
5. Fecha de acceso: abril de 2003, en http://www.state.gov/www/global/human_rights/hrp_reports_mainhp.html.
6. *Ibid.*
7. Amnistía Internacional, “Myanmar (Burma): Continuing Killings and Ill-treatment of Minority Peoples”, agosto de 1991, fecha de acceso: 20 de mayo de 2004, en www.web.amnesty.org/library/index/engasa160051991.
8. *Doe v. Unocal*.
9. *Ibid.*
10. Declaración de Unocal, fecha de acceso: 20 de junio de 2004, en <http://www.unocal.com/myanmar/index.htm>.
11. *Ibid.*
12. Unocal, “Background: The Yadana Project & The Activists Lawsuits”, 2 de diciembre de 2003, fecha de acceso: 5 de junio de 2004 en <http://www.unocal.com/myanmar/suit.htm>.
13. U.S. Department of Labor, Bureau of International Labor Affairs, “Report on Labor Practices in Burma”, fecha de acceso: 20 de abril de 2004, en <http://purl.access.gpo.gov/GPO/LPS5259>
14. *Doe v. Unocal*.
15. *Ibid.*
16. Unocal, “Background: The Yadana Project”, *loc. cit.*
17. Luc Zandvliet y Doug Fraser, “Corporate Engagement Project, Field Visit Report, Third Visit, Yadana Gas Transportation Project” (Cambridge, MA: Collaborative for Development Action, febrero de 2004), p. 5; fecha de acceso: 20 de junio de 2004, en <http://www.cdainc.com/cep/publications.php>
18. *Ibid.*, p. 13.

PARTE DOS

El mercado y los negocios

LAS TRANSACCIONES DE LOS NEGOCIOS ESTADOUNIDENSES SE LLEVAN A CABO, EN SU MAYOR PARTE, DENTRO DE ESTRUCTURAS DE MERCADO. LOS NEGOCIOS ADQUIEREN PROVISIONES, MATERIAS PRIMAS Y MAQUINARIA EN MERCADOS INDUSTRIALES; SE DIRIGEN A LOS MERCADOS DE TRABAJO PARA ENCONTRAR EMPLEADOS; TRANSFIEREN SUS PRODUCTOS TERMINADOS A LAS TIENDAS DE MENUDEO EN LOS MERCADOS DE MAYOREO, Y LA TRANSFERENCIA FINAL A LOS CONSUMIDORES SE HACE EN LOS MERCADOS DE MENUDEO. LOS SIGUIENTES DOS CAPÍTULOS EXAMINAN LOS ASPECTOS ÉTICOS DE ESTAS ACTIVIDADES DE MERCADO. EL CAPÍTULO 3 ANALIZA LA MORALIDAD DEL SISTEMA DE MERCADO COMO UN TODO: ¿CÓMO SE JUSTIFICA Y CUÁLES SON LAS FORTALEZAS Y DEBILIDADES DESDE UN PUNTO DE VISTA ÉTICO? EL CAPÍTULO 4 ESTUDIA LA ÉTICA DE VARIAS PRÁCTICAS DE MERCADO; EN ESTE CASO, EL ÉNFASIS YA NO ES EN LA ÉTICA DEL SISTEMA DE MERCADO CONSIDERADO COMO UN TODO, SINO EN LA ÉTICA DE LAS PRÁCTICAS ESPECÍFICAS DENTRO DEL SISTEMA DE MERCADO: FIJACIÓN DE PRECIOS, MANIPULACIÓN DE LA OFERTA, DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS, SOBORNOS Y CONCENTRACIÓN DEL MERCADO.





3

El sistema de negocios: gobierno, mercados y comercio internacional

De acuerdo con John Locke, ¿por qué un gobierno debe dar libertad a la población para intercambiar sus propiedades?

¿Por qué Adam Smith creía que los mercados libres producirían resultados congruentes con el bien público?

¿Qué beneficios atribuye David Ricardo al libre comercio?

Según Karl Marx, ¿qué injusticias son inherentes al capitalismo de libre mercado?

Conforme las naciones abren sus fronteras al libre comercio, enfrentan diversos desafíos.

Casi desde 1980 surgió la **globalización** y avanzó en un grado que no tiene precedente en la historia mundial.¹ Como se estudió en el capítulo 1, la globalización es el proceso mediante el cual los sistemas económico y social de las naciones se conectan para que los bienes, servicios, capital y conocimiento se muevan con libertad entre las naciones. Estas conexiones se han forjado gracias a los sistemas de transporte y comunicación menos costosos y más rápidos, a los nuevos acuerdos entre las naciones para abrir sus fronteras al comercio y a las nuevas instituciones que facilitan el comercio internacional.

El movimiento hacia la globalización no está exento de controversia. Conforme las naciones abren sus fronteras al libre comercio con otras naciones, encuentran numerosos desafíos. En todos los países, los negocios y las industrias enteras han iniciado un proceso de transformación conforme la globalización los ha forzado a competir con compañías más eficientes en otras partes del mundo. Los trabajadores quedaron sin empleo cuando sus empleadores reubicaron las fábricas en otros países con salarios más bajos. En su afán por atraer a las compañías extranjeras, muchos gobiernos redujeron sus estándares ambientales, lo que ha traído consigo niveles más altos de contaminación, menores esfuerzos de conservación y mayor devastación del entorno. El rápido movimiento de dinero y capital que la globalización hace posible deja a regiones y naciones completas virtualmente sin dinero de la noche a la mañana cuando los comerciantes de pronto mueven sus fondos a otro país.

Estos retos han provocado una reacción en contra de las fuerzas de la globalización. Los críticos afirman que las naciones no deben entregarse al libre comercio y sus mercados globales, sino que deben adoptar políticas gubernamentales que protejan a las compañías e industrias locales del embate de la globalización. Lo que necesitamos, afirman, es mayor intervención del gobierno, no más libre comercio. Los gobiernos deberían establecer medidas que ayuden a las industrias en declive y a sus trabajadores a ajustarse a las nuevas condiciones económicas; al mismo tiempo, deberían apoyar y proteger a las industrias tecnológicas que surjan. Recientemente, por ejemplo, varios legisladores de Pennsylvania propusieron la resolución de estado HR 703:

EN TANTO QUE[...] Pennsylvania ha perdido 228,300 empleos de manufactura, la mitad de ellos entre 2001 y 2003; [...] y EN VISTA DE QUE la manufactura de Estados Unidos no está en condiciones de competir con las compañías extranjeras que pagan una pequeña fracción de los salarios pagados a los trabajadores de Estados Unidos, que no brindan prestaciones de salud, ni tienen que cumplir requerimientos gubernamentales de seguridad de sus empleados o de protección del ambiente, ni pagan pensiones y están subsidiadas por el gobierno, y MIENTRAS QUE los ciudadanos de Pennsylvania han recibido un impacto dañino por los acuerdos y políticas comerciales entre Estados Unidos y otros países, cuyo resultado es que se han cerrado muchas de nuestras industrias manufactureras con un impacto negativo en las familias, nuestras comunidades y la Commonwealth, pues miles de trabajadores han perdido su empleo; por lo tanto, se toma la RESOLUCIÓN [...] de que la Asamblea del Bien Público de Pennsylvania urge al Congreso de Estados Unidos a establecer una moratoria en todos los nuevos acuerdos comerciales.²

Sin embargo, quienes apoyan la globalización rechazan estas exhortaciones a la intervención del gobierno en los asuntos económicos. Los mercados libres y el libre comercio, afirman, son la clave para una prosperidad económica en expansión. Aunque el libre comercio inflige dolor temporal a algunos trabajadores y negocios, a la larga, los mercados libres y el libre comercio beneficiarán a todos, mientras que el daño que traerían consigo las políticas gubernamentales intervencionistas o proteccionistas sería para todos. Muchas personas de negocios se oponen firmemente a la intervención de gobierno y sostienen que, a la larga, la competencia del mercado libre creará industrias más fuertes y que la intervención del gobierno sólo empeoraría la situación. Por ejemplo, Robert Anderson,

globalización Proceso mediante el cual los sistemas económico y social de las naciones se conectan para que bienes, servicios, capital y conocimiento se muevan con libertad entre ellas.

entonces presidente de Rockwell International Corporation, testificó en una audiencia del Congreso:

La revitalización plena de la economía estadounidense [...] ocurrirá sólo si esas mejoras contribuyen a incrementar la capacidad de Estados Unidos para competir en el nuevo mundo en que vivimos. [...] Ante la urgencia de un mercado global, voltear hacia dentro [mediante los límites proteccionistas a las importaciones] significaría autodestrucción en el largo plazo. Nuestro mandato no debe ser castigar o retrasar las ganancias competitivas de otras naciones, sino hacer un mejor trabajo competitivo nosotros mismos. [...] Así como debemos evitar el obstáculo del proteccionismo, también debemos evadir el obstáculo de una creciente intervención del gobierno en las actividades del sector privado. Si la política de la industria simplemente significa planeación centralizada del gobierno, no cuenten con nosotros. Ese curso de acción sería incongruente con las tradiciones de nuestro histórico mercado libre y contraproducente en nuestra era.³

La controversia sobre la globalización y el libre comercio no es más que un episodio de un gran debate que lleva siglos: ¿El gobierno debería reglamentar las actividades de los negocios e imponer restricciones sobre los intercambios económicos, o debería dejarse a las empresas en libertad de buscar sus propios intereses en los mercados y el comercio libres con miembros de otras naciones? Los argumentos que esgrimen los legisladores de Pennsylvania y Robert Anderson son ejemplos de puntos de vista opuestos en este asunto crucial. Una parte afirma que los mercados libres y el libre comercio tienen defectos porque son incapaces de lidiar con problemas como competencia injusta, contaminación, prácticas laborales injustas, pobreza y discriminación. El otro bando asevera que la reglamentación del gobierno tiene defectos porque viola el derecho a la libertad, conduce a una asignación injusta de los bienes y empeora la situación. Este capítulo examina estos argumentos en favor y en contra de los mercados libres y el libre comercio.

Sistemas económicos

Los argumentos acerca de los mercados libres y el libre comercio se refieren a sistemas económicos. Un **sistema económico** es el sistema del que se vale una sociedad para proveer los bienes y servicios que necesita para sobrevivir y florecer.⁴ Este sistema debe lograr dos tareas económicas básicas. La primera consiste en producir bienes y servicios, lo que requiere determinar qué producir, cómo hacerlo, y quién se encargará de ello. La segunda tarea es distribuir estos bienes y servicios entre sus miembros, lo que requiere determinar quién obtendrá qué y en qué cantidad. Para cumplir estas dos tareas, los sistemas económicos se apoyan en tres tipos de dispositivos sociales: tradiciones, autoridad y mercados. Cada uno representa una manera de organizar las actividades de las personas, una manera de motivar a la gente y una forma de decidir quién tiene o controla los recursos productivos de la sociedad.

Las llamadas sociedades primitivas tienen sistemas económicos basados primordialmente en la tradición. Las **sociedades basadas en la tradición** son pequeñas y se apoyan en los roles y costumbres comunales tradicionales para realizar las dos tareas económicas básicas. Los individuos están motivados por las expresiones de aprobación o desaprobación de la comunidad y con frecuencia los recursos productivos —como sus moradas— son propiedad de la comunidad. Por ejemplo, una tribu nómada pequeña que sobrevive a partir de la caza y de la conformación en grupo se basa en los roles tradicionales de esposo, esposa, madre, padre, hijo e hija para decidir quién hace qué y quién obtiene qué, además de que sostiene su morada en común. Aún en la actualidad existen sociedades basadas casi por completo en las tradiciones entre los Bushmen, los Inuit, los cazadores Kalahari y las tribus beduinas.

sistema económico El sistema del que se vale una sociedad para proveer los bienes y servicios que necesita para sobrevivir y florecer.

sociedades basadas en tradiciones Sociedades que se apoyan en los roles y costumbres comunales tradicionales para realizar tareas económicas básicas.

economía de autoridad
Sistema económico basado principalmente en una autoridad de gobierno (ya sea una persona o un grupo) que toma decisiones económicas de qué se debe producir, quién lo producirá y quién lo obtendrá.

economía de mercado
Sistema económico basado principalmente en individuos que toman las decisiones importantes de qué producirán y quién lo obtendrá.

mercados libres
Mercados en los que cada individuo puede intercambiar los bienes en forma voluntaria con otros y decidir qué se hará con lo que posee sin interferencia del gobierno.

Las grandes sociedades modernas realizan dos tareas económicas primordiales con dos maneras muy diferentes de organizarse: la autoridad y los mercados.⁵ En un sistema económico basado de manera primordial en la **autoridad**, ésta reside en un gobierno (ya sea una persona o un grupo), que se encarga de tomar las decisiones económicas de qué debe producirse, quién lo producirá y quién lo obtendrá.⁶ Los recursos productivos, como la tierra y las fábricas, son propiedad del gobierno o están bajo su control y se considera que pertenecen al público o “al pueblo”. Los individuos están motivados a hacer el esfuerzo requerido por las recompensas y castigos que establece el gobierno y por las exhortaciones a servir a la sociedad. China, Vietnam, Corea del Norte, Cuba, la ex Unión Soviética y otras naciones manejan sus economías primordialmente con base en la autoridad.

Por el contrario, en un sistema basado en los **mercados**, los individuos toman las decisiones principales acerca de qué producirán y quién lo obtendrá.⁷ Los recursos productivos, como tierra y fábricas, son propiedad de los particulares y están bajo su administración y, en consecuencia, se consideran “propiedad privada”. Las personas están motivadas a trabajar más que nada por el deseo de obtener un pago por ofrecer de manera voluntaria los bienes que otros están dispuestos a adquirir. Inglaterra en el siglo XIX se cita con frecuencia como el ejemplo más sobresaliente de una economía basada en su mayor parte en un sistema de mercado.

Las economías contienen rasgos de estos tres elementos: tradiciones, autoridad y mercados.⁸ Estados Unidos, por ejemplo, está muy “orientado al mercado”, pero todavía algunos estadounidenses consideran ciertos trabajos como propios “de mujer” o “de hombre”; para ellos la “tradicición” determina quién realiza esos trabajos, y el gobierno de Estados Unidos no sólo emite “mandatos” que regulan el negocio, la mano de obra y el comercio internacional, sino que también es dueño de varios negocios importantes, como el Export-Import Bank, el servicio postal, UNICOR, Ginnie Mae, el Tennessee Valley Authority y algunos otros.

De hecho, no sería deseable manejar una economía basada por completo en las tradiciones, en la autoridad, o en los mercados. Por ejemplo, si una economía fuera un sistema de mercado puro, sin intervenciones económicas del gobierno, no habría restricciones sobre la propiedad o sobre lo que es posible hacer con ella. En la actualidad, incluso los gobiernos de las economías más orientadas al mercado decretan ciertas restricciones a la propiedad (no es posible tener esclavos), determinan que no es permisible realizar ciertas acciones con la propiedad (como contaminar), que algunos intercambios son ilegales (como hacer uso de la mano de obra de niños) y que algunos intercambios son obligatorios (como los impuestos). Estas limitaciones sobre los mercados son intrusiones de un sistema de autoridad: la preocupación del gobierno por el bienestar público lleva a la emisión de mandatos respecto a qué bienes está permitido fabricar o intercambiar. De manera similar, incluso en el sistema de autoridad que abarcaba todo en el régimen de Stalin de la ex Unión Soviética, existían mercados locales —muchos de ellos llamados “mercados negros”— donde los trabajadores podían intercambiar sus salarios por los bienes que querían.

Desde el siglo XVIII, ha habido debates acalorados acerca de si las economías deben basarse en la autoridad o los mercados.⁹ ¿Deberíamos tener más mandatos gubernamentales en la forma de reglamentos y más control del gobierno sobre las empresas de negocios, o el gobierno debería retirarse y confiar la economía más al trabajo del “mercado” y las decisiones de los dueños privados de las compañías? Algunas veces estos debates se expresan en términos de si las actividades económicas deberían estar más o menos “libres” de las “intrusiones” del gobierno y entonces la discusión gira en torno a los “**mercados libres**” (es decir, “libres” del gobierno) y el “libre comercio”.¹⁰ En ocasiones el debate se centra en las políticas de “laissez-faire”, que en francés significa “dejar hacer” o “dejar actuar” sin los controles del gobierno.

En la actualidad esos debates continúan en dos niveles: **1.** argumentos en favor y en contra de los “mercados libres” dentro de una nación y **2.** argumentos en favor y en contra del “libre comercio” entre naciones. El lector no debe confundir los dos niveles diferentes

de estos debates, aunque estén relacionados. El debate en el primer nivel pregunta si el gobierno de una nación debería regular los intercambios de negocios entre sus ciudadanos o permitir que éstos intercambien bienes libremente. El debate en el segundo nivel pregunta si el gobierno de una nación debería permitir a sus ciudadanos intercambiar bienes libremente con los ciudadanos de otras naciones o debería imponer aranceles o cuotas sobre los bienes que los extranjeros quieren intercambiar con ellos. Podemos referirnos al primer punto como el debate sobre libre mercado y al segundo como debate sobre libre comercio. En este capítulo, se examinarán los argumentos de ambos lados de estos debates, que versan sobre el papel adecuado de la autoridad y los mercados tanto nacionales como internacionales.

Al analizar estos argumentos sobre mercados libres y libre comercio, autoridad y mercados, de hecho se analiza lo que los sociólogos llaman *ideologías*.¹¹ Una **ideología** es un sistema de creencias normativas que comparten los miembros de un grupo social. La ideología expresa las respuestas del grupo a preguntas acerca de la naturaleza humana (como, ¿sólo se motiva a los seres humanos con incentivos económicos?), el propósito básico de nuestras instituciones (¿cuál es el propósito del gobierno, de los negocios, del mercado?), cómo funcionan las sociedades actuales (¿son los mercados realmente libres? ¿Las grandes empresas controlan al gobierno?) y los valores que la sociedad debe tratar de proteger (como libertad, productividad e igualdad). La ideología de un negocio es, entonces, un sistema normativo de creencias sobre estos asuntos, pero en especial el que sostienen los grupos en los negocios, como los administradores.

La importancia de analizar las ideologías de los negocios es obvia: la ideología de una persona de negocios con frecuencia determina las decisiones que se toman; a través de estas decisiones, la ideología influye en el comportamiento de un individuo. La ideología de una persona de negocios, por ejemplo, dará color a sus percepciones de los grupos con los que tiene que tratar (empleados, funcionarios del gobierno, gente de escasos recursos económicos, competidores, consumidores); la alentará a ceder ante ciertas presiones de estos grupos (quizá incluso apoyarlos) y a oponerse a otras; hará que vea algunas acciones como justificadas y legítimas, y otras acciones (tanto de la persona como de otros grupos) como injustificadas e ilegales. Aun cuando la ideología de un individuo nunca se examine, siempre tendrá una influencia profunda y penetrante en sus decisiones, una influencia que quizá pase desapercibida y se derive de lo que en realidad es una ideología falsa y éticamente objetable.

Las ideologías que sostienen los estadounidenses en la actualidad incorporan ideas del pensamiento de Adam Smith, John Locke, David Ricardo y otros pensadores influyentes cuyas perspectivas normativas se examinan y evalúan en este capítulo. Se analizarán estas ideas no sólo por su influencia significativa en nuestras ideologías, sino porque muchos afirman que éstas deben ajustarse si han de satisfacer las necesidades contemporáneas de los negocios y la sociedad.¹² Sería un ejercicio valioso para el lector identificar la ideología que sostiene y examinar y criticar sus elementos al leer este capítulo.

Se comenzará por analizar dos argumentos importantes a favor de los mercados libres en las secciones 3.1 y 3.2. El primer argumento, que se examina en la sección 3.1, se deriva del pensamiento de John Locke y se basa en una teoría de derechos morales que incorpora muchos de los conceptos estudiados en la segunda sección del capítulo 2. El segundo argumento en favor de los mercados libres, que se examina en la sección 3.2, tiene su origen en el pensamiento de Adam Smith y se basa en los principios utilitarios que se estudiaron en la primera sección del capítulo 2. En la sección 3.3, se dejan a un lado los argumentos del libre mercado para centrarnos en los del libre comercio internacional. Ahí se analizan las ideas de David Ricardo, quien nació cuando Adam Smith estaba en plena madurez y que, al igual que este último, basó sus puntos de vista del libre comercio en ciertos principios utilitarios. Por último, en la sección 3.4, se estudian los importantes argumentos en contra de Karl Marx, quien sostiene que sin controles del gobierno, los sistemas de libre mercado promueven la injusticia tanto nacional como internacional.

ideología Un sistema de creencias normativas compartidas por los miembros de algún grupo social.

3.1 Mercados libres y derechos: John Locke

Uno de los argumentos más fuertes en favor del mercado no regulado se deriva de la idea de que los seres humanos tienen ciertos “derechos naturales” que sólo se preservan en un sistema de libre mercado. Los dos derechos naturales que, según este argumento, protegen los mercados libres son el derecho a la libertad y el derecho a la propiedad privada. Se supone que los mercados libres protegen el derecho a la libertad en la medida en que permiten que cada individuo intercambie bienes con otros de forma voluntaria y libre del poder coercitivo del gobierno. Se supone que preservan el derecho a la propiedad privada en la medida en que cada individuo es libre de decidir qué hará con lo que le pertenece sin interferencia del gobierno.

En general, se reconoce a John Locke (1632-1704), un filósofo político inglés, como el precursor de la idea de que los seres humanos tienen un “derecho natural” a la libertad y un “derecho natural” a la propiedad privada.¹³ Locke afirma que si no hubiera gobiernos, los seres humanos se encontrarían en un *estado de naturaleza*. En ese estado, cada individuo estaría en igualdad política con respecto a todos los demás y se vería perfectamente libre de cualquier restricción que no fuera la *ley de la naturaleza*, es decir, los principios morales que Dios confirió a la humanidad y que cada individuo puede descubrir mediante la razón que Dios le otorgó. Como él declara, en un estado de naturaleza, todos estarían en

un *estado de libertad perfecta* para ordenar sus acciones y disponer de sus posesiones como piensen que es adecuado, dentro de los límites de la ley de la naturaleza, sin pedir permiso o depender de la voluntad de otro hombre. También [sería] un estado de igualdad, en el que todo el poder y jurisdicción serían recíprocos, nadie tendría más que otro [...] sin subordinación o sujeción [a otro]. Pero [...] el estado de naturaleza tiene una ley de la naturaleza que lo gobierna y que obliga a todos: y la razón, que es esa ley, enseña a toda la humanidad, que la consultará, que al ser todos iguales e independientes, nadie debe dañar a otro en su vida, salud, libertad o posesiones.¹⁴

Según Locke, la ley de la naturaleza “enseña” que cada uno tiene el derecho a la libertad y que, en consecuencia, “nadie puede ser despojado de su estado [natural] y sujeto al poder político de otro sin su consentimiento”.¹⁵ La ley de la naturaleza también nos informa que todos tienen derechos de propiedad sobre sus cuerpos, su trabajo y los productos de éste, y que tales derechos de propiedad son “naturales”, es decir, que no son inventados o creados por un gobierno ni son el resultado de una concesión gubernamental:

Cada hombre detenta la propiedad de su persona: nadie tiene derecho sobre ella excepto él mismo. El trabajo de su cuerpo y el trabajo de sus manos, podemos decir, son suyos. Cualquier cosa que él obtenga del estado que la naturaleza le otorgó y le dejó, y que mezcle con su trabajo y una a algo que es suyo, esto la hace de su propiedad. [Ya que] este trabajo es de incuestionable propiedad del trabajador, ningún hombre más que él tiene un derecho a lo que [el trabajo] unió alguna vez, al menos donde hay suficiente, e igualmente bueno, que queda en común para los demás.¹⁶

Sin embargo, el estado de naturaleza es un estado arriesgado en el que los individuos están en constante peligro de recibir daño por parte de otros, “porque siendo todos reyes tanto como él, todo hombre su igual, y [puesto que] la mayor parte no observa de manera estricta la equidad y la justicia, el disfrute de la propiedad que tiene en este estado es muy inseguro”.¹⁷ En consecuencia, los individuos inevitablemente se organizan en un cuerpo político y crean un gobierno cuyo propósito fundamental es brindar la protección de sus derechos naturales que falta en el estado de naturaleza. Como el ciudadano consiente en el gobierno “sólo con una intención [...] para preservarse a sí mismo, su libertad y su propiedad [...], el poder de la sociedad o de la legislatura constituida por ellos no debería

extenderse más allá” de lo que es necesario para preservar estos derechos.¹⁸ El gobierno no puede interferir con los derechos naturales de los ciudadanos a la libertad y a la propiedad excepto cuando esa interferencia se necesite para proteger la libertad o propiedad de una persona de sufrir la invasión de otros.

Aunque Locke nunca usó de manera explícita su teoría de los derechos naturales para defender el libre mercado, varios autores de siglo XX emplearon su teoría para este propósito.¹⁹ Friedrich A. Hayek, Murray Rothbard, Gottfried Dietze, Eric Mack y muchos otros aseguran que cada persona tiene el derecho a la libertad y la propiedad que Locke asignaba a cada ser humano y que, en consecuencia, el gobierno debe dejar a los individuos libres para intercambiar su trabajo y su propiedad como elijan voluntariamente.²⁰ Sólo una economía de intercambio de empresas privadas libres en la que el gobierno queda fuera del mercado y protege los derechos de propiedad de los individuos, permite esos intercambios voluntarios. Entonces, la existencia de los **derechos lockeanos** a la libertad y la propiedad implica que las sociedades deben incorporar las instituciones de propiedad privada y los mercados libres.

También es importante observar que los puntos de vista de Locke sobre el derecho a la propiedad privada han tenido una influencia significativa en las instituciones estadounidenses de la propiedad, incluso en la sociedad computarizada de nuestros días. Primero, y lo más importante, desde el principio de su historia, la ley estadounidense ha sostenido la teoría de que los individuos tienen un derecho casi absoluto a hacer lo que deseen con su propiedad y que el gobierno no tiene derecho de interferir en la propiedad privada ni de confiscarla aun cuando sea por el bien de la sociedad. La quinta enmienda a la Constitución de Estados Unidos establece que “ninguna persona debe ser [...] privada de la vida, la libertad o la propiedad sin el debido proceso de la ley; tampoco se tomará la propiedad privada para uso público, sin la justa compensación”. Esta perspectiva (que cita la frase de Locke, “vida, libertad y propiedad”) en última instancia se deriva del punto de vista de Locke de que los derechos a la propiedad privada se establecen “por naturaleza” (cuando un individuo “mezcla” su trabajo en una cosa), por lo que son anteriores al gobierno. Este último no otorga ni crea los derechos de propiedad privada. En lugar de ello, debe respetar y proteger los derechos a la propiedad que se generan de manera natural a través del trabajo y el comercio. Sólo hasta hace relativamente poco, en los siglos XIX y XX, este punto de vista de Locke comenzó a dejar su lugar en Estados Unidos a la perspectiva más “socialista” de que el gobierno puede limitar los derechos a la propiedad privada de un individuo por el bien de la sociedad. Aun hoy en Estados Unidos existe una fuerte presunción de que el gobierno no crea los derechos a la propiedad, sino que debe respetarlos y cuidar que se cumplan esos derechos que generaron los individuos con su esfuerzo. Es importante ver que este punto de vista estadounidense y de Locke de la propiedad no es universal. En algunos países, como Japón, los recursos no se conciben como cosas sobre las cuales los individuos tienen un derecho absoluto de propiedad privada. Más bien, en Japón y en otras sociedades de Asia, los recursos se ven como una función primaria para servir a las necesidades de la sociedad como un todo, y por ello los derechos a la propiedad de los individuos deben ceder el paso a las necesidades de la sociedad cuando hay un conflicto entre los dos.

Segundo, como fundamento de muchas leyes estadounidenses respecto a la propiedad y pertenencia está el punto de vista de Locke de que, cuando una persona consume trabajo y esfuerzo para crear o mejorar un objeto, esa persona adquiere los derechos de propiedad sobre ese objeto. Si una persona escribe un libro o desarrolla un programa de software, por ejemplo, entonces ese libro o programa de software es propiedad de la persona que “mezcló” su trabajo en él. Por supuesto, es factible que una persona esté de acuerdo en “vender” su trabajo a un empleador, y con ello el empleador gana la propiedad de lo que la persona crea. Sin embargo, incluso esos acuerdos laborales suponen que el empleado tiene el derecho de “vender” su trabajo, y esto significa que el empleado es el propietario original del trabajo usado para crear el objeto. Así por ejemplo, quienes desarrollan programas de software son los propietarios legítimos de éstos no sólo porque han invertido gran cantidad de tiempo y energía en su diseño, sino también porque pagaron a los ingenieros de software quienes les “vendieron” su trabajo para desarrollar esos programas. Debe observarse

Repaso breve 3.1

En el estado de naturaleza de Locke

- Todos son libres e iguales
- Cada persona es dueña de su cuerpo y de su trabajo, y el resultado de lo que mezcle con este último
- Las personas acuerdan formar un gobierno para proteger su derecho a la libertad y la propiedad

derechos lockeanos

El derecho a la vida, la libertad y la propiedad.

que todos estos puntos de vista de la propiedad suponen, por supuesto, que un derecho a la propiedad privada en realidad es un conjunto de derechos. Decir que X es mi propiedad privada, es decir que tengo el derecho de usarla, consumirla, venderla, regalarla, prestarla, rentarla, conservar cualquier cosa que produzca, modificarla, destruirla y, lo más importante, excluir a otros de hacer cualquiera de estas cosas sin mi consentimiento.

Críticas a los derechos lockeanos

Las críticas a la defensa de los mercados libres de Locke se centran en cuatro de sus debilidades más importantes: *a)* la suposición de que los individuos poseen los “derechos naturales” que Locke afirma, *b)* el conflicto entre estos derechos positivos y derechos negativos, *c)* el conflicto entre estos derechos lockeanos y los principios de justicia y *d)* la suposición individualista que hace Locke y sus conflictos con las demandas de cuidado.

En primer término, la defensa de Locke de los mercados libres se apoya en la suposición no probada de que las personas tienen derechos a la libertad y la propiedad con precedencia sobre todos los demás derechos. Si los humanos no tienen los derechos primordiales a la libertad y la propiedad, entonces el hecho de que los mercados libres preservan los derechos no significa mucho. No obstante, ni Locke ni sus seguidores del siglo XX han ofrecido los argumentos necesarios para establecer que los seres humanos tienen tales derechos “naturales”. Locke simplemente asevera que “la razón [...] enseña a toda la humanidad, que la consultará” que estos derechos existen.²¹ En lugar de argumentar en favor de estos derechos, Locke tuvo que quedarse en la escueta aseveración de que la existencia de estos derechos es “evidente por sí misma”: se supone que todos los seres humanos racionales son capaces de intuir que los supuestos derechos a la libertad y la propiedad existen. Por desgracia, muchos seres humanos racionales han tratado de tener esta intuición y no lo han logrado.²²

El problema surge con mayor claridad si se observan más de cerca los puntos de vista de Locke sobre el derecho natural a la propiedad. Locke asegura que cuando una persona “mezcla” trabajo en un objeto que no está reclamado, éste se convierte en su propiedad. Por ejemplo, si encuentro una pieza de madera que flota en la orilla del mar y tallo una estatua, ésta se convierte en mi propiedad porque tomé algo mío (mi trabajo) y lo mezclé con la madera para hacer algo más valioso. Invertir esfuerzo y trabajo para hacer algo más valioso hace que ese objeto sea mío. Pero, ¿por qué debe ser así? Como el filósofo Robert Nozick pregunta, si yo “mezclo” mi trabajo en algo que no es mío, ¿por qué esto no es sólo una forma de perder mi trabajo?²³ Suponga que yo poseo una taza con agua y la arrojo al mar de manera que mezclo mi agua con el agua *sin dueño* del océano. ¿Esto hace al océano “mío”? Como es evidente, al menos en este caso, mezclar algo mío con algo que no es mío es sólo una manera de perder lo que es mío, no una manera de adquirir algo que no era mío. ¿Por qué cuando invierto mi trabajo en mejorar o cambiar un objeto para que sea más valioso, ese objeto se convierte en mi “propiedad”? Locke no da una respuesta a esta pregunta, al parecer, porque piensa que es “evidente por sí misma”.

Segundo, incluso si los seres humanos tienen un derecho natural a la libertad y la propiedad, no se deduce que este derecho deba invalidar los demás derechos. El derecho a la libertad y la propiedad es un derecho “negativo” en el sentido que se definió en el capítulo 2. Como se vio, los derechos negativos en ocasiones entran en conflicto con el derecho positivo de una persona. Por ejemplo, el derecho negativo a la libertad podría estar en conflicto con el derecho positivo de alguien más a la comida, a la asistencia médica, a la vivienda o al aire limpio. ¿Por qué debemos creer que en esos casos el derecho negativo tiene prioridad sobre el derecho positivo? Los críticos argumentan, de hecho, que no existe una razón para creer que los derechos a la libertad y la propiedad tienen más peso. En consecuencia, tampoco tenemos una razón para inclinarnos por el argumento de que los mercados libres deben preservarse porque protegen estos supuestos derechos.²⁴

La tercera crítica importante de la defensa de Locke de los mercados libres se basa en la idea de que éstos crean desigualdades injustas.²⁵ En una economía de libre mercado,

el poder productivo de un individuo está en relación directa con la cantidad de trabajo o propiedad que ya posee. Los individuos que han acumulado una gran cantidad de riqueza y que tienen acceso a educación y capacitación podrán acumular aún más riqueza al comprar bienes productivos. Los individuos que no tienen propiedades, que no pueden trabajar o que no tienen habilidades (como los discapacitados, enfermos, pobres, o viejos) no podrán comprar bienes sin ayuda del gobierno. Como resultado, sin la intervención del gobierno, la diferencia entre los más ricos y los más pobres crecerá hasta que surjan grandes disparidades de la riqueza. A menos que el gobierno intervenga para ajustar la distribución de la propiedad que se deriva de los mercados libres, enormes grupos de ciudadanos permanecerán en el nivel de subsistencia mientras que otros serán cada vez más ricos.

Para probar su argumento, los críticos citan los altos niveles de pobreza y las grandes desigualdades evidentes en las naciones “capitalistas” como Estados Unidos. En 2001, por ejemplo, durante un periodo de prosperidad económica relativa cuando los ingresos del 20% de la población más rica de Estados Unidos aumentaron, 32.9 millones de estadounidenses, que representan el 11.7% de la población, vivían en la pobreza.²⁶ Cerca de 11 millones de hogares estadounidenses —alrededor de 33 millones de personas— sufren hambre porque no tienen suficiente comida para satisfacer las necesidades básicas de todos los miembros de la familia.²⁷ Cerca de 82 millones de personas menores de 65 años no tenían seguro de salud durante todo o parte del periodo comprendido entre 2002 y 2003; casi todos ellos (el 65%) estuvieron sin seguro medio año o más.²⁸ Entre 2.3 y 3.5 millones de personas (1.35 millones de los cuales son niños) no tienen casa en un año determinado.²⁹ En contraste, el 1% de la población de nivel más alto tiene en sus manos cerca de la mitad de la riqueza financiera del país, posee más de un tercio del valor de la nación y vive en casas con valor promedio de \$10,204,000. Los críticos señalan la distribución tan desigual del ingreso y la riqueza en Estados Unidos, como muestra la tabla 3.1. Según las medidas estándar de desigualdad, como el llamado “índice Gini”, la desigualdad en Estados Unidos se ha acentuado de forma considerable (vea las figuras 3.1 y 3.2). La figura 3.3 muestra cómo el 20% que corresponde a las familias más ricas del país ahora recibe más ingresos que el resto de la población.

Por último, dicen los críticos, el argumento de Locke supone que los seres humanos son individuos atomísticos con derechos personales a la libertad y la propiedad que fluyen de su naturaleza personal de modo independiente de sus relaciones con la comunidad más grande. Como se supone que estos derechos son precedentes e independientes de la comunidad, esta última no está en condiciones de reclamar la propiedad o libertad del individuo. Sin embargo, los críticos aseguran que estas suposiciones individualistas son completamente

Tabla 3.1*Distribución del ingreso y la riqueza entre los estadounidenses, 1998*

	Porcentaje del ingreso total de eua	Porcentaje de riqueza financiera total en eua	Porcentaje de riqueza neta total en eua	Mediana de la riqueza neta por familia
Grupo				
1% superior	16.6	47.3	38.1	\$10,204,000
20% superior	49.2	90.9	83.4	N/D
Segundo 20%	23.2	8.3	11.9	\$161,300
Tercer 20%	15	1.9	4.5	\$61,000
40% inferior	12.6	-1.1	0.2	\$1,900

Fuente: Edward N. Wolf “Recent Trends in Wealth Ownership, 1983-1998”, documento de trabajo 300 en la serie Jerome Levy Economics Institute, abril de 2000, último acceso, 20 de junio de 2004 en <http://www/levy.org/docs/wrkpap/papers/300.html>; y U.S. Census Bureau, Money Income in the United States, 1998, tabla C (el “20% superior” incluye el “1% superior”; el signo negativo bajo riqueza financiera indica deuda; “N/D” significa no disponible).

Figura 3.1

Nota: El índice Gini mide el grado de desigualdad en una sociedad. Cuanto más alto sea el número Gini, mayor será la diferencia entre ricos y pobres de una sociedad.

Fuente: U.S. Census Bureau, "Historical Income Tables —Income Inequality, Table IE-6, Measures of Household Income Inequality: 1967 to 2001".

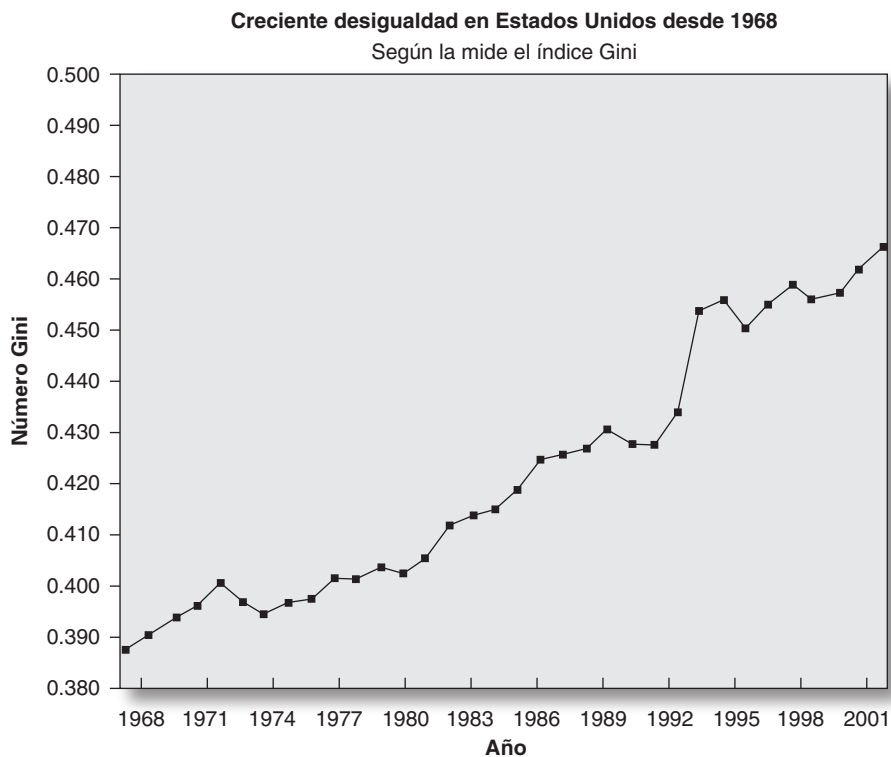
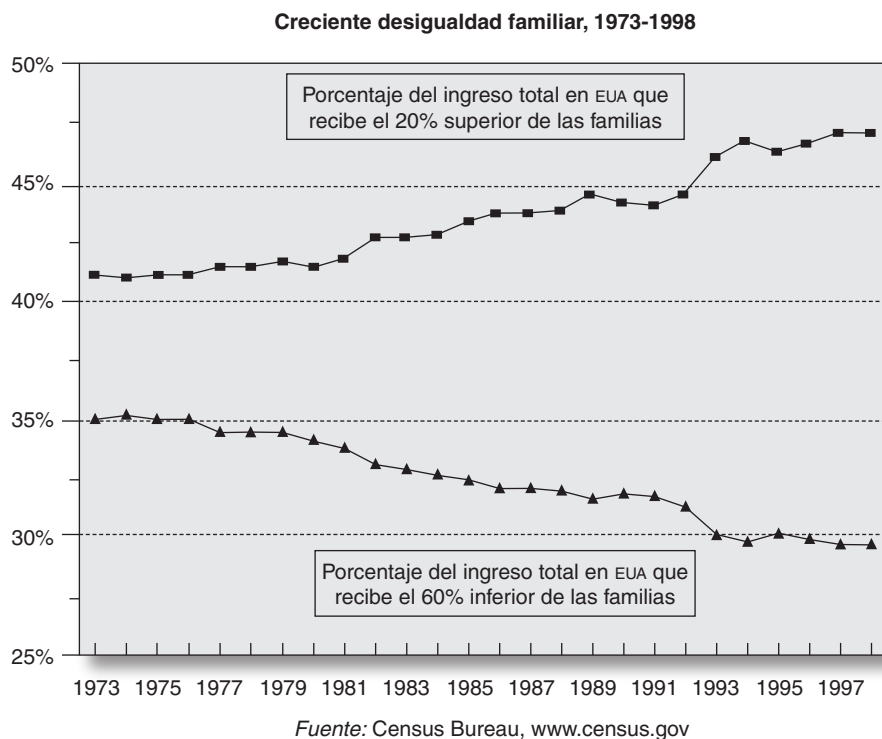


Figura 3.2



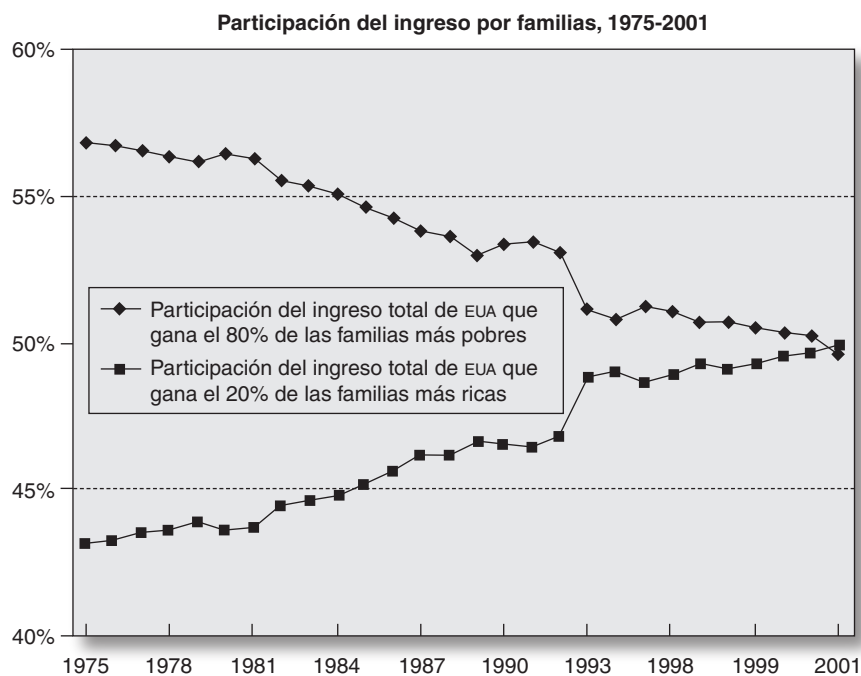


Figura 3.3

Fuente: U.S. Census Bureau, "Historical Income Table—Households, Table H2".

falsas: ignoran el papel clave del cuidado de las relaciones en las sociedades humanas y las demandas de cuidado que surgen de estas relaciones. Los críticos de Locke señalan que los seres humanos nacen dependientes del cuidado de otros; mientras crecen, son dependientes del cuidado de otras personas para adquirir lo que necesitan hasta convertirse en adultos. Aun cuando se transforman en adultos, dependen del cuidado de cooperación de otros en sus comunidades casi para todo lo que hacen o producen. El grado de libertad que tiene una persona depende de lo que es capaz de hacer: cuanto menos puede hacer una persona, menos libre es para hacerlo. Pero las habilidades de una persona dependen de lo que aprende de quienes la cuidan y de lo que los otros quieren ayudarla o le permiten hacer.

De manera similar, la "propiedad" que un individuo genera con su trabajo depende, en última instancia, de las habilidades adquiridas de quienes lo cuidaron y del trabajo cooperativo de otros en la comunidad, como los empleados. Incluso la propia identidad —el sentido personal de quién es uno como miembro de las diferentes comunidades y grupos a los que pertenece— depende de las relaciones personales con otros en la comunidad. En resumen, las suposiciones individualistas integradas en el punto de vista de Locke de los seres humanos ignoran las relaciones de cuidado concretas de las que surge la identidad de una persona y la posibilidad de los derechos individuales. Los humanos no son individuos atomísticos con derechos que son independientes de otros; más bien, están imbuidos en las relaciones de cuidado que hacen posibles esos derechos y que hacen de una persona lo que es. Más aún, continúan los críticos, las personas tienen un requerimiento moral de sostener estas relaciones y cuidar de los demás como otros cuidaron de ellas. La comunidad puede hacer reclamaciones legítimas sobre la propiedad de los individuos y restringir la libertad de los individuos precisamente porque la comunidad y el cuidado que ha brindado son la fuente fundamental de esa propiedad y libertad.

Repaso breve 3.2

Debilidades de los derechos lockeanos

- La suposición de que los individuos tienen derechos naturales
- El conflicto entre los derechos positivos y negativos
- El conflicto entre los derechos y principios de justicia de Locke
- Las suposiciones individualistas de Locke

3.2 Mercados libres y utilidad: Adam Smith

La segunda defensa más importante del libre mercado se apoya en el argumento utilitario de que los mercados no regulados y la propiedad privada generan mayores beneficios que

cualquier regulación. En un sistema con mercados libres y propiedad privada, los consumidores buscan comprar lo que quieren para sí mismos al menor precio. Por esa razón, en un sistema de este tipo habrá negocios privados que produzcan y vendan lo que los consumidores quieren al menor precio posible. Para mantener los precios bajos, los negocios privados intentarán reducir los costos de los recursos que consumen. Así, el mercado libre, en conjunción con la propiedad privada, asegura que la economía produzca lo que los consumidores necesitan, que los precios sean tan bajos como sea posible y que los recursos se usen de manera eficiente. De esta forma, la utilidad económica de los miembros de la sociedad se maximiza.

Adam Smith (1723-1790), el “padre de la economía moderna”, es el generador de este argumento utilitario para el mercado libre.³⁰ Según Smith, cuando se deja libres a los individuos para buscar sus propios intereses en los mercados libres, será inevitable que mejoren el bienestar público mediante una **mano invisible**:

mano invisible De acuerdo con Adam Smith, es la competencia del mercado que impulsa el interés personal de los individuos a actuar de maneras que sirven a la sociedad.

Al dirigir [su] industria de tal manera que su producto sea del mayor valor, [el individuo] persigue sólo su propia ganancia, y en esto recibe la guía, como en muchos otros casos, de una mano invisible para promover un fin que no era parte de su intención. [...] Al buscar su propio interés, con frecuencia promueve el de la sociedad con mayor efectividad que cuando en verdad desea promover este último.³¹

La “mano invisible”, por supuesto, es la competencia del mercado. Todo productor pretende ganar mediante la utilización de los recursos privados para producir y vender bienes que considera que la gente quiere comprar. En un mercado competitivo, una multiplicidad de estos negocios privados deben competir entre sí por los mismos compradores. Así que, para atraer a los clientes, cada vendedor se ve forzado no sólo a ofrecer lo que los compradores quieren, sino a bajar el precio de los bienes tanto como se posible hasta “el costo real para la persona que los pone en el mercado”.³² Para aumentar las ganancias personales, cada productor debe reducir los costos, y con ello los recursos consumidos. La competencia que generan los múltiples vendedores privados con intereses personales sirve para bajar los precios, conservar los recursos y hacer que los productores respondan a los deseos del consumidor. Motivados sólo por el interés personal, se lleva a los negocios privados a servir a la sociedad. Como afirmó Smith sobre este asunto en un pasaje famoso:

No es de la benevolencia del carnicero, el panadero y el cervecero que esperamos nuestra comida, sino de su atención a su propio interés. Nos dirigimos no a su humanidad, sino al amor por sí mismos, y nunca hablamos con ellos de nuestras necesidades, sino de sus beneficios.³³

Smith también aseguraba que un sistema de mercados competitivos asigna recursos de manera eficiente entre las distintas industrias de la sociedad.³⁴ Cuando el suministro de ciertos bienes no es suficiente para satisfacer la demanda, los compradores hacen que el precio suba más allá del *precio natural* del que hablaba Smith (es decir, el precio que cubre los costos de producir el bien, incluida la tasa de utilidades aceptada en otros mercados). Los productores de ese bien entonces cosechan ganancias más altas que las disponibles para los productores de otros bienes. Las ganancias más altas inducen a los fabricantes de otros productos a destinar sus recursos a la producción de los bienes más rentables. Como resultado, la escasez de ese bien desaparece y su precio baja a su nivel natural. Por el contrario, cuando el abastecimiento de un bien es mayor que la cantidad demandada, su precio cae, lo que induce a los productores a dirigir sus recursos a la producción de otros bienes más rentables. La fluctuación de los precios de los bienes en un sistema de mercados competitivos fuerza a los productores a asignar sus recursos a las industrias con mayor demanda y a retirar esos recursos de las que tienen un sobreabastecimiento relativo de bienes. En resumen, el mercado asigna los recursos para satisfacer la demanda del consumidor de la manera más eficiente y, de esta forma, promueve la utilidad social.

La mejor política de un gobierno que espera avanzar hacia el bienestar público es no actuar: dejar que cada individuo busque su “libertad natural”.³⁵ Cualquier intervención del gobierno en el mercado sólo interrumpiría el efecto de autorregulación de la competencia y reduciría sus muchas consecuencias benéficas.

A principios del siglo XX, los economistas Ludwig von Mises y Friedrich A. Hayek complementaron las teorías de mercados de Smith con un ingenioso razonamiento.³⁶ Argumentaron que un sistema de libre mercado y propiedad privada no sólo sirve para asignar recursos con eficiencia, sino que en principio es imposible que el gobierno o un individuo asigne esos recursos con la misma eficiencia. Los seres humanos son incapaces de asignar recursos con eficiencia porque nunca tendrá suficiente información ni podrán calcular tan rápido como para coordinar de forma eficiente los cientos de miles de intercambios diarios que se requieren en una economía industrial compleja. En un mercado libre, los precios altos indican que se necesitan recursos adicionales para satisfacer la demanda del consumidor, y motivan al productor a asignar sus recursos a esos consumidores. Entonces, el mercado asigna recursos con eficiencia de un día a otro a través del mecanismo de precios. Si una organización intentara hacer lo mismo, aseguran Mises y Hayek, tendría que saber qué productos desean los consumidores cada día, qué materiales necesitará cada fabricante para elaborar los numerosos bienes que desean los consumidores, y luego tendría que calcular la mejor manera de asignar los recursos entre los productores interrelacionados para permitirles satisfacer los deseos de los consumidores. La cantidad infinita de información detallada y el número astronómico de cálculos que esta organización necesitaría, afirman Mises y Hayek, está más allá de la capacidad de cualquier ser humano. Así, los mercados libres no sólo asignan bienes con eficiencia, sino que es imposible que la planeación del gobierno iguale su desempeño.

Por último, es importante observar que, aunque Adam Smith no analizó la idea de la propiedad privada con profundidad, es una suposición clave de sus puntos de vista. Antes de que los individuos estén en condiciones de operar juntos en los mercados para venderse bienes unos a otros, deben tener algún acuerdo acerca de lo que cada uno “posee” y de lo que tiene derecho de “vender” a otros. Sólo si una sociedad tiene un sistema de propiedad privada que asigne sus recursos a los individuos, podrá tener un sistema de libre mercado. Por esta razón, Adam Smith supuso que la sociedad con mercados libres tendría un sistema de propiedad privada, aunque no dio argumentos utilitarios explícitos que mostraran que un sistema de propiedad privada era mejor que, por ejemplo, un sistema en el que todos los recursos productivos fueran “propiedad” común de todos. Sin embargo, filósofos anteriores habían dado argumentos utilitarios en apoyo de un sistema de propiedad privada. En el siglo XIII, por ejemplo, Santo Tomás de Aquino argumentó que la sociedad no debería tener un sistema en el que todas las cosas fueran propiedad “común de todos”. En su opinión, la sociedad prosperaría sólo si sus recursos fueran propiedad de los individuos que, de esa manera, tendrían un interés en mejorar y cuidar tales recursos. Un sistema de propiedad privada, dijo,

[...] es necesario para la vida humana por tres razones. Primero, porque cada hombre tiene más cuidado de procurarse lo que es para sí mismo que lo que es común a muchos o a todos: ya que cada uno eludirá el trabajo y dejará a otro lo que se refiere a la comunidad. [...] Segundo, porque los asuntos de los seres humanos se realizan de una manera más ordenada si cada uno se encarga de cuidar cierta cosa específica para sí mismo, mientras que habrá confusión si todos tienen que cuidar lo mismo de manera indeterminada. Tercero, porque se asegura un estado más pacífico si cada quien está contento con lo suyo. Así, debe observarse que surgen pleitos con más frecuencia cuando no hay división de las cosas que se poseen.³⁷

Desde la perspectiva de Santo Tomás, la propiedad privada no es algo que se produzca de manera “natural” cuando se “mezcla” el trabajo con las cosas. Más bien, la propiedad

Repaso breve 3.3

Según Adam Smith

- La competencia del mercado asegura que la búsqueda de los propios intereses en los mercados conduzca hacia el bienestar público
- La interferencia del gobierno en los mercados no deja que se avance hacia el bienestar público

privada es una construcción social, un arreglo social artificial, pero útil, que es susceptible de modelarse de muchas formas. Estos argumentos utilitarios en favor de un sistema de propiedad privada sobre un sistema de propiedad común se han repetido con frecuencia. En particular, muchos filósofos han utilizado el argumento de que, sin un sistema de propiedad privada en el que los individuos obtienen los beneficios que resultan de cuidar de los recursos que poseen, los individuos dejarían de trabajar porque no tendrían incentivo para hacerlo.³⁸ Un sistema de propiedad privada es mejor porque brinda incentivos para que los individuos inviertan su tiempo, trabajo y esfuerzo en mejorar y explotar los recursos que poseen y cuyos beneficios saben que recibirán personalmente.

Críticas a Adam Smith

Los críticos del argumento utilitario clásico de Smith en defensa de los mercados libres y la propiedad privada lo han atacado desde varios frentes. La crítica más común es que el argumento se apoya en suposiciones no realistas.³⁹ Los argumentos de Smith suponen, primero, que las fuerzas impersonales de oferta y demanda fuerzan a los precios a bajar hasta sus niveles mínimos porque los vendedores de productos son tan numerosos y cada empresa es tan pequeña que ningún vendedor por sí mismo es capaz de controlar el precio de un producto. Esta suposición quizás era cierta en la época de Smith, cuando las empresas más grandes empleaban sólo unas cuantas docenas de hombres y una multitud de tiendas pequeñas y comercios insignificantes competían por la atención del consumidor. Sin embargo, en la actualidad, muchas industrias y mercados están monopolizados por completo o parcialmente, y la pequeña empresa ya no es una regla. En estas industrias monopolizadas, donde una o varias empresas grandes están en condiciones de establecer sus precios, ya no siempre es cierto que éstos se mueven hacia sus niveles más bajos. El poder del monopolio de los gigantes industriales les permite mantener los precios en niveles artificialmente altos y la producción en niveles artificialmente bajos.

En segundo lugar, aseguran los críticos, los argumentos de Smith suponen que el fabricante pagará todos los recursos que se emplean para elaborar un producto y que tratará de reducir estos costos para maximizar sus ganancias. Como resultado, existe una tendencia hacia una utilización más eficiente de los recursos de la sociedad. También se ha probado que esta suposición es falsa cuando los fabricantes de un producto consumen recursos que no tienen que pagar y que, por lo tanto, no intentan economizar. Por ejemplo, cuando los fabricantes utilizan aire limpio y lo contaminan, o cuando generan problemas de salud al desechar químicos dañinos en ríos, lagos y mares, están usando recursos de la sociedad por los que no pagan. En consecuencia, no existe una razón para que intenten minimizar estos costos, y el resultado es el desperdicio social. Ese desperdicio es un ejemplo particular de un problema más general que el análisis de Smith ignoró. Smith no tomó en cuenta los efectos externos que las actividades de negocios tienen con frecuencia sobre el entorno inmediato. La contaminación es un ejemplo, pero hay otros, como los efectos en la sociedad de introducir tecnología avanzada, el efecto psicológico de la creciente mecanización sobre los trabajadores, los efectos dañinos que el manejo de materiales peligrosos tiene en la salud de los trabajadores y la conmoción económica que surge cuando los recursos naturales se agotan al buscar obtener ganancias en el corto plazo. Smith ignoró estos efectos externos de la empresa y supuso que ésta es un agente autocontenido cuyas actividades afectan sólo a sí misma y a sus compradores.

En tercer lugar, afirman los críticos, el análisis de Smith erróneamente supone que todo ser humano está motivado por un deseo de interés personal y “natural” de obtener ganancias. Smith, al menos en su libro *La riqueza de las naciones*, supone que una persona, en todos sus tratos, “busca su propia ganancia”.⁴⁰ La naturaleza humana sigue la regla de la “racionalidad económica”: dar tan poco como sea posible a cambio de lo más que se pueda obtener. Como el ser humano “busca sólo su propia ganancia” de todas maneras, el mejor arreglo económico es el que reconoce esta motivación “natural” y permite su juego libre en los mercados competitivos que fuerzan al interés personal a servir al interés público. No

obstante, esta teoría de la naturaleza humana, dicen los críticos, es falsa a todas luces. En primer término, porque los seres humanos, por lo regular, muestran preocupación por el bien de otros y restringen su interés personal en beneficio de otros. Aun cuando compramos y vendemos en los mercados, las restricciones de honestidad y equidad afectan nuestra conducta. Segundo, aseguran los críticos, no es necesariamente “racional” el hecho de seguir la regla “dar tan poco como sea posible a cambio de lo más que se pueda obtener”. En numerosas ocasiones, todos los individuos están en mejor posición cuando muestran preocupación por los demás, y entonces es racional manifestar esa preocupación. Tercero, los críticos afirman que si los seres humanos muchas veces se comportan como “hombres económicos racionales”, no es porque ese comportamiento sea natural, sino porque la amplia adopción de las relaciones del mercado competitivo fuerza a los seres humanos a relacionarse como “hombres económicos racionales”. El sistema de mercado de una sociedad hace a los humanos egoístas y este egoísmo generalizado hace que piensen que el motivo de las ganancias es “natural”.⁴¹ Son las instituciones del capitalismo las que engendran egoísmo, materialismo y competitividad. De hecho, los seres humanos nacen con una tendencia natural a mostrar preocupación por otros miembros de su especie (como sus familias). De hecho, un defecto moral importante de una sociedad construida alrededor de mercados competitivos es que en el seno de tales sociedades esta tendencia benevolente natural hacia la virtud se sustituye de forma gradual por el interés personal hacia el vicio. En resumen, esas sociedades son defectuosas desde el punto de vista moral porque promueven un carácter moralmente malo.

En cuanto al argumento de von Mises y Hayek —de que quienes planean no pueden asignar recursos de manera eficiente— los ejemplos de los franceses, holandeses y suecos han demostrado que la planeación dentro de algunos sectores de la economía no es tan imposible como imaginaron esos analistas.⁴² Más aún, el argumento de Mises y Hayek recibió respuesta en términos teóricos por parte del economista socialista Oskar Lange, quien demostró que un “consejo de planeación central” podría asignar bienes con eficiencia en una economía sin tener que conocer todo acerca de los consumidores y productores y sin hacer cálculos elaborados imposibles.⁴³ Todo lo que se necesita es que los planeadores centrales reciban informes de las dimensiones de los inventarios de los productores y que determinen los precios de los bienes en concordancia. Los inventarios de superávit indican que es necesario bajar los precios, mientras que los faltantes de inventario indican que los precios deberían elevarse. Al fijar los precios de todos los bienes de esta manera, el consejo central de planeación creará un flujo eficiente de recursos en toda la economía. Debe reconocerse, sin embargo, que el tipo de planeación a gran escala que se ha intentado en algunas naciones comunistas —en particular en la ex Unión Soviética— dio como resultado un fracaso también a gran escala. La planeación es posible siempre que sea sólo un componente dentro de una economía donde la mayor parte de los intercambios se basen en las fuerzas del mercado.

La crítica keynesiana

La crítica de mayor influencia a los argumentos clásicos de Adam Smith provino de John Maynard Keynes (1888-1946), un economista inglés.⁴⁴ Smith suponía que sin ayuda del gobierno, el juego automático de las fuerzas del mercado aseguraría el empleo completo de todos los recursos económicos, incluida la mano de obra. Si algunos recursos no se utilizan, entonces sus costos bajan y esto induce a los empresarios a ampliar su producción usando estos recursos de menor costo. La compra de tales recursos, a la vez, crea los ingresos que permiten a las personas comprar los productos elaborados con ellos. Así se emplean todos los recursos disponibles y la demanda siempre crece para absorber la oferta de bienes elaborados a partir de ellos (una relación que ahora se llama **ley de Say**). No obstante, desde Keynes, los economistas han argumentado que, sin las intervenciones del gobierno, es probable que la demanda de bienes no sea suficientemente alta para absorber la oferta. El resultado es el desempleo y la caída en una depresión económica.

Repaso breve 3.4

Críticas al argumento de Smith

- Se apoya en suposiciones no realistas
- Falsa suposición de que el fabricante paga todos los costos relevantes
- Falsa suposición de que los seres humanos sólo están motivados por el deseo de obtener ganancias para sí mismos
- Cierto grado de planeación económica es posible y deseable
- Keynes afirma que el gobierno tiene la posibilidad de intervenir en el desempleo

ley de Say En una economía se usan todos los recursos disponibles y la demanda siempre se expande para absorber la oferta de bienes elaborados a partir de ellos.

demanda agregada

Según John Maynard Keynes, la suma de la demanda de tres sectores de la economía: familiar, de negocios y gubernamental.

Keynes argumentó que la demanda total de bienes y servicios es la suma de la demanda de tres sectores de la economía: familiar, de negocios y gubernamental.⁴⁵ La **demanda agregada** de estos tres sectores tal vez sea menor que la cantidad agregada de bienes y servicios suministrados por la economía a un nivel pleno de empleo. Esta falta de equilibrio entre la demanda agregada y la oferta agregada ocurre cuando las familias prefieren ahorrar parte de su ingreso en valores, en lugar de gastarlo en bienes y servicios. Cuando, como consecuencia, la demanda agregada es menor que la oferta agregada, el resultado es una contracción de la oferta. Los negocios se dan cuenta de que no están vendiendo todos sus bienes, de manera que frenan la producción y con esto reducen el empleo. Conforme la producción se reduce, disminuyen los ingresos de las familias, pero la cantidad de familias que están dispuestas a ahorrar disminuye con mayor rapidez. Con el tiempo, la economía llega a un punto de equilibrio estable en el que la demanda de nuevo se iguala a la oferta, pero donde hay un desempleo generalizado de mano de obra y otros recursos.

El gobierno, según Keynes, tiene la posibilidad de influir en la propensión a ahorrar, que disminuye la demanda agregada y genera desempleo. El gobierno es capaz de prevenir el exceso de ahorro a través de su influencia en las tasas de interés, y de influir en estas últimas regulando la oferta de dinero: cuánto más alta sea la oferta de dinero, menores serán las tasas de interés a las que se presta. Segundo, el gobierno tiene influencia directa sobre la cantidad de dinero que la casa de moneda tiene disponible al elevar o bajar los impuestos. Tercero, el gasto de gobierno permite cerrar cualquier disparidad entre la demanda agregada y la oferta agregada al compensar la reducción en la demanda de familias y negocios (lo que, incidentalmente, provoca inflación).

Así, en oposición a las afirmaciones de Smith, la intervención del gobierno en la economía es un instrumento necesario para maximizar la utilidad de la sociedad. Los mercados libres, por sí solos, no siempre son los medios más eficientes para coordinar el uso de los recursos de una sociedad. El gasto de gobierno y las políticas fiscales sirven para crear la demanda necesaria para disminuir el desempleo. Estos puntos de vista fueron el núcleo de la **economía keynesiana**.

economía keynesiana

La teoría de John Maynard Keynes de que los mercados libres, por sí solos, no necesariamente son el medio más eficiente para coordinar el uso de recursos de una sociedad.

No obstante, los puntos de vista de Keynes han enfrentado tiempos difíciles. Durante la década de 1970, Estados Unidos (y otros países occidentales) experimentaron de manera simultánea inflación y desempleo, fenómeno llamado *estanflación*. El análisis estándar de Keynes lleva a creer que estos dos fenómenos no ocurren juntos: un mayor gasto del gobierno, aunque inflacionario, aumenta la demanda y con ello alivia el desempleo. Sin embargo, en la década de los 70, el remedio estándar de Keynes para el desempleo (mayor gasto del gobierno) tuvo el efecto esperado de crear inflación pero no redujo el desempleo.

escuela post-keynesiana

Economistas que han buscado desafiar y modificar la economía de Keynes.

Se han ofrecido varios diagnósticos para el fracaso aparente de la economía de Keynes para manejar los problemas gemelos de la inflación y el desempleo persistente, en particular en los 70.⁴⁶ Notables entre éstos son los nuevos enfoques keynesianos de la llamada **escuela post-keynesiana**.⁴⁷ Por ejemplo, John Hicks, un entusiasta keynesiano y un “post-keynesiano”, ha sugerido que en muchas industrias actuales los precios y salarios ya no están determinados por la fuerza del mercado competitivo como supuso Keynes. En vez de ello, se establecen por acuerdos convencionales entre productores y sindicatos.⁴⁸ El efecto final de estas convenciones de fijación de precios es una inflación continua frente a un desempleo continuo. Sin considerar por ahora si el análisis de Hicks es correcto, una floreciente escuela post-keynesiana ha desarrollado nuevos enfoques a la teoría de Keynes que pretenden dar cuenta de los problemas de estanflación. Las teorías post-keynesianas, como las de Hicks, conservan la afirmación clave de Keynes de que el desempleo se reduce si se aumenta la demanda agregada (“principio de demanda efectiva”) mediante el gasto público. A diferencia de Keynes, Hicks y otros post-keynesianos toman más en serio la naturaleza oligopólica de la mayoría de las industrias modernas y los mercados de trabajo sindicalizados, al igual que el papel que tienen las convenciones sociales y los acuerdos en estos mercados de oligopolios donde los fuertes sindicatos y las

grandes compañías luchan por la participación de los ingresos. Así, el papel del gobierno es todavía mayor que el que previó Keynes. El gobierno no sólo debe impulsar la demanda agregada con mayor gasto, sino que también debe frenar el poder de los grandes oligopolios.

La utilidad de la supervivencia del más apto: darwinismo social

El darwinismo social del siglo XIX imprimió un nuevo giro a las justificaciones utilitarias de los mercados libres al afirmar que éstos tienen consecuencias benéficas más allá de las que Adam Smith identificó. El argumento es que la competencia económica genera progreso humano. Las doctrinas del **darwinismo social** recibieron su nombre en honor de Charles Darwin (1809-1882), quien afirmaba que las diferentes especies de seres vivos evolucionaban como resultado de la acción de un entorno que favorecía la supervivencia de unos mientras que destruía a otros: “A esta preservación de las diferencias y variaciones individuales favorables y la destrucción de aquellos que son perjudiciales la he llamado selección natural o supervivencia del más apto”.⁴⁹ Los factores ambientales que dieron como resultado la **supervivencia del más apto** fueron las presiones competitivas del mundo animal. Darwin sostiene que, como resultado de esta “lucha por la existencia” competitiva, las especies cambian de manera gradual porque sólo el más “apto” sobrevive para transmitir sus características favorables a sus descendientes.

Aun antes de que Darwin publicara sus teorías, el filósofo Herbert Spencer (1820-1903) y otros pensadores habían comenzado a sugerir que el proceso evolutivo que describía Darwin también se aplicaba a las sociedades humanas. Spencer afirmaba que al igual que la competencia en el mundo animal asegura que sólo sobrevive el más apto, la libre competencia en el mundo económico asegura que sólo los individuos más capaces sobreviven y llegan a la cima. La implicación es que

Inconveniencia, sufrimiento y muerte son las penas que impone la Naturaleza a la ignorancia, lo mismo que a la incompetencia; pero también son los medios para subsanarlos. Al eliminar a los de menor desarrollo, y al dejar a los que quedan sujetos a la disciplina continua de la experiencia, la Naturaleza asegura el crecimiento de una raza que deberá entender las condiciones de la existencia y será capaz de actuar según ellas.⁵⁰

Aquellos individuos cuyo trato agresivo en los negocios les permite tener éxito en el competitivo mundo empresarial son los “más aptos” y, por tanto, los mejores. En opinión de Spencer, al igual que la supervivencia del más apto asegura el progreso continuo y la mejora de una especie animal, también la libre competencia que enriquece a algunos individuos y reduce a otros a la pobreza da como resultado una mejora gradual de la raza humana. No debe permitirse al gobierno interferir con esta competencia severa porque sólo impediría el progreso. En particular, el gobierno no debe prestar ayuda económica a quienes se quedan atrás en la competencia por sobrevivir. Si sobreviven los no aptos económicamente, transmitirán sus cualidades inferiores y la raza humana declinará.

Fue muy sencillo para los pensadores posteriores revisar los puntos de vista de Spencer para quitarles la insensibilidad aparente. Las versiones modernas del spencerismo sostienen que la competencia es buena no porque destruya a los débiles, sino porque saca del partido a la empresa débil. La competencia económica asegura que las “mejores” empresas sobreviven y, como resultado, el sistema económico mejora de forma gradual. La lección del darwinismo social moderno es la misma: el gobierno debe quedarse fuera del mercado porque la competencia es benéfica.

Las deficiencias del punto de vista de Spencer eran obvias, incluso para sus contemporáneos. Los críticos se apresuraron en señalar que las habilidades y rasgos que ayudan a

darwinismo social

Creencia de que la competencia económica genera el progreso humano.

supervivencia del más apto

Término que utilizó Charles Darwin para referirse al proceso de selección natural.

los individuos y a las empresas a avanzar y “sobrevivir” en el mundo de los negocios no son necesariamente las que ayudan a la humanidad a sobrevivir en el planeta. El avance en el mundo de los negocios en ocasiones se logra a través de la cruel indolencia frente a otros seres humanos. Sin embargo, la supervivencia de la humanidad bien podrá depender del desarrollo de las actitudes de cooperación y de la disposición de los individuos a ayudar a otros.

Pero el problema básico que fundamenta estas perspectivas del darwinismo social es la suposición normativa de que *supervivencia del más apto* significa *supervivencia del mejor*. Es decir, cualesquiera que sean los resultados del trabajo de la naturaleza son necesariamente buenos. La falacia —que los autores modernos llaman *falacia naturalista*— implica, por supuesto, que cualquier suceso natural es siempre para bien. Sin embargo, es una falla de lógica básica inferir que lo que debe ser o lo que crea la naturaleza es siempre para bien.

falacia naturalista La suposición de que lo que ocurra de manera natural siempre es para bien.

3.3 Libre comercio y utilidad: David Ricardo

Hasta ahora, el análisis se ha centrado en los argumentos del utilitarismo en favor y en contra de los mercados libres. Pero los argumentos utilitarios también han avanzado en favor del libre comercio entre las naciones. El trabajo más importante de Adam Smith, *La riqueza de las naciones*, en principio estaba dirigido a demostrar los beneficios del libre comercio. En esa obra, Smith escribió:

Es la máxima de cualquier jefe de familia prudente, nunca intentar hacer en casa lo que le costará más hacer que comprar. El sastre no hace sus propios zapatos, sino que los compra al zapatero. [...] Lo que se ve como prudencia en la conducta de toda familia, podría ser absurdo en un gran reino. Si un país extranjero está en condiciones de suministrarnos un bien a un precio más bajo que si lo hacemos nosotros, es mejor comprarlo con cierta parte del producto de nuestra industria, de manera que tengamos alguna ventaja.⁵¹

El argumento de Adam Smith es sencillo. Igual que los individuos, los países difieren en su habilidad para producir bienes. Tal vez un país produzca un bien de forma más barata que otro y entonces se dice que tiene una “**ventaja absoluta**” al producir ese bien. Tales diferencias en costos se basan en las diferencias en mano de obra y habilidades, en el clima, la tecnología, el equipo, la tierra o los recursos naturales. Supongamos que a causa de estas diferencias, nuestro país elabora un producto con menos dinero que otra nación, y que esta última hace otro producto con menos dinero que nosotros. Entonces es claro que sería mejor para ambas naciones especializarse en hacer el producto para el que cada una tiene “ventaja absoluta” e intercambiarlo por bienes para los que otro país tiene una “ventaja absoluta” al producirlos.

Pero, ¿qué pasa si un país produce todo más barato que otro país? David Ricardo (1772–1823), un economista inglés, recibe el crédito por demostrar que aun cuando un país tiene una ventaja absoluta al producir todo, es mejor para él especializarse y comerciar. En su trabajo más importante, *Principios de economía política y tributación*, Ricardo cita el ejemplo de Inglaterra y Portugal para demostrar que incluso si Inglaterra es mejor que Portugal al producir tela y vino, es mejor para ambos países especializarse y comerciar:

Inglaterra está tan circunscrita que producir tela podría requerir la mano de obra de 100 personas durante un año; si intenta elaborar el vino, requerirá la mano de obra de 120 personas el mismo tiempo. Entonces Inglaterra se dará cuenta de que es conveniente importar el vino y comprarlo con la exportación de tela.

ventaja absoluta Una situación en la que los costos de producción (costos en términos de recursos consumidos al producir el artículo) de un bien son más bajos para un país que para otro.

Producir vino en Portugal podría requerir sólo la mano de obra de 80 personas durante un año, y producir tela en ese país tal vez requiera la mano de obra de 90 personas durante el mismo tiempo. Entonces habría una ventaja para Portugal al exportar el vino a cambio de telas. Este intercambio sería posible incluso a pesar de que el bien que Portugal importaría podría fabricarse ahí con menos mano de obra que en Inglaterra. Aunque podría fabricar la tela con el trabajo de 90 personas, la importaría de un país que requiere la mano de obra de 100 hombres porque sería ventajoso usar su capital en la producción de vino por el cual obtendrá más tela de Inglaterra que la que fabricaría si destinara una parte de su capital de la elaboración de vinos a la manufactura textil.⁵²

El argumento de Ricardo no pide imaginar un mundo que consiste en sólo dos países, Inglaterra y Portugal. A Inglaterra le cuesta la mano de obra de 120 personas que trabajan durante un año producir cierta cantidad de vino (de forma arbitraria suponga que esa cantidad es 100 barriles), mientras que a Portugal le cuesta sólo la mano de obra de 80 personas durante un año producir la misma cantidad. Y mientras que Inglaterra necesita 100 personas para fabricar cierta cantidad de tela (por ejemplo, una cantidad arbitraria de 100 rollos), Portugal necesita sólo 90 personas para fabricar la misma cantidad. Es evidente que Portugal tiene una ventaja absoluta al elaborar el vino y la tela, ya que es capaz de hacer ambos con menor costo que Inglaterra.

	100 barriles de vino	100 rollos de tela
	Costo en años-hombre	Costo en años-hombre
Inglaterra:	120	100
Portugal:	80	90

Suponga que Portugal se rehúsa a comerciar con Inglaterra porque es capaz de elaborar tanto el vino como la tela con menor costo. Entonces ambos países deciden producir todo por sí mismos y ninguno comercia con el otro. Suponga que Inglaterra sólo tiene 220 trabajadores disponibles para dedicarse a la producción de vino o tela, mientras que Portugal tiene 170 trabajadores para esas actividades. Y suponga que ambos países deciden no especializarse y poner a sus trabajadores a producir 100 barriles de vino y 100 rollos de tela cada uno. Entonces, al final del año, cada uno habrá producido las cantidades que aparecen en la siguiente tabla, para generar una producción total de 200 barriles de vino y 200 rollos de tela:

	Vino	Tela
Inglaterra:	100 barriles	100 rollos
Portugal:	100 barriles	100 rollos
Producción total:	200 barriles	200 rollos

Fue el ingenio de Ricardo el que se dio cuenta de que ambos países podían beneficiarse con la especialización y el comercio aun cuando uno de ellos es capaz de hacer todo a un menor costo que el otro. Considere que si Inglaterra usa la mano de obra que requiere producir un barril de vino (1.2 años-hombre) para fabricar tela, podría hacer 1.2 rollos de tela. Entonces, para que Inglaterra produzca un barril de vino debe dejar de producir 1.2 rollos de tela (el llamado “costo de oportunidad” de un barril de vino). En Portugal, la mano de obra que requiere producir un barril de vino (0.8 años-hombre) podría utilizarse para fabricar 0.89 rollos de tela; entonces, para producir un barril de vino, Portugal debe dejar de producir 0.89 rollos de tela. Como Portugal deja de producir menos (0.89 rollos de tela) para hacer un barril de vino que la tela que deja de producir Inglaterra (1.2 rollos

ventaja comparativa

Una situación donde los costos de oportunidad (costos en términos de otros bienes que no se producen) de hacer un bien son menores para un país que para otro.

de tela), Portugal tiene una “**ventaja comparativa**” en la producción de vino. Por otro lado, en Inglaterra la mano de obra requerida para fabricar un rollo de tela podría hacer 0.83 barriles de vino mientras que para Portugal la mano de obra para hacer un rollo de tela sería capaz de hacer 1.1 barriles de vino. Como Inglaterra deja de hacer menos vino (0.83 barriles) para hacer un rollo de tela que Portugal (1.1 barriles de vino), Inglaterra tiene la ventaja comparativa en la producción de tela. En resumen, comparados entre sí, Portugal es más eficiente al elaborar vino e Inglaterra es más eficiente al fabricar tela.

Ricardo comprendió que Inglaterra y Portugal se beneficiarían si cada uno se especializaba en aquello que hacía con mayor eficiencia y si ambos comerciaban para obtener lo que el otro producía de modo más eficiente. Suponga que cada país se especializa y que Inglaterra tiene 220 trabajadores y Portugal 170. Entonces, al final de cada año habrán producido las cantidades que aparecen en la siguiente tabla. Observe que esto tiene como resultado una producción total *mayor* que cuando ninguno estaba especializado:

	Vino	Tela
Inglaterra:	0	220 rollos
Portugal:	212 barriles	0
Producción total:	212 barriles	220 rollos

Ahora, si Inglaterra intercambia 106 de sus rollos de tela por 102 barriles de vino de Portugal (se supone que la tasa de intercambio es de 1.04 rollos de tela por un barril de vino, que está justo entre el 1.2 rollos de tela que le cuesta a Inglaterra elaborar un barril de vino y los 0.89 rollos de tela que le cuesta a Portugal elaborar un barril de vino), entonces ambos países terminaría con

	Vino	Tela
Inglaterra:	102 barriles	114 rollos
Portugal:	110 barriles	106 rollos
Producción total:	212 barriles	220 rollos

Es importante observar que después de especializarse y comerciar, ambos países tienen *más* de ambos productos que lo que tenían cuando no se habían especializado ni comerciaban. La especialización en ventajas comparativas aumenta la producción total de bienes producidos por los países y, mediante el comercio, todos tienen la posibilidad de compartir esta recompensa agregada.

El ingenioso argumento de Ricardo se reconoce como el descubrimiento económico “más importante” y “más significativo” que jamás se haya hecho. Algunos consideran que es el concepto más “sorprendente” y “contraintuitivo” en economía. Sin duda, la ventaja comparativa es el concepto más importante de la teoría de comercio internacional actual y es el corazón de los argumentos económicos más significativos que se utilizan cuando se defiende la globalización. De hecho, es el argumento clave para la globalización y el libre comercio. Todos los argumentos que sostienen los políticos y los economistas en favor de la globalización y el libre comercio se reducen al argumento de Ricardo: la globalización es buena porque la especialización y el libre comercio impulsan la producción económica total y todos tienen la posibilidad de compartir esta producción mayor.

Repaso breve 3.5**Libre comercio**

- Apoyado por Smith con la idea de ventaja absoluta
- Apoyado por Ricardo con la idea de ventaja comparativa
- Favorece la globalización

Críticas a Ricardo

Aunque la mayoría de los economistas aceptan el argumento básico de Ricardo como correcto desde el punto de vista teórico, muchos cuestionan si su argumento utilitario se aplica en la práctica al mundo real de la actualidad.

Por supuesto, Ricardo hace varias suposiciones de simplificación que no se cumplen en el mundo real, como por ejemplo, que hay sólo dos países que fabrican sólo dos productos con un número fijo de trabajadores. Pero éstas son nada más suposiciones de simplificación que Ricardo hizo para explicar sus ideas con mayor facilidad, y la conclusión de Ricardo resiste las pruebas sin estas suposiciones.

Sin embargo, existen otras suposiciones que no son tan fáciles de eliminar. En primer término, Ricardo supone que los recursos empleados para elaborar los bienes (mano de obra, equipo, fábricas, etcétera) no se mueven de un país a otro. Pero las compañías multinacionales existentes pueden mover su capital productivo de un país a otro y, de hecho, lo hacen con facilidad. En segundo lugar, Ricardo supone que los costos de producción de cada país son constantes y no declinan cuando los países expanden su producción (es decir, no existen las “economías de escala”) o cuando adquieren nueva tecnología. Pero sabemos que los costos de producir bienes siempre disminuyen cuando las compañías incrementan su producción y cuando desarrollan mejores tecnologías de fabricación.

Tercero, Ricardo supone que para los trabajadores es posible moverse de una industria a otra con facilidad y sin costo (por ejemplo, de hacer vino a fabricar tela). Pero cuando una compañía en un país cierra porque no está en condiciones de competir con las importaciones de otro que tiene ventajas comparativas en esos bienes, hay despido de trabajadores, quienes sufren las graves consecuencias de esto, necesitan capacitarse de nuevo y con frecuencia no encuentran empleos comparables. Ésta es la razón por la que muchas personas rechazan la globalización y el libre comercio.

Por último, y quizá lo más importante, Ricardo ignora a quienes establecen las reglas internacionales. Es inevitable que el comercio internacional lleve a desacuerdos y conflictos; los países acuerdan acatar algún conjunto de reglas y a quienes las establecen. En la actualidad, las principales organizaciones que establecen los reglamentos que rigen la globalización y el comercio son la Organización Mundial de Comercio, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Los críticos aseguran que estas organizaciones imponen requerimientos que dañan a los países con bajo desarrollo mientras que benefician a las naciones más desarrolladas.

Es difícil decir qué tan convincentes son estas críticas. Muchas personas apoyan el libre comercio con entusiasmo y repiten el argumento de “ventaja comparativa” de Ricardo. Muchos otros se han convertido en severos críticos de la globalización. De hecho, se han organizado manifestaciones violentas contra la globalización en las calles de ciudades de todo el mundo.

3.4 Marx y la justicia: crítica a los mercados libres y el libre comercio

Karl Marx (1818-1883), sin duda, es el crítico más severo y de mayor influencia de las desigualdades por las que se responsabiliza a las instituciones de propiedad privada, los mercados libres y el libre comercio. Al escribir en el momento culminante de la revolución industrial, Marx fue testigo de los efectos de la represión y la explotación que la industrialización tuvo en las clases trabajadoras de campesinos en Inglaterra, Europa continental y el resto del mundo. En sus escritos detalló el sufrimiento y la miseria que el capitalismo imponía en sus trabajadores: horarios de trabajo de explotación, enfermedades pulmonares y muertes prematuras provocadas por las condiciones insalubres de las fábricas, niños de 7 años que trabajaban de 12 a 15 horas al día, y ejemplos como el de las 30 costureras que trabajaban 30 horas sin descanso en una habitación hecha para 10 personas.⁵³

Marx aseguraba, sin embargo, que estos ejemplos de explotación de trabajadores eran meros síntomas de los extremos fundamentales de desigualdad que necesariamente produce el capitalismo. De acuerdo con Marx, los sistemas capitalistas ofrecen sólo dos fuentes de ingreso: la venta del propio trabajo y la propiedad de los **medios de producción**

Repaso breve 3.6

Dificultades al aplicar la teoría de Ricardo en la actualidad

- Es sencillo para las compañías mover su capital
- Suposiciones falsas de que los costos de producción de un país son constantes
- Influencia de quienes establecen las reglas internacionales

medios de producción
Los edificios, maquinaria, tierra y materias primas que se emplean en la producción de bienes y servicios.

(edificios, maquinaria, tierra y materia prima). Como los trabajadores no producen si no tienen acceso a los medios de producción, se ven forzados a vender su trabajo a los dueños de éstos a cambio de un salario. Sin embargo, el patrón no paga a los trabajadores el valor completo de su trabajo, sino sólo lo que necesitan para subsistir, y conserva la diferencia (o “plusvalía”) entre el valor de su trabajo y el salario de subsistencia que reciben y que es la fuente de sus ganancias. Así, el patrón explota a los trabajadores al adueñarse del excedente de lo que producen, usando el poder que le da la propiedad de los medios de producción. Como resultado, los capitalistas se vuelven cada vez más ricos y los trabajadores relativamente más pobres. El capitalismo promueve la injusticia y deteriora las relaciones de la comunidad.

Alienación

Las condiciones de vida que impone el capitalismo en las clases bajas de trabajadores contrastaban de manera tajante con la perspectiva de Marx de cómo debían vivir los seres humanos. Marx sostenía que debería permitirse a los seres humanos realizar su naturaleza desarrollando con libertad su potencial de autoexpresión y satisfaciendo sus necesidades humanas reales.⁵⁴ Para desarrollar su capacidad de expresarse en lo que hacen, las personas deberían tener la posibilidad de realizar actividades acordes con su potencial productivo y de tener control sobre lo que producen. Para satisfacer sus necesidades, deben conocer sus necesidades humanas reales y entablar relaciones sociales satisfactorias.

alienación En la perspectiva de Marx, no permitir a las clases bajas de trabajadores desarrollar su potencial productivo, satisfacer sus necesidades humanas reales o entablar relaciones sociales satisfactorias.

Desde el punto de vista de Marx, el capitalismo y su sistema de propiedad privada “aliena” a las clases bajas de trabajadores al no permitirles desarrollar su potencial productivo, ni satisfacer sus necesidades humanas reales, ni entablar relaciones humanas satisfactorias. Según Marx, las economías capitalistas alienan a los trabajadores de cuatro maneras.⁵⁵ En primer lugar, en las sociedades capitalistas el empleador toma los productos que fabrican los obreros con su mano de obra y los utiliza para propósitos antagonistas a los intereses de los trabajadores. Como escribió Marx, el capitalismo “sustituye la mano de obra con máquinas, pero lanza a algunos obreros a un tipo de trabajo bárbaro y convierte a otros en máquinas”.⁵⁶

Segundo, el capitalismo fuerza a las personas a realizar trabajos no satisfactorios y controlados por alguien más. El obrero, señala Marx, “no está satisfecho con su trabajo, se niega a sí mismo, tiene un sentimiento de miseria y no de bienestar, no desarrolla libremente sus energías mental y física, queda físicamente exhausto y mentalmente degradado, [...] su carácter alienado se manifiesta con claridad en el hecho de que en cuanto no hay coerción física o de otro tipo, [el trabajo] se evita como la plaga”.⁵⁷

Tercero, el capitalismo enajena a las personas de sí mismas al inculcarles ideas falsas sobre cuáles son sus necesidades y deseos reales. Marx describe esta alienación como “la renuncia a la vida y las necesidades humanas”.⁵⁸ Y cuarto, las sociedades capitalistas alienan a las personas unas de otras al separarlas en clases sociales antagónicas y desiguales que rompen a las comunidades y las relaciones de cuidado.⁵⁹ Según Marx, el capitalismo divide a la humanidad en una clase trabajadora “proletaria” y una clase “burguesa” de propietarios y empleadores: “La sociedad como un todo está cada vez más dividida en dos grandes campos hostiles, en dos grandes clases enfrentadas de manera directa: la burguesía y el proletariado”.⁶⁰

La propiedad capitalista y los mercados no regulados, por tanto, necesariamente producen desigualdades de riqueza y poder: una clase “burguesa” de propietarios que son dueños de los medios de producción y acumulan siempre grandes cantidades de capital, y una clase “proletaria” de obreros que deben vender su trabajo para subsistir y están enajenados de lo que producen, de su propio trabajo, de sus necesidades humanas y de otros seres humanos con quienes deberían constituir una comunidad de cuidado. Aunque la propiedad privada y los mercados libres aseguran la “libertad” de la clase rica, lo hacen creando una clase trabajadora alienada en la que se rompen las relaciones de cuidado. Esta enajenación es injusta y está en conflicto con las demandas de cuidado.

Marx no dudó en aclarar que sus puntos de vista implicaban que los sistemas de propiedad privada eran incorrectos. Sostenía que eran la base de las grandes desigualdades que caracterizaban a las sociedades capitalistas:

Ustedes se horrorizan porque intentamos que no haya propiedad privada. Pero en su sociedad de propiedad privada existente, ésta no existe para nueve décimos de la población; su existencia para los pocos sólo se debe a su no existencia en las manos de esos nueve décimos. Nos reprochan entonces que intentemos eliminar una forma de propiedad privada, cuya condición necesaria para existir es la no existencia de propiedad para la inmensa mayoría de la sociedad.⁶¹

Al argumento utilitario de que sin propiedad privada no hay incentivo para que los individuos trabajen, Marx respondió:

Se ha objetado que con la abolición de la propiedad privada todo el trabajo cesará y la pereza universal se adueñará de nosotros. De acuerdo con esto, la sociedad burguesa hace mucho que debería estar inmóvil por el ocio puro; ya que aquellos de sus miembros que trabajan, adquieren nada, y aquellos que adquieren algo, no trabajan.⁶²

En la perspectiva de Marx, la propiedad debe verse con un propósito social: algo que pertenece a la comunidad y que debe servir a las necesidades de todos. La propiedad no debe ser “privada”, sino que debería ser común y para el disfrute de todos. Si no hubiera propiedad privada, creía Marx, las personas seguirían siendo productivas porque el deseo de ser productivos y de expresarnos a través de lo que hacemos con nuestras manos y mentes es un instinto integrado en la naturaleza misma.

Propósito real del gobierno

La función real que históricamente han desempeñado los gobiernos, según Marx, es la de proteger los intereses de la clase económica en el poder. Hay una creencia popular de que el gobierno existe para proteger la libertad y la igualdad y que gobierna por consentimiento (como insistía Locke), pero de hecho esas creencias son mitos ideológicos que ocultan la realidad del control que la clase capitalista ejerce sobre el proceso político. Para apoyar esta afirmación, Marx ofreció un análisis de la sociedad asombroso por completo, que aquí sólo bosquejamos.

De acuerdo con Marx, toda sociedad es susceptible de analizarse en términos de sus dos componentes principales: la **infraestructura económica** y la **superestructura social**.⁶³ La infraestructura económica de una sociedad consiste en los materiales y los controles sociales que esa sociedad usa para producir sus bienes económicos. Marx se refiere a los materiales (tierra, mano de obra, recursos naturales, maquinaria, energía, tecnología) que se emplean en la producción como las **fuerzas de producción**. Las sociedades en la Edad Media, por ejemplo, se basaban en las economías agrícolas en las que las fuerzas de producción eran métodos de cultivo primitivos, mano de obra y herramientas manuales. Las sociedades modernas se basan en una economía industrial que utiliza técnicas de manufactura de líneas de ensamblaje, electricidad y maquinaria fabril.

Marx llamó a los controles sociales usados para producir bienes (es decir, los controles sociales mediante los cuales la sociedad organiza y controla a sus trabajadores) las **relaciones de producción**. Marx sugiere que existen dos tipos principales de relaciones de producción: *a*) el control que se basa en la propiedad de los materiales usados para producir bienes y *b*) el control que se basa en la autoridad para dar órdenes. En la sociedad industrial moderna, los capitalistas controlan a los trabajadores de sus fábricas porque

infraestructura económica Los materiales y controles sociales que la sociedad utiliza para producir sus bienes económicos.

superestructura social El gobierno de una sociedad y sus ideologías populares.

fuerzas de producción Los materiales (tierra, mano de obra, recursos naturales, maquinaria, energía, tecnología) empleados en la producción.

relaciones de producción Los controles sociales usados en la producción de bienes (es decir, los controles sociales mediante los cuales la sociedad organiza y controla a sus trabajadores).

Revolución de Napster, Grokster y StreamCast

En 1999, Shawn “Napster” Fanning, que en ese entonces tenía 18 años y cursaba el primer año de la carrera en Northwestern University, fundó Napster, Inc. e inició una revolución de la propiedad. Fanning desarrolló un software y un sitio Web que permitían a los usuarios conectarse entre sí y luego copiar (“descargar”) música de sus computadoras. Para junio de 2000, más de 70 millones de usuarios —la mayoría estudiantes universitarios— entraban en el sitio de Napster y descargaban gratis música con derechos reservados por la que habrían tenido que pagar en las tiendas. Muchos estudiantes sentían que la música que descargaban les pertenecía a todos y que estaba bien copiarla porque no afectaba a los originales. Sin embargo, dos grupos industriales demandaron a Napster por ayudar a otros a robar su propiedad y argumentaron que si sus derechos de propiedad no se respetaban, los músicos tal vez dejarían de componer música. Napster alegó que no era responsable por lo que los usuarios hicieran con su software; pero el 12 de febrero de 2001, las cortes determinaron que Napster contribuía de manera activa a violaciones de los derechos de autor al mantener el sitio Web a través del cual los usuarios

se conectaban ente sí para descargar la música. Para fines de 2002, la compañía cerró su sitio (para renacer en 2003 como un sitio de venta de música). Pero ahora otros han desarrollado software que permite a los usuarios conectarse entre sí sin pasar por el sitio central, incluyendo a Grokster y StreamCast. En 2004, varias compañías de música demandaron a Grokster (www.grokster.com) y a StreamCast (www.streamcast-networks.com) por contribuir al robo de propiedad de derechos de autor como lo había hecho Napster. En 2004, la corte determinó que Grokster y StreamCast eran diferentes porque sus programas dejaban a los usuarios conectarse directamente sin pasar por Grokster o StreamCast, de modo que ninguno de los dos podía controlar lo que otros hicieran con su programa. Las compañías de música ahora demandan a usuarios individuales. Una víctima observó, “Me asusta, ustedes no tienen poder contra estas personas”.

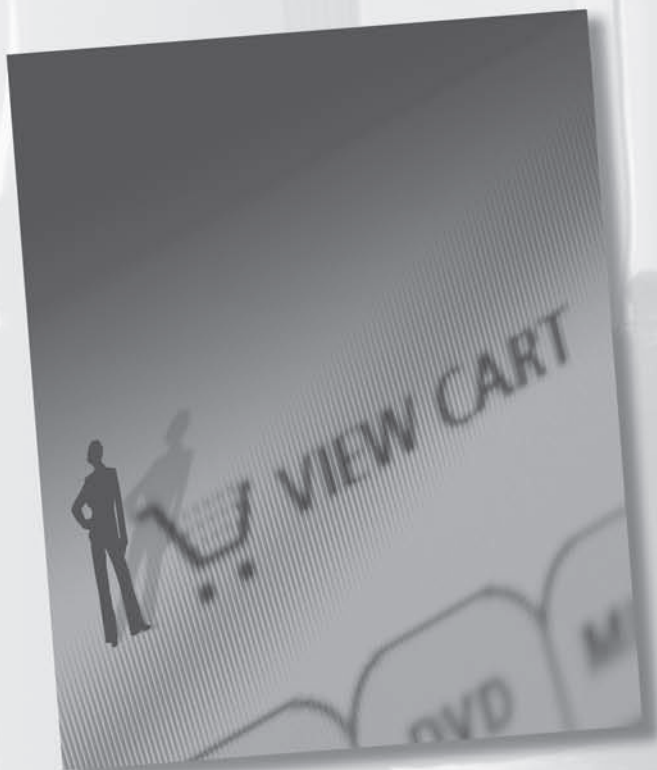
¿Han hecho algo incorrecto Grokster, StreamCast o Napster? ¿Y los usuarios de sus programas?

Un tribunal de apelación dictaminó que Napster violaba las leyes de derechos de autor al permitir que los usuarios intercambiaran archivos de música. La corte ordenó de inmediato el cierre del popular sitio de Internet.

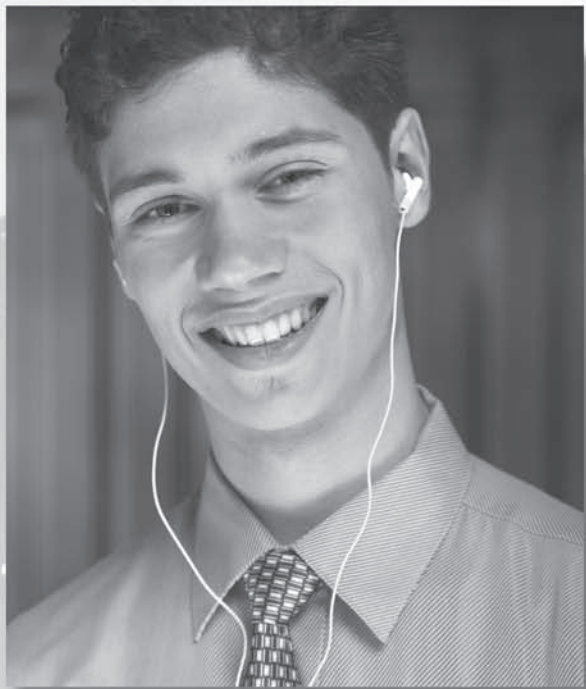


En 2003, Napster lanzó su nuevo servicio de música en línea en Nueva York. Este servicio ofrece descargas por 99 centavos de la biblioteca musical más grande del mundo con un acervo de más de 500,000 canciones.





Un reproductor de mp3 sirve para descargar música del sitio Napster.



Es posible ahora descargar música en línea en Napster.



Lars Ulrich, baterista de la banda Metallica, sigue a las cajas con nombres recolectados por el grupo hacia las oficinas de Napster Inc. en San Mateo, California, el miércoles 3 de mayo de 2000. Ulrich y su abogado Howard King entregan a Napster cerca de 600,000 páginas con nombres de personas que la banda asegura que han intercambiado canciones en línea.

a) los capitalistas poseen la maquinaria en la que los trabajadores deben laborar si quieren sobrevivir y b) los trabajadores deben firmar un contrato de salario mediante el cual otorgan al propietario (o administrador) la autoridad legal de mando. Según Marx, las relaciones de producción de una sociedad definen las clases principales que existen en ella. En la sociedad medieval, por ejemplo, las relaciones de producción creaban la clase gobernante de los señores feudales y la clase explotada de los siervos, mientras que en la sociedad industrial, las relaciones de producción dieron origen a la clase capitalista de propietarios (que Marx llamaba *burguesía*) y la clase trabajadora explotada de los asalariados (que Marx llamaba *proletariado*).

Marx también asegura que los tipos de relaciones de producción que adopta una sociedad dependen de los tipos de fuerzas de producción con que cuenta. Esto es, los métodos que usa una sociedad para producir bienes determinan la manera en que esa sociedad organiza a sus trabajadores. Por ejemplo, el hecho de que la sociedad medieval tuviera que depender de los métodos manuales de cultivo para sobrevivir la forzaba a adoptar un sistema social en el que una pequeña clase de señores feudales organizaba y dirigía a la gran clase de siervos que proveía la mano de obra que se requería en los feudos. De manera similar, el hecho de que la sociedad moderna dependa de los métodos de producción en masa la ha forzado a adoptar un sistema social en el que una pequeña clase de propietarios acumula el capital necesario para construir grandes fábricas donde la gran clase de trabajadores provee la mano de obra que necesitan las líneas de ensamblaje mecanizadas. En resumen, las fuerzas de producción de una sociedad determinan sus relaciones de producción, y éstas, por su parte, determinan las clases sociales.

Hemos visto suficiente de la infraestructura económica. ¿Qué es la “superestructura social” y cómo se determina? La superestructura de una sociedad consiste en su gobierno y las ideologías imperantes. Marx afirmaba que la clase gobernante creada por la infraestructura económica controlaba de manera inevitable esta superestructura. Es decir, los miembros de la clase en el poder controlan el gobierno y lo usan para proteger su posición y propiedad, y diseminan las ideologías que justifican su posición privilegiada. Marx sugiere que en las sociedades modernas, la clase capitalista es instrumental en la selección de los funcionarios del gobierno, y éstos entonces refuerzan el sistema de propiedad privada del que depende la riqueza de esa clase. Más aún, la clase capitalista inculca la ideología de la libre empresa y del respeto a la propiedad privada, que apoya su posición privilegiada. El gobierno moderno, entonces, no se constituye por consentimiento, como dice Locke, sino por un tipo de determinación económica.

De acuerdo con Marx, el gobierno de una sociedad y sus ideologías están diseñados para proteger los intereses de las clases económicas en el poder. Estas clases se crean a partir de las relaciones de producción fundamentales de la sociedad, y estas últimas, por su parte, están determinadas por las fuerzas de producción fundamentales. De hecho, señala Marx, todos los cambios históricos importantes se producen, en última instancia, por cambios en las fuerzas de producción de la sociedad. Las fuerzas económicas o “materiales” determinan el curso de la historia porque determinan las funciones del gobierno. Conforme se encuentran o inventan nuevas fuerzas de producción materiales (como la máquina de vapor o la línea de ensamblaje), las fuerzas anteriores entran en desuso (como la energía hidráulica y el trabajo manual) y la sociedad se reorganiza alrededor de los métodos de producción económicos prevaletentes. Se crean nuevas estructuras legales y clases sociales (como la corporación y la clase administrativa), y las antiguas estructuras legales y clases sociales se extinguen (como los feudos medievales y su aristocracia). Se libraron grandes batallas ideológicas para ganar la mente de las personas durante estos periodos de transformación, pero las nuevas ideas siempre triunfan: la historia siempre sigue el impulso de las fuerzas de producción más nuevas. Este punto de vista marxista de la historia determinada por los cambios en los métodos económicos con los cuales la humanidad produce los materiales de los que debe vivir se conoce como **materialismo histórico**.

materialismo histórico

Punto de vista marxista que considera que la historia está determinada por los cambios en los métodos económicos con los cuales la humanidad produce los materiales de los que debe vivir.

Depauperación de los trabajadores

Marx también asegura que siempre que la producción en una economía moderna no esté planeada sino que dependa de la propiedad privada y los mercados libres no restringidos, el resultado sólo es una serie de desastres relacionados que dañarán a la clase trabajadora.⁶⁴

En primer término, los sistemas capitalistas modernos exhiben una concentración creciente del poder industrial en relativamente pocas manos.⁶⁵ Conforme los capitalistas centrados en sus intereses luchan por aumentar los activos que controlan, los pequeños negocios serán absorbidos de manera gradual por empresas más grandes que seguirán en expansión.

Segundo, las sociedades capitalistas experimentarán ciclos repetidos de depresión o crisis económicas.⁶⁶ Como los trabajadores se organizan en líneas de ensamblaje masivo, las empresas generan grandes cantidades de excedente. Como los propietarios están centrados en sus intereses y son competitivos, cada uno intentará producir en sus empresas cuanto sea posible sin coordinar su producción con la de otros dueños. Como resultado, las empresas periódicamente producirán una sobreoferta de bienes. Estos inundarán el mercado y sobrevendrá una depresión o recesión cuando la economía se desacelere para absorber el excedente en la producción.

En tercer lugar, Marx afirma que la posición del trabajador en las sociedades capitalistas empeorará de manera paulatina.⁶⁷ Este deterioro gradual será el resultado del deseo egoísta de los propietarios capitalistas de aumentar sus bienes a expensas de sus trabajadores. Este interés llevará a los propietarios a sustituir trabajadores por máquinas, lo que provocará un nivel creciente de desempleo que la sociedad no podrá frenar. El interés de los capitalistas también hará que éstos no aumenten los salarios de sus trabajadores en relación con el aumento de su productividad que hace posible la mecanización. Los efectos combinados de mayor concentración de la riqueza, crisis cíclicas, desempleo creciente y menor compensación relativa conducen a lo que Marx llamó **depauperación** del trabajador. La solución a todos estos problemas, según Marx, es la propiedad colectiva de los activos productivos de la sociedad y el uso de la planeación central en sustitución de los mercados no regulados.⁶⁸

La crítica más convincente a Marx es que la depauperación de los trabajadores que predijo, de hecho, no ocurrió. Los trabajadores en los países capitalistas están en una situación mucho mejor que sus antepasados hace un siglo. De todas formas, los marxistas contemporáneos señalan que muchos trabajadores encuentran su trabajo inhumano, carente de significado y falto de satisfacción personal.⁶⁹ El desempleo, las recesiones y otras “crisis” continúan asediando nuestra economía.⁷⁰ La publicidad intenta infundirnos deseos por bienes que en realidad no necesitamos.⁷¹ La desigualdad persiste.⁷² De hecho, en una escala internacional, al expandirse el libre comercio capitalista a través de la globalización, el abismo en el mundo entre los que tienen y los desposeídos parece haber aumentado.⁷³

Las respuestas

Los defensores del libre mercado casi siempre han respondido a las críticas marxistas de que los mercados libres generan injusticias con el argumento de que tales críticas suponen equivocadamente que la justicia significa ya sea igualdad o distribución de acuerdo con las necesidades. Aseguran que esta afirmación es imposible de probar.⁷⁴ Existen demasiadas dificultades para establecer principios de justicia aceptables. ¿La justicia distributiva debería determinarse en términos de esfuerzo, habilidad y necesidad? Resulta imposible contestar estas preguntas de una manera objetiva, afirman, por lo que cualquier intento de sustituir los mercados libres con algún principio distributivo, en el análisis final, será una imposición de las preferencias subjetivas de alguien sobre los demás miembros de la sociedad. Esto, por supuesto, violará el derecho (negativo) de que todo individuo tiene que estar libre de la coerción de otros.

Otros defensores de los mercados libres argumentan que la justicia tiene un significado claro que apoya los mercados libres. La justicia en realidad significa distribución de

Repaso breve 3.7

Principales postulados de Marx de injusticia en el capitalismo

- Explotación de los trabajadores cuya “plusvalía” pasa a manos de los propietarios como “ganancia”
- Los trabajadores están alienados del producto del trabajo, de la actividad productiva y del ser
- Subordinación del gobierno a los intereses de la clase económica en el poder
- Depauperación de los trabajadores

depauperación Los efectos combinados de mayor concentración de la riqueza, crisis cíclicas, desempleo creciente y compensación relativa decreciente.

*Repaso breve 3.8***Críticas a Marx**

- Los alegatos de injusticia son imposibles de probar
- La justicia requiere de mercados libres
- La eficiencia del mercado es más importante que la igualdad
- Los mercados libres fortalecen a la comunidad
- La depauperación de trabajadores nunca ocurrió

acuerdo con la contribución.⁷⁵ Algunos aseveran que cuando los mercados son libres y funcionan de manera competitiva pagarán a cada trabajador el valor de su contribución porque el salario de cada persona se determinará por lo que ésta agrega a la producción de la economía. En consecuencia, afirman, la justicia requiere de mercados libres.

Un tercer tipo de réplica que han hecho los defensores de los mercados libres a la crítica de que éstos generan desigualdades injustas es que, aunque tal vez las desigualdades sean endémicas a la propiedad privada y los mercados libres, los beneficios que generan son más importantes.⁷⁶ El libre mercado permite asignar los recursos de manera eficiente sin coerción, y éste es un beneficio mayor que la igualdad.

Los partidarios de los mercados libres también han respondido a la crítica de que las estructuras del libre mercado dividen a las comunidades. Los mercados libres, argumentan, se basan en la idea de que las preferencias de quienes están en el gobierno no deberían determinar las relaciones de los ciudadanos. Por ejemplo, el gobierno no debe favorecer un tipo de comunidad religiosa o determinar las relaciones de una iglesia con otra, ni está en condiciones de favorecer los valores de una comunidad o sus formas de relación sobre los de otras. En las sociedades caracterizadas por esa libertad, las personas tienen la posibilidad

Franquicia de Brian

Brian es dueño de una cadena de franquicias de pequeñas granjas interiores que siembran marihuana en Estados Unidos. Tras haberse convertido en un experto en el sembrado y cultivo de plantas de marihuana sin semilla en el interior de las casas cuando estaba en la universidad, Brian decidió vender su experiencia a otros tan pronto como terminó sus estudios. Encontró varios socios locales a quienes entregó el equipo necesario, plantas de marihuana, instrucciones para cultivarlas dentro de la casa y también les ofreció consultas periódicas. En compensación, los socios le dieron un porcentaje de las ganancias de cada cosecha. Brian modeló su negocio con base en otras franquicias como McDonald's. Aunque el gobierno federal gasta casi \$2,000 millones anuales en su esfuerzo por combatir la marihuana, ésta es ahora una industria importante en Estados Unidos, Canadá y México. Los informes sugieren que la cosecha más grande es la del norte de California. Un estudio que realizó el Canadian Fraser Institute en 2004 estimó que por \$7,000 millones la marihuana es la segunda industria más grande en Columbia Británica, "un negocio rentable" con "un buen índice de recuperación". Las ganancias más altas se relacionan con el hecho de que su naturaleza ilegal limita la oferta. Los plantíos interiores permiten a los cultivadores evadir la detección mientras mantengan

las temperaturas controladas que permiten cosechas múltiples. Por su importancia económica, los gobiernos locales en Columbia Británica y el Norte de California desaniman su persecución por parte de la policía. Un supervisor de un condado de California declaró: "Algunos hombres de negocios responsables piensan que la industria de la marihuana es muy importante para la economía; ustedes saben: personas que venden autos, artículos de ferretería, bardas y herramientas para jardinería". Los esfuerzos de Brian cuentan con la ayuda del gran comercio internacional de semillas, suministros y marihuana procesada.

1. ¿Cómo analizaría Marx los acontecimientos en este caso? ¿Cómo analizarían Adam Smith y Ricardo estos acontecimientos? ¿En qué grado, si lo hubiera, piensa usted que estos análisis son correctos?
2. Desde su punto de vista, ¿el gobierno debería prohibir actividades económicas como el cultivo de marihuana? ¿Qué ideología implica su punto de vista?

de unirse en asociaciones para cultivar los valores —religiosos o no religiosos— que elijan.⁷⁷ En esas asociaciones libres, apoyadas por el derecho a la libertad de asociación, florecen las verdaderas relaciones de la comunidad. En resumen, la libertad que fundamenta los mercados libres brinda la oportunidad de constituir comunidades plurales libremente. Esas comunidades no son posibles en sociedades como la ex Unión Soviética, donde los gobernantes deciden qué asociaciones están permitidas y cuáles no. Así, el carácter convincente del argumento de que hay que apoyar los mercados no regulados porque son eficientes y protegen el derecho a la libertad y la propiedad depende, al final, de la importancia que se atribuya a varios factores éticos. ¿Qué tan importantes son los derechos a la libertad y a la propiedad comparados con una distribución justa del ingreso y la riqueza? ¿Qué tan importantes son los derechos negativos de libertad y propiedad comparados con los derechos positivos de la necesidad de los trabajadores y de quienes no poseen propiedades? ¿Qué tan importante es la eficiencia comparada con las demandas de justicia? ¿Qué tan importantes son los bienes de la comunidad y del cuidado comparados con los derechos individuales?

3.5 Conclusión: la economía mixta, la nueva propiedad y el fin del marxismo

El debate en favor y en contra de los mercados libres, el libre comercio y la propiedad privada aún continúa. De hecho, el debate ha cobrado nuevos bríos ante los recientes sucesos en el mundo, en particular el colapso de varios regímenes comunistas, como la ex Unión Soviética, y el surgimiento de fuertes competidores en varios países de Asia, como China, Japón, Singapur y Taiwán. Algunas personas aseguran que el colapso de los regímenes comunistas en el mundo ha demostrado que el capitalismo, con su énfasis en los mercados libres, es el ganador indiscutible.⁷⁸ Sin embargo, otros observadores sostienen que el surgimiento de economías fuertes en naciones que dan importancia a la intervención del gobierno y los derechos de propiedad colectiva, como Japón y Singapur, demuestran que los mercados libres por sí solos no son la clave de la prosperidad.⁷⁹ Tal vez sea inevitable que la controversia lleve a muchos economistas a defender la conservación de los sistemas de mercado y la propiedad privada, pero con la modificación de su funcionamiento a través de la regulación del gobierno para eliminar sus defectos más obvios. La amalgama resultante de regulación gubernamental, mercados parcialmente libres y derechos de propiedad limitados se conoce como **economía mixta**.⁸⁰

En términos generales, una economía mixta se basa en un sistema de mercado y propiedad privada, pero se apoya fuertemente en las políticas del gobierno para remediar sus deficiencias. Las transferencias del gobierno (del ingreso privado) se usan para eliminar los peores aspectos de la desigualdad al obtener dinero de los ricos en la forma de impuestos para distribuirlo a los más desprotegidos en la forma de asistencia social. Las leyes de salarios mínimos, seguridad, sindicatos y otras formas de legislación del trabajo se utilizan para proteger a los trabajadores de la explotación. Los monopolios se regulan, nacionalizan o declaran ilegales. Las políticas monetaria y fiscal del gobierno intentan asegurar el pleno empleo. Los cuerpos legislativos del gobierno vigilan a las empresas para asegurar que no emprendan un comportamiento que perjudique a la sociedad.

¿Qué tan efectivos son estos tipos de políticas? Una comparación de la economía estadounidense con otras economías que han llegado más lejos en el camino hacia la instauración de políticas de una “economía mixta” resultará útil. Suecia, Alemania, Dinamarca, Japón, los Países Bajos, Bélgica, Noruega, Finlandia y Suiza son todas economías mixtas con altos niveles de intervención gubernamental. Varios estudios han comparado los resultados de las economías de estos países con los de Estados Unidos y otras naciones que tienen menores niveles de intervención gubernamental.⁸¹ La conclusión es interesante. Para comenzar, Estados Unidos tiene mayor desigualdad que cualquiera de estos países. Por ejemplo, el 10% superior de todas las familias en Estados Unidos recibe 15 veces el

economía mixta Una economía que sostiene un sistema de mercado y propiedad privada, pero que se apoya fuertemente en las políticas del gobierno para remediar sus deficiencias.

ingreso del 10% inferior, mientras que en Suecia la razón es de 7 veces, en Alemania es 7 veces y en Japón es 10 veces. Aunque la desigualdad en Estados Unidos es relativamente alta, la productividad, hasta hace poco, tenía una declinación comparativa. En términos del PIB per cápita, Japón, Suecia, Suiza, Dinamarca, Noruega y Alemania han rebasado periódicamente a Estados Unidos. Aunque el desempleo con frecuencia ha sido más alto en este último país que en esas otras naciones, la inflación promedio también ha sido más alta. En la actualidad, por supuesto, el desempeño de Estados Unidos es superior al de casi todas las demás naciones.

Aunque estas breves comparaciones no cuentan la historia completa, al menos indican que una economía mixta tiene ciertas ventajas. Más aún, si comparamos el desempeño de la economía de Estados Unidos en distintos periodos de su historia, se obtiene la misma conclusión. Antes de la introducción de las regulaciones del gobierno y de los programas de asistencia social, la tasa más alta de crecimiento per cápita del PIB que experimentó el país durante una década fue del 22% en el periodo comprendido entre 1900 y 1910. Durante la década de los 40, cuando la economía de Estados Unidos se manejó como una economía de guerra, la tasa de crecimiento per cápita del PIB llegó al 36% (la más alta de la historia); durante los 60, cuando Estados Unidos puso en marcha sus programas de asistencia social más importantes, la tasa de crecimiento fue del 30%. De nuevo, estas comparaciones no cuentan la historia completa, pero hacen una sugerencia firme de que la economía mixta no es del todo mala.

La conveniencia de las políticas de una economía mixta también sigue sujeta a los mismos debates concentrados alrededor de los conceptos de mercado libre, propiedad privada e intervención del gobierno. Desde la década de 1980, estos debates han tendido a centrarse en la “crisis de productividad” que Estados Unidos todavía tiene que vencer al competir con otras naciones en los mercados globales.⁸² Entre 1948 y 1968, la producción por trabajador por hora aumentó a una tasa anual del 3.2%; luego, entre 1968 y 1973, la tasa anual de incremento bajó al 1.9%; y de 1970 a principios de los 90, tuvo un promedio cercano al 0.5%.⁸³ Así, el crecimiento de la productividad en Estados Unidos siguió rezagado hasta mediados de los 90, cuando de nuevo mejoró. Algunos culpan de la crisis de productividad a las intervenciones excesivas del gobierno en los mercados. Según estos críticos, la legislación ambiental y las leyes de salud de los trabajadores fuerzan a las compañías a hacer inversiones fuertes en equipo de control de la contaminación no productivo y en programas de seguridad para el trabajador, y con ello desvían el capital que debería emplearse para actualizar o reemplazar plantas y máquinas ineficientes. Otros afirman que gran parte del problema reside en las estrategias a corto plazo de los administradores de negocios renuentes a invertir en programas riesgosos de investigación y desarrollo, así como en equipo nuevo, por temor a reducir sus ganancias en el corto plazo; además, estos administradores se han interesado más en ampliar sus compañías con fusiones y adquisiciones que no generan valor nuevo.⁸⁴

Sistemas de propiedad y nuevas tecnologías

Los debates también versan sobre el equilibrio adecuado entre los sistemas de propiedad que resaltan las nociones de Locke de la propiedad privada individual y los conceptos socialistas que enfatizan la propiedad colectiva de los recursos. Este debate nunca ha sido más agudo que en el campo de las nuevas formas de **propiedad intelectual** que la tecnología moderna —como la informática y la ingeniería genética— ha creado. La propiedad intelectual se ejerce sobre un objeto abstracto no físico, como un programa de software, una canción, una idea, un invento, una receta, un imagen o sonido digital, un código genético o cualquier otro tipo de información. A diferencia de lo que sucede con los objetos físicos, la propiedad intelectual no es exclusiva. Esto es, en contraste con lo que pasa con los objetos físicos, el uso que hace una persona de una propiedad intelectual no excluye

propiedad intelectual

La propiedad consiste en un objeto abstracto y no físico.

el uso simultáneo por parte de otras personas de esa misma propiedad. Un objeto físico, como una casa, una pizza, un auto o un metro cuadrado de tierra, sólo lo puede utilizar una persona o unas cuantas al mismo tiempo, y lo que una de ellas usa o consume del objeto, no lo podrá utilizar ni consumir otra. Por el contrario, en el caso de la propiedad intelectual, como una canción, una idea o alguna información, varios individuos tienen la posibilidad de copiar, usar o consumir esa creación al mismo tiempo. Si usted diseña un programa o una imagen digital y los guarda en su computadora, otros podrán venir y hacer millones de copias de ese programa o imagen, que operan y se ven exactamente igual que su original. Millones de personas podrán usar y disfrutar esos millones de copias exactas sin limitar la habilidad del inventor de usar o disfrutar su original.

¿Qué tipo de sistemas de propiedad deberían adoptar las sociedades para determinar los derechos de propiedad sobre las creaciones intelectuales? Por un lado están quienes toman el punto de vista de Locke o la visión utilitaria de que la propiedad intelectual debe tratarse como propiedad privada. Argumentan que si una persona desarrolla un programa de software o compone una canción, entonces debe considerarse como la propiedad privada de esa persona por el simple hecho de que es un producto de su trabajo mental. Entonces si alguien trata de usar o copiar ese programa o canción sin permiso del autor, debe verse como una violación a los derechos de propiedad de éste. Los utilitarios también defienden la propiedad intelectual, pero por otras razones; afirman que la propiedad privada sobre una creación intelectual constituye un incentivo necesario para que las personas trabajen con ahínco en la generación de nuevas obras intelectuales. Requiere mucho trabajo que una compañía como Microsoft cree un programa de procesamiento de texto o que un músico componga una pieza musical original. Las compañías y los individuos no harían el esfuerzo ni la inversión que se requiere si no obtuvieran ganancias a partir de sus obras mediante los derechos de propiedad, que les otorgan el derecho exclusivo de copiar sus creaciones y que previenen que otros lo hagan sin su permiso. Sin esos derechos de propiedad privada, las creaciones intelectuales dejarían de existir.

En el otro lado de este debate están quienes toman una posición marxista o socialista que apoya la propiedad colectiva o común de las creaciones intelectuales. Al igual que Marx, muchos críticos modernos de la propiedad privada de las creaciones intelectuales aseguran que la creatividad no requiere los incentivos financieros de un sistema de propiedad privada. Antes del periodo moderno de la historia, se consideraba que las historias, los poemas, las canciones y la información que la gente comunicaba se convertían en propiedad común que cualquiera tenía derecho a utilizar o reproducir. A pesar de la falta de una recompensa financiera, estos artistas, escritores y pensadores continuaron con su trabajo. Incluso hoy muchas personas desarrollan software o componen música y los ponen a la libre disposición de otros —en Internet bajo el lema “¡la información quiere ser libre!”— a pesar de no recibir incentivos financieros por su creatividad. De hecho, existe un importante grupo de desarrolladores de software que promueven el “software de código abierto”, como el sistema operativo Linux, que es software que cualquiera puede copiar, usar o cambiar con toda libertad. Otros argumentan que el bien común de la sociedad se sirve mejor si las creaciones intelectuales se manejan como propiedad pública o comunal con disponibilidad libre para que otros las usen para desarrollar nuevos productos intelectuales o con la finalidad de generar beneficios para la sociedad. Los nuevos descubrimientos científicos o los nuevos desarrollos de ingeniería no deben atesorarse o esconderse bajo el disfraz de propiedad privada, sino que deben estar disponibles para beneficiar a la sociedad. Ésta es la posición de muchos países en desarrollo, donde la propiedad intelectual se concibe como propiedad común. El ético Paul Steidlmeir, por ejemplo, escribe que los “países en desarrollo defienden que los reclamos individuales sobre la propiedad intelectual están subordinados a afirmaciones más fundamentales del bien social [...] y que mientras las personas tengan derecho al fruto de su trabajo, tienen una obligación de compensar a la sociedad que posibilita esa fertilidad del trabajo”.⁸⁵ No es de sorprender que la “piratería” de software prevalezca en muchos países en desarrollo

donde las copias de software que en Estados Unidos cuestan 300, 400 y 500 dólares están disponibles en las calles por 5 o 10 dólares.

El sistema de propiedad para las creaciones intelectuales en Estados Unidos todavía está en evolución, aunque en muchos aspectos tiende más hacia un sistema lockeano/utilitario que a uno marxista/socialista. En Estados Unidos se hace una importante distinción entre una *idea* y la *expresión* de la idea. Las ideas no se poseen ni se convierten en propiedad privada, sino que permanecen como propiedad común de todos. Sin embargo, una *expresión* particular de una idea, como el texto o las palabras usadas para expresar la idea, puede estar bajo el amparo de los *derechos de autor* o *copyright*, y entonces esa expresión particular de la idea se convierte en la propiedad privada de un individuo o de una compañía. Cualquier escrito tangible (es decir, que se vea físicamente) puede tener derechos de autor; esto incluye libros, revistas, periódicos, discursos, música, obras de teatro, películas, programas de radio y televisión, mapas, pinturas, dibujos, fotografías, tarjetas de felicitación, grabaciones de sonido en cintas o discos compactos, programas de software y las plantillas usadas para imprimir circuitos de computadora. Desde el punto de vista de Locke, la ley dice que registrar los derechos de autor con el gobierno no crea esos derechos, sino que la misma autoría de un trabajo genera los derechos (esto es, la propiedad) sobre el trabajo. De todas formas, los derechos de autor expiran después de 95 años y entonces, al igual que las ideas, se convierten en propiedad pública.⁸⁶ Una segunda manera de crear derechos de propiedad sobre las creaciones intelectuales es tramitar una *patente*. Los inventos de máquinas, medicamentos, químicos u otras “composiciones de la materia”, procesos, programas de software, plantas reproducidas asexualmente, materia viva desarrollada por una persona y los diseños de productos también son susceptibles de convertirse en propiedad privada si se les otorga una “patente”. No obstante, las patentes expiran después de un periodo comprendido entre 14 y 20 años, y luego también se convierten en propiedad común.⁸⁷ Muchas personas critican este sistema con el argumento de que las patentes y los derechos de autor evitan que otros desarrollen versiones mejoradas del software protegido o que aprovechen un nuevo fármaco para hacer descubrimientos importantes, una crítica que recuerda el punto de vista marxista de que la propiedad debe servir al bien de la comunidad. Otras personas consideran que las patentes expiran demasiado pronto y que los nuevos inventos deberían quedarse como propiedad privada del inventor durante más tiempo, un punto de vista tipo lockeano. El debate entre Locke y Marx continúa en ebullición.

derechos de autor (copyright) Una concesión que indica que una expresión particular de una idea es la propiedad privada de un individuo o compañía.

¿El fin del marxismo?

Los defensores de los mercados libres se animan por lo que algunos han llamado “la caída del comunismo” en varias naciones, en particular en la URSS. El 24 de septiembre de 1990, la legislatura soviética votó por renunciar a 70 años de economía comunista, que había llevado a ineficiencias y escasez, en favor de una economía de libre mercado. En el verano de 1991, el Partido Comunista fue derogado después de que sus líderes intentaron tomar el gobierno soviético. La Unión Soviética se fragmentó y sus estados reorganizados descartaron las ideologías radicales de marxismo-leninismo en favor de las perspectivas mundiales que incorporaban elementos del capitalismo y del socialismo. Las nuevas naciones emprendieron intentos experimentales para integrar la propiedad privada y los mercados libres en sus economías todavía socialistas. Algunos observadores, como Francis Fukuyama, interpretaron estos sucesos como un indicador del “final de la historia”.⁸⁸ Fukuyama y otros sugerían que, con el fin del comunismo, no habría más “progreso” hacia un sistema económico mejor o más perfecto: el mundo entero ahora está de acuerdo en que el mejor sistema es el capitalismo.

Sin embargo, estas reformas comunistas históricas no implican un “abandono completo” de Marx o del socialismo. Sin excepción, todas las reformas están dirigidas a acercar a los sistemas comunistas hacia las economías basadas en las mejores características de las

ideologías socialista y de mercado libre. En resumen, se han dirigido a acercar a los países comunistas hacia la misma ideología de economía mixta que domina en los países occidentales. El debate actual en el mundo ex comunista, al igual que en Estados Unidos, intenta definir la mejor mezcla de regulación gubernamental, derechos de propiedad privada y mercados libres.

Los seguidores de Smith y Locke aún insisten en que el nivel de intervención del gobierno tolerado por la economía mixta causa más daño que bien. Sus oponentes sostienen que, en nuestra economía mixta, el gobierno favorece los intereses de los negocios y que permitir que estos últimos establezcan sus políticas exacerba nuestros problemas económicos. No obstante, el equilibrio podría encontrarse en que la economía mixta se acerque a la combinación de beneficios utilitarios de los mercados libres con respeto por los derechos humanos, la justicia y el cuidado, que son fortalezas características de las economías planeadas.

Preguntas para repaso y análisis

1. Defina los siguientes conceptos: ideología, ideología individualista, ideología comunitaria, sistema de libre mercado, sistema de propiedad privada, estado de naturaleza, derechos naturales, derecho natural a la propiedad según Locke, plusvalía, alienación, burguesía, proletariado, infraestructura económica, superestructura social, fuerzas de producción, relaciones de producción, materialismo histórico, depauperación de los trabajadores, mano invisible, precio natural, libertad natural, demanda agregada, oferta agregada, economías keynesianas, supervivencia del más apto, darwinismo social, falacia naturalista, economía mixta, crisis de productividad, propiedad intelectual.
2. Compare los puntos de vista de Locke, Marx, Smith, Keynes y Spencer en cuanto a la naturaleza y las funciones propias del gobierno, y su relación con los negocios. ¿Qué puntos de vista le parece que ofrecen el análisis más adecuado de las relaciones contemporáneas entre los negocios y el gobierno? Explique su respuesta.
3. “Es evidente que las perspectivas de Locke sobre la propiedad, de Smith sobre los mercados libres y de Marx sobre el capitalismo no son ciertas cuando se aplican a la estructura organizacional y las operaciones de las corporaciones modernas”. Comente esta afirmación. ¿Qué reformas, si acaso existe alguna, defenderían Locke, Smith y Marx respecto a la organización corporativa actual y su desempeño?
4. “Igualdad, justicia y respeto por los derechos son características del sistema económico estadounidense”. ¿Estaría de acuerdo o no con esta afirmación? ¿Por qué?
5. “Los mercados libres asignan bienes económicos de la manera más benéfica para la sociedad y aseguran el progreso.” ¿En qué grado es cierta esta afirmación? ¿En qué grado cree que es falsa?

Recursos de Internet

Los lectores interesados en investigar el tema general de las ideologías de mercado en Internet tal vez quieran comenzar en la página de Essential Organization, que incluye una lista de las organizaciones radicales y no tan radicales, que tienen puntos de vista opuestos acerca del capitalismo y las organizaciones corporativas, como Multinational Monitor (<http://www.essential.org>); Environmental Fund, que da puntos de vista opuestos (<http://www.efund.com>); Internet contiene abundante material sobre Locke, Marx y Smith (<http://users.ox.ac.uk/~worc0337/philosophers.html> y <http://www.trincoll.edu/depts/phil/pbilo/>

philosophers.html); acerca de los recursos filosóficos generales (http://reference.allrefer.com/encyclopedia/Philosophy_and_Religion/Philosophy.html); guías de filosofía (<http://www.ditext.com/encyc/frame.html>); guías de filosofía en Internet (<http://www.earlham.edu/~peters/philinks.htm>); y guías de filosofía política (<http://www.library.ubc.ca/poli/theory.html>).

abc NEWS CD-ROM

CASOS

GlaxoSmithKline, Bristol-Myers Squibb y el SIDA en África¹

En 2004, la Organización de las Naciones Unidas (ONU) estimó que el año anterior 5 millones de personas en el mundo habían contraído el virus del SIDA, 3 millones habían muerto y un total de 40 millones de personas vivían con la infección. Setenta por ciento, o cerca de 28 millones de ellos, vivían en el Sub-Sahara, en África, donde la epidemia estaba en su peor momento. El Sub-Sahara de África consiste en 48 países y 643 millones de habitantes que residen en el sur del desierto del Sahara. En 16 de estos países, el 10% de los habitantes estaban infectados con el virus. En otros 6, el 20% estaba infectado. La ONU predijo que en estas 6 naciones dos tercios de los jóvenes de 15 años morirían un día de SIDA y que en aquellos en los que el 10% de la población estaba infectada, la mitad de todos los jóvenes de 15 años morirían a causa de esta enfermedad.

Para toda la región del Sub-Sahara, el nivel promedio de infección entre adultos era del 8.8%; el 40% de la población de Botswana estaba infectada, el 34% de Zimbabwe, el 31% de Lesotho y el 33% de Swazilandia. La vida familiar estaba destruida por las muertes de cientos de miles de parejas que dejaron en la orfandad a más de 11 millones de niños. Las pandillas y las fuerzas rebeldes forzaban a miles de huérfanos a unírseles. Mientras el crimen y la violencia iban en aumento, la agricultura declinaba cuando los niños huérfanos de las granjas intentaban con desesperación recordar cómo cultivaban sus padres la tierra que ahora tenían que administrar ellos mismos. La productividad había bajado en un 50% en las naciones con mayor impacto de la enfermedad, el sistema escolar y hospitalario declinaba, y todas las economías nacionales estaban a punto del colapso.

Con su gran carga de enfermos de SIDA, las naciones africanas necesitaban medicinas con desesperación, tanto antibióticos para tratar enfermedades oportunistas que atacaban a las víctimas de SIDA, como antirretrovirales VIH capaces de prolongar indefinidamente la vida de las personas contagiadas con la enfermedad. Por desgracia, la gente del Sub-Sahara no podía pagar los precios que cobraban las compañías farmacéuticas por sus medicamentos. Las compañías más importantes cobraban de \$10,000 a \$15,000 por el suministro de un año de antirretrovirales que vendían en Estados Unidos, mientras que el ingreso promedio anual por persona en esa región de África era de \$500. La crisis del SIDA en el continente africano

significó un problema moral importante para las compañías farmacéuticas del mundo desarrollado: ¿Cómo debían responder a las crecientes necesidades de esa región del mundo terriblemente necesitada? Estos problemas eran urgentes para las compañías que tenían en su poder las patentes de varios antirretrovirales del SIDA, como GlaxoSmithKline y Bristol-Myers Squibb.

GlaxoSmithKline, una compañía farmacéutica británica fundada en 1873, con ingresos en 2003 de \$38,200 millones y ganancias de \$8,000 millones, tenía las patentes de cinco antirretrovirales que había desarrollado. Formada por la fusión de tres grandes farmacéuticas (Glaxo, Burroughs Wellcome y SmithKline Beecham), era una de las más grandes y rentables del mundo. Bristol-Myers Squibb, una farmacéutica estadounidense fundada en 1858, era también el resultado de una fusión (entre Squibb y Bristol-Myers). En 2003 reportó ganancias de \$3,100 millones sobre ingresos de \$20,800 millones y había desarrollado dos antirretrovirales, de los cuales tenía las patentes.

Aunque el SIDA se detectó primero en Estados Unidos en 1981 cuando el Centro para el Control de las Enfermedades (CDC) notó un incremento alarmante de un cáncer extraño entre hombres homosexuales, ahora se sabe que ya afligía a los hombres de Bantú en 1959 y tal vez brincó de los chimpancés a los humanos siglos antes. En 1982, con 1,614 casos diagnosticados en Estados Unidos, la enfermedad se llamó síndrome de inmunodeficiencia adquirida (SIDA), y el año siguiente los científicos franceses identificaron el virus de inmunodeficiencia humana (VIH) como su causa.

El VIH es un virus que destruye el sistema inmunológico que tiene la función de combatir infecciones y enfermedades en el cuerpo. Si el sistema inmunológico no funciona, el cuerpo es incapaz de luchar contra las “enfermedades oportunistas” que lo atacan, como infecciones mortales y cánceres. El virus, que en ocasiones tarda hasta 10 años en atacar el sistema inmunológico de una persona, se transmite por intercambio de los fluidos corporales, como la sangre, el semen, los fluidos vaginales y la leche materna. Los principales modos de infección son a través de sexo sin protección, el uso de drogas que se aplican por vía intravenosa y el alumbramiento. En 1987, Burroughs Wellcome (ahora parte de GlaxoSmithKline)

desarrolló el AZT, el primer antirretroviral aprobado por la Food and Drug Administration (FDA) de Estados Unidos, es decir, una droga que ataca el virus VIH. Cuando Wellcome fijó el precio del AZT en \$10,000 por el suministro de un año, se le acusó de abultar el precio y la forzaron a hacer una reducción del 20% el año siguiente. En 1991, Bristol-Meyers Squibb desarrolló la didanosina, una nueva clase de antirretroviral llamado *inhibidor de transcriptasa inversa análogo de los nucleósidos*. En 1995, Roche desarrolló el saquinavir, una tercera clase de antirretroviral llamado *inhibidor de proteasa*, y el año siguiente Roxane Laboratories anunció nevirapina, otra nueva clase de antirretroviral llamado *inhibidor no nucleósido de transcriptasa inversa*. Para mediados de los 90, las compañías farmacéuticas habían desarrollado cuatro clases diferentes de antirretrovirales, al igual que varios medicamentos que atacaban las enfermedades oportunistas que afligían a los pacientes de SIDA.

En 1996, el doctor David Ho descubrió que al tomar una combinación de tres de las cuatro clases de antirretrovirales es posible matar virtualmente todo el virus VIH en el cuerpo de un paciente, lo que permite que su sistema inmunológico se recupere y que la enfermedad entre en un estado de remisión. Con un costo de más de \$20,000 al año y con un consumo de por vida, el nuevo tratamiento permitía a los pacientes de SIDA tener una vida normal y sana. Para 1998, los grandes laboratorios habían desarrollado 12 antirretrovirales diferentes que se podían usar en varias combinaciones para formar combinaciones capaces de poner la enfermedad en remisión. Los regímenes de combinaciones, sin embargo, eran complicados y tenían que ser exactos. Había que tomar varias docenas de píldoras día y noche, todos los días, o el tratamiento no funcionaría y el virus del VIH podría volverse resistente a los medicamentos. Si el paciente contagiaba a otros, surgiría una versión de la enfermedad resistente a los fármacos. Para asegurar que los pacientes fueran cuidadosos al seguir el tratamiento, los doctores o enfermeras supervisaban con detalle a sus pacientes y se aseguraban de que tomaran los medicamentos a tiempo. En 1998, conforme más pacientes de SIDA en Estados Unidos comenzaron el nuevo tratamiento combinado, el número de muertes por la enfermedad disminuyó por primera vez desde su aparición.

No obstante, en el resto del mundo, la situación no mejoraba. Según datos de la ONU, para 2000, había alrededor de 5 millones de personas recién infectadas con SIDA, para dar un total de 34,300,000 en todo el mundo, una cifra que supera la de toda la población de Australia. Cerca de 3,000,000 de adultos y niños mueren de SIDA cada año.

El precio de la nueva combinación del tratamiento antirretroviral limitó el uso de estos fármacos a Estados Unidos y otras naciones desarrolladas. Los ingresos personales en el Sub-Sahara eran demasiado bajos para hacer frente al nuevo tratamiento. Pero los países del Sub-Sahara eran los que necesitaban el tratamiento del SIDA con mayor desesperación. De los 5 millones de nuevos casos de SIDA que se registraban cada año, 4 millones (el 70%) se localizaban en esos países.

Numerosas organizaciones mundiales de la salud y los derechos humanos —como Oxfam— instaron a los grandes laboratorios a bajar sus precios a niveles que los pacientes pobres de países en desarrollo pudieran pagar. Para 2001, un tratamiento que combinaba tres antirretrovirales del SIDA todavía costaba \$10,000 al año. Aunque las fórmulas para estos fármacos con frecuencia son sencillas de obtener, pocos países pobres tenían la capacidad de fabricarlos, mientras que en casi todas las naciones con la capacidad para ello, las grandes compañías farmacéuticas del mundo desarrollado habían obtenido “patentes” que les daban el derecho exclusivo de fabricación. De esta forma, las fórmulas se convirtieron en propiedad privada de los grandes laboratorios.

GlaxoSmithKline, Bristol-Myers Squibb y las otras grandes compañías no querían en ese momento bajar los precios. En primer lugar, afirmaban que era mejor que los países pobres gastaran sus limitados recursos en programas de educación para prevenir la aparición de nuevos casos de SIDA que en medicamentos costosos que sólo prolongarían la vida de un reducido número de pacientes que podrían recibir tratamiento. Segundo, argumentaron que la combinación de medicamentos debía administrarse en hospitales, clínicas, o a través de médicos o enfermeras que pudieran supervisar a los pacientes para asegurarse de que los tomaran según las prescripciones para que no se desarrollara una versión del virus resistente a los fármacos. Pero la mayor parte de los pacientes de SIDA de las naciones en desarrollo, como los del Sub-Sahara —afirmaban las compañías— tenían acceso limitado al personal médico. Tercero, el desarrollo de nuevos medicamentos era sumamente costoso. El costo de la investigación, el desarrollo y las pruebas requeridos para poner un nuevo medicamento en el mercado oscilaba entre \$100 y \$500 millones. Además de la investigación necesaria, los nuevos fármacos debían probarse en tres niveles: fase I, pruebas de seguridad inicial; fase II, pruebas para asegurar que el medicamento funcionaba; y fase III, pruebas a gran escala en cientos de seres humanos para determinar la seguridad, la eficacia y la dosis recomendable. Si los grandes laboratorios querían recuperar la inversión en el desarrollo de las drogas que vendían y retener la capacidad de desarrollar otros nuevos en el futuro, afirmaban, tenían que mantener sus precios altos. Si comenzaban a regalar medicamentos, dejarían de desarrollar otros. Por último, las compañías farmacéuticas de los países desarrollados temían que cualquier medicamento que vendieran con descuento o que donaran a los países en desarrollo llegaría de regreso como contrabando a Estados Unidos y a otros países desarrollados.

Los críticos de estas compañías no quedaron convencidos con tales argumentos. La organización Médicos Sin Fronteras, que agrupa a miles de doctores que contribuyen con sus servicios a pacientes pobres en países en desarrollo de todo el mundo, afirmó que aunque los programas de prevención eran importantes, de todas maneras cientos de miles de vidas —incluso millones— podrían salvarse si los laboratorios bajaban los precios de sus antirretrovirales y de los medicamentos contra las enfermedades oportunistas a niveles accesibles para

los países pobres. Más aún, en septiembre de 2003, un informe de la International AIDS Society demostró que los pacientes en áreas rurales remotas de países como Brasil, Haití, Tailandia y Sudáfrica seguían al pie de la letra sus tratamientos con la ayuda de paramédicos capacitados y que el desarrollo de resistencia no era un problema importante. De hecho, en Estados Unidos, el 50% de los pacientes de SIDA habían desarrollado resistencia a los fármacos, pero sólo el 6.6% de los pacientes estudiados en las naciones en desarrollo mostraban esa resistencia. Para entonces, algunos tratamientos de combinación de antirretrovirales se presentaban en paquetes que facilitaban la administración y supervisión.

Otros críticos rebatieron los argumentos financieros de las compañías farmacéuticas. Afirmaban que las estimaciones de costos del desarrollo de nuevos medicamentos de las compañías farmacéuticas estaban infladas. Por ejemplo, la cifra de \$500 millones que citaban con frecuencia como el costo de desarrollo de un nuevo fármaco se basaba en un estudio que inflaba sus estimaciones al duplicar los costos reales que invertían en un medicamento para justificar los llamados costos de “oportunidad” (la ganancia que el dinero hubiera generado si se hubiera invertido de otra manera). Más aún, estas estimaciones de costos suponían que un medicamento se desarrollaba a partir de cero, cuando en realidad la mayor parte de los nuevos fármacos que vendían las compañías se basaban en investigaciones realizadas para otros medicamentos que ya estaban en el mercado o en investigaciones que llevaban a cabo universidades, gobiernos y otros laboratorios con financiamiento público. Los críticos también ponían en duda el hecho de que las compañías dejarían de invertir en nuevos productos si bajaban el precio de los medicamentos contra el SIDA. Desde 1988 la tasa de recuperación promedio del capital de las compañías farmacéuticas llegó a un inusitado 30% anual. Public Citizen, en un reporte titulado “2002 Drug Industry Profits”, dejó constancia de que las 10 compañías farmacéuticas más grandes tuvieron ganancias totales de \$35,900 millones en 2002, cifra que representó más de la mitad de los \$69,600 millones de ganancias que lograron ese año el resto de las compañías en la lista de Fortune 500 (las 500 compañías más grandes de Estados Unidos). Las 10 farmacéuticas más grandes obtuvieron una ganancia de 17 centavos por cada dólar de ingresos, mientras que la mediana de las ganancias para las otras compañías en la lista de Fortune fue de 3.1 centavos por dólar; la tasa de recuperación sobre los activos de los grandes laboratorios fue del 14.1%, mientras que la mediana para las otras compañías fue del 2.3%. Durante la década de 1990, los grandes laboratorios en la lista de Fortune tuvieron una recuperación sobre ingresos que era 4 veces la mediana del resto de las industrias, y en 2002 fue casi 6 veces la mediana. Por último, el informe registró que mientras que los grandes laboratorios gastaron sólo el 14% de sus ingresos en investigación sobre medicamentos, convirtieron el 17% de sus ingresos en ganancias y el 31% en actividades de administración y marketing. GlaxoSmithKlein, por sí sola, tuvo un margen de ganancias en 2003 del 21%, una de recuperación

sobre el capital del 122%, y una recuperación sobre los activos del 26%. Bristol-Myers Squibb tuvo un margen de ganancias del 19%, una recuperación sobre el capital del 36% y una tasa de recuperación sobre activos del 14%. Estas cifras, aseguran los críticos, muestran que estaba dentro de la capacidad de las empresas farmacéuticas bajar los precios de los medicamentos para combatir el SIDA en los países en desarrollo, aun cuando una pequeña porción de ellos terminara como contrabando en Estados Unidos.

Sin embargo, GlaxoSmithKlein, Bristol-Myers Squibb y las otras farmacéuticas grandes sostuvieron su posición. Durante toda la década de 1990, habían presionado para asegurar que los gobiernos del mundo aprobaran una legislación que protegía sus derechos de propiedad sobre los medicamentos que habían creado. Antes de 1997, los países tenían diferentes tipos de protección sobre la llamada “propiedad intelectual” (la propiedad intelectual consiste en la propiedad intangible sobre fórmulas de medicamentos, diseños, planes, software, inventos, etcétera). Algunos países, como Estados Unidos, conceden a las compañías farmacéuticas el derecho exclusivo para evitar que alguien más elabore los medicamentos recién desarrollados por un periodo de 15 a 20 años (este derecho se llama “patente”); otros países otorgan menos años de protección para sus patentes, y muchos países en desarrollo (donde se hace escasa investigación y donde hay pocas invenciones) no ofrecen ningún tipo de protección, pues consideran a la propiedad intelectual como algo que pertenece a todos y que, por tanto, no debe patentarse. Algunos países, como India, ofrecen patentes que protegen el *proceso* de desarrollo de un medicamento, pero permiten que otros utilicen la misma *fórmula* si son capaces de diseñar otro proceso para desarrollarla.

Con el argumento de que la investigación y el desarrollo se detendrían si los inventos como los medicamentos no se protegen con leyes impuestas sobre las patentes, GlaxoSmithKlein, Bristol-Myers Squibb y las otras farmacéuticas grandes hicieron intensos cabildos en la Organización Mundial de Comercio (omc) para que solicitara a todos los Estados miembros que brindaran protección uniforme sobre la propiedad intelectual. Presionada por los gobiernos de las grandes compañías farmacéuticas (en especial Estados Unidos), la omc en 1997 adoptó un acuerdo conocido como TRIPS, iniciales de Trade-Related aspects of Intellectual Property rights (Aspectos relacionados con los derechos sobre la propiedad intelectual). Bajo el acuerdo TRIPS, se solicitaba a todos los países miembros de la omc conceder a los dueños de patentes (como las farmacéuticas) derechos exclusivos para producir y vender sus invenciones durante un periodo de 20 años en sus países. Los países en desarrollo —como India, Brasil, Tailandia, Singapur, China y las naciones del Sub-Sahara— tenían plazo hasta el año 2006 para implementar el acuerdo TRIPS. Además, en una “emergencia nacional”, los países en desarrollo de la omc podían usar una “licencia compulsiva” para forzar a las compañías que poseían una patente sobre un medicamento a otorgar una licencia a otra compañía en el mismo

país en desarrollo para copiarla. En una emergencia nacional, los países de la OMC también podían importar medicamentos de compañías extranjeras, aunque el dueño de la patente no hubiera concedido una licencia a esas compañías extranjeras para elaborar esos medicamentos. El nuevo acuerdo TRIPS fue una victoria para las compañías en los países desarrollados, que tenían patentes para casi todos los inventos del mundo, mientras que ponía restricciones a los países en vías de desarrollo cuyas leyes anteriores al acuerdo permitían copiar esos inventos de manera gratuita. Las grandes farmacéuticas no estaban dispuestas en 2000 a renunciar a tan difícil victoria de 1997 en la OMC.

Como la crisis del SIDA era un problema de salud primordial en el mundo, la ONU lanzó en 2000 el “Programa de acceso acelerado”, en el cual se animaba a las compañías farmacéuticas a ofrecer a las naciones pobres precios de descuento en las medicinas para combatir el SIDA. GlaxoSmithKlein y después Bristol-Myers Squibb se unieron al programa, pero los precios de descuento que estaban dispuestas a ofrecer aún eran inaccesibles en las naciones del Sub-Sahara, y sólo unas cuantas personas en algunos países recibieron los medicamentos para combatir el SIDA en el marco del programa.

Todo cambió en febrero de 2001 cuando Cipla, una compañía farmacéutica de India, hizo un anuncio sorprendente: había copiado tres de los medicamentos patentados de tres compañías importantes (Bristol-Myers Squibb, GlaxoSmithKlein y Boehringer Ingelheim) y los unió en una terapia de una combinación antirretroviral. Cipla dijo que fabricaría y vendería el suministro de un año de esta copia en \$350 a la organización Médicos Sin Fronteras. Esto era cerca del 3% del precio que las grandes compañías que tenían las patentes sobre los medicamentos cobraban por ellos.

GlaxoSmithKlein y Bristol-Myers Squibb objetaron que Cipla estaba robando su propiedad ya que había copiado los fármacos en los que ellos habían invertido millones para desarrollar y de los que todavía tenían las patentes. Cipla respondió que sus actividades eran legales, ya que el acuerdo TRIPS no tendría efecto en India sino hasta 2006, y la ley de patentes en ese país permitía elaborar los medicamentos siempre que se usara un nuevo “proceso”. Más aún, aseguró Cipla, como el SIDA era una emergencia nacional en muchos países en desarrollo, en particular en los países del Sub-Sahara, el acuerdo TRIPS permitía a esas naciones importar los medicamentos para combatir el SIDA de Cipla. En agosto de 2001, Ranbaxy, otra compañía de India, anunció que también comenzaría a vender una copia de la misma combinación de los fármacos antirretrovirales que Cipla vendía, pero a un precio de \$295 por el suministro de un año. En abril de 2002, Aurobindo, también en India, anunció que vendería la combinación en \$209. En marzo de 2003, Hetero, otra compañía de India, lanzó al mercado la misma combinación de medicamentos en \$201. Para 2004, las compañías farmacéuticas de ese país producían versiones de los cuatro medicamentos principales de las combinaciones recomendadas por la OMC para el tratamiento del SIDA. Las cuatro combinaciones contenían copias

de uno o dos medicamentos patentados por GlaxoSmithKlein y dos de las combinaciones contenían copias de los fármacos patentados por Bristol-Myers Squibb.

El director general de GlaxoSmithKlein calificó a las compañías de India como “piratas” y aseguró que lo que hacían era un robo aunque no hubieran violado las leyes. Presionadas por los precios de descuento de las compañías en India y por la opinión mundial, GlaxoSmithKlein y Bristol-Myers Squibb decidieron hacer un descuento mayor en sus medicamentos para combatir el SIDA. Sin embargo, no bajaron sus precios a los niveles de las compañías de India; sus precios de descuento más bajos en 2001 fueron de \$931 por el suministro de un año de la combinación de medicamentos que Cipla vendía a \$350. En 2002 y 2003, las compañías hicieron nuevos descuentos hasta llegar a un precio de \$727, todavía demasiado alto para la mayor parte de las víctimas de SIDA del Sub-Sahara y sus gobiernos.

Con poco que impidiera su progreso, la epidemia del SIDA continuó en 2004. Swazilandia anunció en 2003 que el 38.6% de sus adultos estaban infectados con el VIH. La ONU estimó que cada día 14,000 personas se infectaban con el virus. La Organización Mundial de la Salud (OMS) anunció que sólo 300,000 personas en los países en desarrollo recibían el anti-retroviral, y que de los 4.1 millones de personas infectadas en el Sub-Sahara sólo cerca de 50,000 tenían acceso al tratamiento. La OMS anunció en 2003 que intentaría recolectar de los gobiernos los fondos necesarios para poner los antirretrovirales al alcance de por lo menos 3 millones de personas para fines de 2005.

Preguntas

1. Explique, a la luz de las teorías, lo que Locke, Smith, Ricardo y Marx hubieran dicho acerca de los sucesos en este caso.
2. Explique qué punto de vista de la propiedad —de Locke o Marx— subyace en las posiciones de las compañías farmacéuticas GlaxoSmithKlein y Bristol-Myers Squibb, por un lado, y de las compañías de India como Cipla, por el otro. ¿Cuál de estos dos grupos, GlaxoSmithKlein y Bristol-Myers Squibb, o las compañías de India, piensa usted que sostiene la perspectiva correcta acerca de la propiedad en este caso? Explique su respuesta.
3. Evalúe la posición de Cipla y de GlaxoSmithKlein en términos de utilitarismo, derechos, justicia y cuidado. ¿Cuál de estas dos posiciones piensa que es correcta desde el punto de vista ético?

Notas

1. Fuentes: Compilado a partir de información pública disponible en los siguientes sitios de Internet: www.infoplease.com; www.avert.org; www.unaids.org; www.boovers.com; www.doctorswithoutborders.org; www.citizen.org; money.cnn.com; www.who.int; www.oxfam.org.

Accolade contra Sega¹

Accolade, Inc. es una pequeña compañía de software localizada en San José, California, que había prosperado con el desarrollo y la venta de juegos compatibles con las consolas Sega. Su juego más popular era el llamado "Ishido: The Way of Stones". Sega no había otorgado licencia a Accolade para desarrollar juegos para sus consolas y no obtenía ingresos de las ventas de los juegos de Accolade.

A principios de la década de 1990, Sega lanzó al mercado una nueva consola llamada "Genesis" y los ingenieros de Accolade descubrieron que sus juegos ya no funcionaban en las nuevas consolas porque Sega había insertado en ellas nuevos códigos secretos y dispositivos de seguridad que impedían que otros programas de juegos que no fueran los de Sega pudieran correrse.

Para sortear este problema, los ingenieros de Accolade aplicaron la ingeniería inversa a la nueva consola de Sega y a varios de sus juegos. La ingeniería inversa es un proceso para analizar un producto y descubrir cómo está hecho y cómo funciona. Primero, Accolade desarmó varias consolas Genesis para ver cómo funcionaba su mecanismo de seguridad. Después decodificó varios programas de juegos de Sega.

Para entender lo que esto implica, es necesario comprender que el software que forma un juego se produce en un proceso de dos pasos. Primero, los ingenieros escriben un programa para el juego mediante un lenguaje de software sencillo para un ingeniero que lo conoce y que consiste en una serie de instrucciones como "GOTO línea 5". Esta versión del programa se llama *código fuente*. Una vez terminado el código fuente, los ingenieros lo introducen en una computadora que compila el código, en esencia traduciéndolo al lenguaje propio de la máquina, constituido sólo por ceros y unos (como "00011011001111001010"). Aunque es virtualmente imposible que un humano entienda el nuevo código compilado, es posible leer las series de ceros y unos que lo integran en la computadora de la consola de juegos para conocer las instrucciones básicas que operan el juego.

Los programas de software para juegos (y, de hecho, todos los programas de software) que se venden en las tiendas consisten en códigos compilados. Decodificarlos es un intento de invertir los dos pasos que los produjeron originalmente. En esencia, el código compilado o código de "máquina" que compone un software se introduce en una computadora que intenta traducir el lenguaje de la máquina (es decir, la serie de ceros y unos) en el código fuente original (esto es, las instrucciones como "GOTO línea 5") que fácilmente entiende un ingeniero. Este último, entonces, estará en condiciones de examinar el código fuente y descubrir exactamente cómo funciona el programa y cómo se integró. El proceso de decodificación

no siempre es exacto y algunas veces los ingenieros tienen que trabajar mucho para encontrar cuál era el código fuente original. Muchos ingenieros creen que la ingeniería inversa, en particular la decodificación, no es ética en esencia.

De cualquier forma, los ingenieros de Accolade tuvieron éxito al generar la información que querían y con este conocimiento pronto estuvieron en condiciones de desarrollar juegos que funcionaran en las nuevas consolas Genesis de Sega. Pero Sega demandó de inmediato a Accolade, alegando que esta última había infringido sus derechos de propiedad. En un principio, la Corte de Distrito en San Francisco estuvo de acuerdo con Sega y emitió una orden para que Accolade retirara del mercado sus juegos compatibles con Sega.

Los abogados de Sega argumentaron que cuando Accolade aplicó la ingeniería inversa a su software había hecho copias ilegales del código fuente de Sega. Como este código fuente era propiedad de Sega, Accolade no tenía derecho a aplicarle ingeniería inversa y, de hecho, Accolade había robado la propiedad de Sega al hacerlo. Además, los nuevos juegos que desarrolló Accolade tenían que incluir códigos secretos que se requerían para permitir que el software funcionara en la consola Genesis. Estos códigos secretos, afirmaba Sega, también eran de su propiedad, ya que era la titular de los derechos de autor, por lo que Accolade no podía copiarlos ni insertarlos en sus programas de juegos.

No obstante, Accolade apeló la decisión de la Corte de Distrito en una corte más alta, el Tribunal de Apelaciones del Noveno Circuito. Accolade afirmaba que los códigos secretos y dispositivos de seguridad que Sega había usado y que debían conocerse para que los juegos funcionaran en la consola Genesis eran en realidad una interfase pública estándar. Una *interfase estándar* es un mecanismo estandarizado que debe usar un tipo de producto para ser capaz de trabajar en otro. (Las clavijas estándar que debe tener un cable eléctrico para enchufarse en un contacto es un ejemplo de una interfase estándar sencilla.) Estas interfaces estándar no son propiedad privada de alguien en particular, sino propiedad pública y, por tanto, se permite que todos hagan uso de ellas y que incluso las dupliquen. Así, en opinión de los abogados de Accolade, estaba permitido duplicar el código fuente porque esto era sólo una manera de tener acceso a la interfase estándar de las consolas Genesis. Era permisible que Accolade incluyera copias de estos códigos secretos en sus juegos porque eran propiedad pública. Los argumentos de Accolade con el tiempo ganaron cuando la empresa apeló la decisión de la Corte de Distrito en el Tribunal de Apelaciones del Noveno Circuito, quien revocó la decisión anterior y, en esencia, estuvo de acuerdo con Accolade.

Sin embargo, muchos expertos legales disientían del Tribunal de Apelaciones. Sentían que los argumentos de Accolade eran incorrectos y que, de hecho, la empresa había robado la propiedad de Sega. Los dispositivos de seguridad y los códigos secretos que Sega había desarrollado no eran como las interfaces estándar que diferentes compañías deben acordar cuando trabajan en productos que van a ser compatibles entre sí. Es cierto que cuando las compañías trabajan en productos compatibles, como las llantas que deben embonar en los automóviles, las clavijas eléctricas que deben entrar en los contactos o los casetes que deben entrar en las grabadoras, deben acordar una interfase pública estándar que nadie posee sino que todos pueden usar con libertad. Pero la consola Genesis de Sega era un producto que pertenecía sólo a Sega y para el cual Sega quería ser el único proveedor de juegos. Entonces, éste no era un caso de compañías diferentes que llegan a un acuerdo sobre un estándar público; era el caso de una sola compañía que usaba su propia tecnología para hacer sus juegos. Así que no había una interfase pública estándar de por medio.

Preguntas

1. Analice este caso desde la perspectiva de cada teoría de propiedad privada descrita en este capítulo (es decir, desde la perspectiva de la teoría de Locke, la teoría utilitaria y la teoría marxista sobre la propiedad privada). ¿Con cuál de estos puntos de vista está más de acuerdo y cuál piensa que es el más adecuado para analizar este caso?
2. ¿Considera que Accolade en realidad “robó” la propiedad de Sega? Explique por qué sí o por qué no.
3. En su opinión, ¿fue Accolade demasiado lejos al tratar de descubrir el código fuente de los programas de Sega? ¿Tiene la compañía derecho a aplicar ingeniería inversa a cualquier producto que quiera?

Notas

1. Este caso se basa en Richard A. Spinello, “Software Compatibility and Reverse Engineering,” en Richard A. Spinello, *Case Studies in Information and Computer Ethics* (Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, 1997), pp. 142-145.



Ética en el mercado

¿Qué condiciones debe haber para que haya un mercado libre perfectamente competitivo?

¿Qué es un mercado de monopolio y por qué esos mercados son éticamente cuestionables?

¿Cuándo actúan las compañías de un oligopolio como un monopolio?

¿Qué puede hacerse acerca de los monopolios y los oligopolios?

Los mercados libres perfectamente competitivos incorporan las fuerzas que los impulsan hacia el punto de equilibrio.

Considere las siguientes historias recientes:

Las cinco compañías de música más grandes y tres de las tiendas de música más grandes de Estados Unidos acordaron el lunes pagar 67.4 millones de dólares y distribuir 74.7 millones en discos compactos entre el público y grupos no lucrativos para llegar a un arreglo por la demanda hecha por los estados de Nueva York y Florida sobre la supuesta fijación de precios. [...] “Éste es un arreglo histórico respecto de años de fijación ilegal de precios”, dijo el abogado general de Nueva York, Eliot Spitzer. [...] Entre las compañías se encuentran Universal Music, Sony Music, Warner Music, Bertelsmann’s BMG Music y EMI Group; entre las tiendas, Musicland Stores, Trans World Entertainment y Tower Records. [...] El antes presidente de FTC, Robert Pitofsky, dijo que se habían cobrado precios más altos a los consumidores por 480 millones desde 1997 y que, como resultado, los precios de CD bajarían pronto hasta \$5.¹

Desde 1985, los abogados generales del estado han investigado al menos 70 casos contra monopolios en la industria del cuidado de la salud, según los resultados preliminares de un estudio reciente. [...] De éstos, 34 involucraron alegatos de sabotaje de grupo ilegal o esfuerzos conjuntos de los competidores contra una tercera parte; 17 casos involucraron alegatos de fijación de precios; 11 incluyeron alegatos de fusiones anticompetitivas y ocho involucraron sospechas de violaciones contra los monopolios.²

Una investigación de dos años sobre la fijación de precios se convirtió, como bola de nieve, en una serie de investigaciones internacionales que involucraron a gigantes de la industria como Dow Chemical Co., DuPont Co. y Bayer AG... Los investigadores de Estados Unidos y Europa están examinando las supuestas conspiraciones para fijar precios en media docena de químicos usados en plásticos, caucho y materiales sintéticos en Estados Unidos, Canadá, Europa y Japón. Los bienes se usan en las industrias que desarrollan desde automóviles hasta muebles y pisos. Hasta ahora, la investigación ha dado como resultado una declaración de culpable y una multa de 50 millones de dólares para UniRoyal y su pariente Crompton Corp. of Middlebury, Connecticut... Crompton reconoció haber conspirado con otros para que los precios de químicos para hacer caucho subieran artificialmente... entre 1995 y 2001.³

Seis fabricantes extranjeros de vitaminas acordaron pagar 335 millones de dólares para arreglar una demanda, luego de ser acusados de conspiración para fijar precios. La demanda alegaba que las compañías, productoras de píldoras de vitaminas, suplementos para alimentos fortificados y alimento agrícola, se reunieron en secreto para fijar precios de 1989 a 1998. F. Hoffmann-La Roche de Suiza, BASF de Alemania y Aventis de Francia, así como las compañías japonesas Takeda Chemical Industries Ltd., Eisai Co. y Daiichi Pharmaceutical Co. tomaron parte en el arreglo. El año pasado, Hoffmann-La Roche y BASF recibieron órdenes de pagar 725 millones en multas criminales por colusión para dividir mercados y fijar precios al mayoreo. Cuatro ejecutivos anteriores de BASF y Hoffmann-La Roche acordaron este año declararse culpables, pagar las multas y cumplir su tiempo en prisión por tramar la fijación de precios de las vitaminas.⁴

En vista del papel clave de la competencia en la economía estadounidense, desde la perspectiva tanto de los hechos como normativa, es sorprendente que las prácticas anticompetitivas sean tan comunes. Un informe acerca de las compañías en la Bolsa de Valores de Nueva York mostró que 10% de ellas habían estado involucradas en demandas anticompetitivas durante los cinco años anteriores.⁵ Una encuesta a ejecutivos importantes indicó que 60% de la muestra creía que muchos negocios se mezclaban en la fijación de precios.⁶ Otro estudio encontró que en un periodo de sólo dos años 60 empresas importantes fueron juzgadas, acusadas por organismos federales por prácticas anticompetitivas.

Si los mercados libres se justifican, se debe a que asignan recursos y distribuyen bienes de formas justas que maximizan la utilidad económica de los miembros de la sociedad y respetan la libertad de elección, tanto de compradores como de vendedores. Estos aspectos morales de un sistema de mercado dependen, de manera crucial, de la naturaleza competitiva del sistema. Si las empresas se unen y usan su poder combinado para fijar precios, eliminar competidores con prácticas injustas u obtener ganancias monopolísticas a costa de los consumidores, el mercado deja de ser competitivo y los resultados son injusticia, un decremento en la utilidad social y la restricción de la libertad de elección de las personas. Este capítulo examina la ética de las prácticas anticompetitivas, el razonamiento que fundamenta su prohibición y los valores morales que la competencia de mercado debe lograr.

Antes de estudiar la ética de las prácticas anticompetitivas, es esencial que tengamos una comprensión clara del significado de *competencia de mercado*. Por supuesto, todos tenemos una comprensión intuitiva de competencia: es una rivalidad entre dos o más partes que intentan obtener algo que sólo una de ellas llegará a poseer. La competencia existe en las elecciones políticas, en los juegos de fútbol, en el campo de batalla y en los cursos que se califican por curva. La competencia de mercado, sin embargo, implica más que una mera rivalidad entre dos o más empresas. Para obtener una idea más clara de la naturaleza de la competencia de mercado, se examinarán tres modelos que describen tres grados de competencia en un mercado: **competencia perfecta**, **monopolio puro** y **oligopolio**. También se examinarán los aspectos éticos que surgen con cada tipo de competencia.

competencia perfecta

Un mercado libre donde ningún comprador o vendedor tiene poder para afectar de manera significativa los precios a los que se intercambian los bienes.

monopolio puro Un mercado donde una sola empresa es el único vendedor y nuevos vendedores están excluidos.

oligopolio Un mercado compartido por un número relativamente pequeño de empresas grandes que juntas logran ejercer cierta influencia en los precios.

4.1 Competencia perfecta

Un **mercado** es cualquier foro en el que las personas se reúnen con el propósito de intercambiar la propiedad de bienes o dinero. Los mercados son muy pequeños y temporales (dos amigos que intercambian ropa constituyen un pequeño mercado transitorio) o bastante grandes y relativamente permanentes (el mercado de petróleo se extiende por varios continentes y ha operado durante décadas).

Un mercado perfectamente competitivo es aquel en el que ningún comprador o vendedor tiene el poder para afectar de manera significativa los precios a los que se intercambian los bienes.⁷ Los mercados perfectamente competitivos se caracterizan por los siguientes siete aspectos:

1. Existen numerosos compradores y vendedores; ninguno de ellos tiene una participación sustancial en el mercado.
2. Todos los compradores y los vendedores entran o salen del mercado con libertad y de inmediato.
3. Todo comprador y vendedor tiene un conocimiento completo y perfecto de lo que cada uno de los otros compradores y vendedores está haciendo, incluyendo el conocimiento de los precios, las cantidades y la calidad de todos los bienes que se traen y se venden.
4. Los bienes vendidos en el mercado son tan similares entre sí que nadie se preocupa de quién compra o a quién se vende.
5. Los costos y los beneficios de producir o usar los bienes que se intercambian están apoyados por completo por quienes los compran o venden y no por partes externas.
6. Todos los compradores y los vendedores desean maximizar la utilidad: cada uno intenta obtener lo más posible o por lo menos lo posible.
7. Ninguna parte externa (como el gobierno) regula el precio, la cantidad o la calidad de ningún bien que se trae y se vende en el mercado.

Los primeros dos aspectos son las características básicas de un mercado “competitivo” porque aseguran que los compradores y los vendedores tienen en esencia el mismo poder y

mercado Cualquier foro en el que las personas se reúnen con el propósito de intercambiar la propiedad de bienes o dinero.

ninguno puede forzar a otros a aceptar sus términos. El séptimo aspecto es el que hace que un mercado califique como “libre”: es un mercado libre de cualquier regulación impuesta sobre el precio, la cantidad o la calidad. (Los llamados mercados *libres*, sin embargo, no necesariamente están libres de todas las restricciones, como se verá más adelante.) Observe que el término mercado *libre empresa* en ocasiones se usa para referirse a mercados libres perfectamente competitivos.

Además de estas siete características, los mercados competitivos libres también necesitan un sistema de propiedad privada que sea posible hacer cumplir (de otra manera, los compradores y los vendedores no tendrían derechos de propiedad para el intercambio) y un sistema fundamental de producción (que genere los bienes y los servicios cuya propiedad se intercambia).

En un mercado libre perfectamente competitivo, el precio que los compradores están dispuestos a pagar por los bienes sube cuando se dispone de menos bienes, elevación de precios que induce a los vendedores a proporcionar mayor cantidad de bienes. Entonces, conforme se dispone de más bienes, los precios tienden a bajar y éstos llevan a los vendedores a disminuir las cantidades que proporcionan. Tales fluctuaciones producen un resultado sorprendente: en un mercado perfectamente competitivo, los precios o las cantidades siempre se mueven hacia lo que se llama el **punto de equilibrio**. El punto de equilibrio es aquel en el cual la cantidad de bienes que desean los compradores es exactamente igual a la cantidad de bienes que desean vender los vendedores, y en la que el precio más alto que los compradores están dispuestos a pagar es igual al precio más bajo que los vendedores están dispuestos a tomar. En el punto de equilibrio, todo vendedor encuentra un comprador dispuesto y todo comprador encuentra un vendedor dispuesto. Incluso este resultado asombroso de los mercados libres perfectamente competitivos tiene un fin aún más sorprendente: satisface tres de los criterios morales: justicia, utilidad y derechos. Es decir, el mercado libre perfectamente competitivo logra cierto tipo de justicia, satisface determinada versión del utilitarismo y respeta ciertos tipos de derechos morales.

¿Por qué los mercados perfectamente competitivos logran estos tres resultados morales asombrosos? Las familiares curvas de oferta y demanda se usan para explicar el fenómeno. La explicación se da en dos etapas: primero, se ve por qué los mercados libres perfectamente competitivos siempre se mueven hacia el punto de equilibrio. Después, se ve por qué los mercados que se mueven hacia el punto de equilibrio de tal manera logran estos tres resultados morales.

Equilibrio en mercados perfectamente competitivos

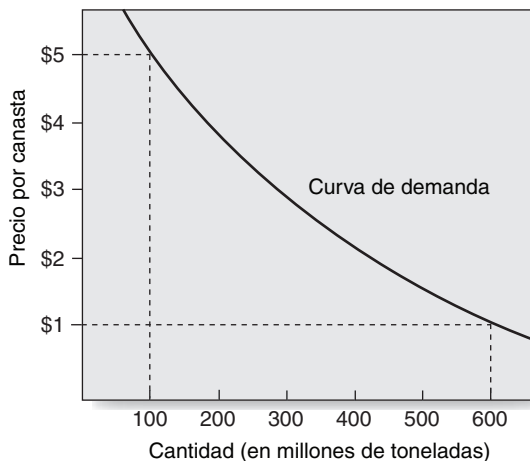
Una **curva de demanda** es una línea en una gráfica que indica la mayor cantidad que los consumidores (o compradores) estarían dispuestos a pagar por una unidad de algún producto cuando compran diferentes cantidades de éste. Como se mencionó, mientras menos unidades de cierto producto compran los consumidores, más estarán dispuestos a pagar por

punto de equilibrio El punto en el que la cantidad de bienes que los compradores desean comprar es exactamente igual a la cantidad de bienes que los vendedores desean vender, y donde el precio más alto que los compradores están dispuestos a pagar es igual al precio más bajo que los vendedores están dispuestos a tomar.

curva de demanda Una línea en una gráfica que indica la mayor cantidad que los consumidores (o compradores) estarían dispuestos a pagar por una unidad de algún producto cuando compran diferentes cantidades de éste.

Figura 4.1

Curva para la demanda de papas



esas unidades, de manera que la curva de demanda tiene una pendiente hacia abajo a la derecha. Por ejemplo, en la curva imaginaria de la figura 4.1 los compradores están dispuestos a pagar 1 por una canasta de papas si compran 600 millones de toneladas de papa, pero están dispuestos a pagar hasta 5 por canasta si sólo compran 100 millones de toneladas de papa.

Observe que la curva de demanda tiene una pendiente hacia abajo a la derecha, que indica que los consumidores están dispuestos a pagar menos por cada unidad de un bien cuando compran más de esas unidades; el valor de una papa disminuye para los consumidores cuando compran más papas. ¿Por qué? Este fenómeno se explica por un principio que se supone la naturaleza humana sigue siempre, el llamado **principio de utilidad marginal decreciente**. Tal principio establece que cada artículo adicional que consume una persona es menos satisfactorio que cada uno de los que consumió antes: cuanto más consumimos, menos utilidad o satisfacción obtenemos. La segunda pizza que come una persona en el almuerzo, por ejemplo, es menos satisfactoria que la primera; una tercera será sustancialmente menos sabrosa que la segunda, mientras que la cuarta llegará a ser realmente desagradable. Debido a este principio de utilidad marginal decreciente, mientras más bienes compra un consumidor en un mercado menos satisfactorios serán los bienes adicionales y le dará menor valor a cada unidad adicional. Así, la curva de demanda del comprador tiene una pendiente hacia abajo a la derecha, porque el principio de utilidad marginal decreciente asegura que el precio que los consumidores están dispuestos a pagar por los bienes disminuye cuando la cantidad que compran aumenta.

La curva de demanda, entonces, indica el valor que dan los consumidores a cada unidad de un producto conforme compran más unidades. En consecuencia, si el precio de un producto llegara arriba de la curva de demanda, los compradores promedio se verían como perdedores, es decir, como que pagan más por el producto de lo que vale para ellos. En cualquier punto abajo de la curva de demanda se verían como ganadores, esto es, como que pagan menos por un producto de lo que vale para ellos. Por lo tanto, si los precios llegan arriba de la curva de demanda los compradores tienen pocos motivos para comprar y tenderán a salir del mercado para gastar su dinero en otros mercados. Pero si los precios estuvieran abajo de la curva de demanda, nuevos compradores tenderían a invadir el mercado al percibir una oportunidad de comprar el producto por menos de lo que vale para ellos.

Ahora se observará el otro lado del mercado: el lado de la oferta. Una **curva de oferta** es una línea en la gráfica que indica los precios que los productores deben cobrar para cubrir los costos promedio de proveer una cantidad dada de un bien. Más allá de cierto punto (que se explicará en breve), mientras más unidades produzcan los fabricantes mayores serán los costos promedio de hacer cada unidad, por lo que la curva tiene una pendiente hacia arriba a la derecha. En la curva muestra trazada en la figura 4.2, por ejemplo, cuesta a los agricultores un promedio de 1 por canasta cultivar 100 millones de toneladas de papa, pero les cuesta 4 por canasta cultivar 500 millones de toneladas.

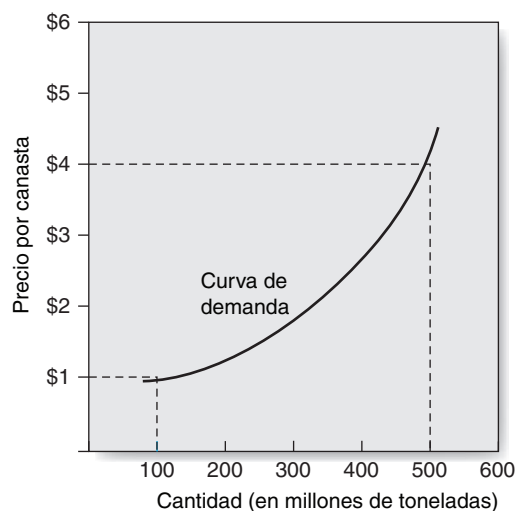


Figura 4.2

Curva para la oferta de papas

principio de margen de utilidad decreciente

Cada artículo adicional que consume una persona es menos satisfactorio que cada uno de los anteriores que consumió.

curva de oferta Una línea en la gráfica que indica los precios que los productores deben cobrar para cubrir los costos promedio de proveer una cantidad dada de un bien.

principio de costos marginales crecientes
Después de cierto punto, cuesta más producir cada artículo adicional que produce un vendedor.

A primera vista, parece raro que los productores o los vendedores cobren precios más altos cuando producen grandes volúmenes que cuando producen cantidades pequeñas. Estamos acostumbrados a pensar que cuesta menos producir bienes en cantidades grandes. No obstante, los costos de producción crecientes se explican por un principio que se llama **principio de costos marginales crecientes**. El principio establece que, después de cierto punto, cuesta más producir cada artículo adicional que produce un vendedor. ¿Por qué? Debido a una característica desafortunada de nuestro mundo físico: los recursos productivos están limitados. Un productor usará los mejores recursos y los más productivos para hacer los primeros bienes; en este punto los costos, sin duda, disminuyen al aumentar la producción. Por ejemplo, un agricultor que cultiva papas en un valle comenzará por plantar los acres del nivel fértil en el suelo del valle, donde mientras más acres plante más disminuirán los costos por unidad. Pero si el rancho continúa en expansión, el campesino se quedará sin estos recursos altamente productivos y deberá usar tierra menos productiva. Conforme usa el suelo del valle, el agricultor se ve obligado a plantar en las orillas del valle, que es tierra con pendiente menos fértil, que puede ser rocosa y que quizá requiera irrigación más costosa. Si la producción continúa aumentando, el agricultor tendrá que comenzar a plantar en las faldas de las montañas y los costos serán aún más altos. Con el tiempo, el campesino llegará a una situación donde mientras más produce más costosa es la unidad, porque estará forzado a usar materiales cada vez menos productivos. El predicamento del agricultor que cultiva papas ilustra el principio de los costos marginales crecientes: después de cierto punto, la producción adicional siempre conlleva costos crecientes por unidad.

La curva para la oferta va hacia arriba a la derecha porque representa el punto en el que los vendedores deben comenzar a cobrar más por unidad para cubrir los costos de suministrar bienes adicionales.

La curva de la oferta, entonces, indica cuánto deben cobrar los productores por unidad para cubrir los costos de producir cantidades dadas de un bien. Para evitar malos entendidos, es en extremo importante observar que los “costos” de producir un bien incluyen más que los costos “normales” de mano de obra, materiales, distribución, etcétera. Los “costos” de producir un bien también conllevan las ganancias “normales” que los vendedores deben retener para ser motivados a invertir sus recursos en la producción del bien y no a aprovechar la oportunidad de obtener ganancias invirtiendo en otros mercados. Los “costos” de producir un bien, entonces, incluyen los costos normales de producir más la ganancia normal. ¿Cuál es una ganancia “normal”? Para nuestros propósitos, es posible decir que una ganancia “normal” es el promedio de las ganancias que logran obtener los productores en otros mercados que venden riesgos similares. Así, los precios en la curva de la oferta son suficientes para cubrir los costos normales de producción más una ganancia normal. Las ganancias se cuentan como parte de los “costos” necesarios de llevar un producto al mercado.

Entonces, los precios sobre la curva de la oferta representan el mínimo que los productores deben recibir para cubrir sus costos normales y obtener una ganancia normal. Cuando los precios están abajo de la curva de demanda, los productores se ven como perdedores: reciben menos de lo que les costó fabricar el producto (recuerde que los “costos” incluyen costos normales más una ganancia normal). En consecuencia, si los precios están abajo de la curva de demanda los productores tenderán a dejar el mercado e invertir sus recursos en otros mercados más rentables. Pero si los precios están arriba de la curva de demanda, nuevos productores vendrán a invadir el mercado, atraídos por la oportunidad de invertir sus recursos en un mercado donde obtengan ganancias mayores.

Los vendedores y los compradores, por supuesto, intercambian en los mismos mercados y sus respectivas curvas de oferta y demanda se llegan a superponer en la misma gráfica. Cuando se hace esto, las curvas de oferta y demanda se encuentran en algún punto. El punto donde se cruzan es aquel donde el precio que los compradores están dispuestos a pagar por cierta cantidad de bienes es justo igual al que los vendedores deben tomar para cubrir los costos de producir la misma cantidad (esto es, el “precio de equilibrio”). Este punto de intersección se indica en la figura 4.3, el punto E, donde las

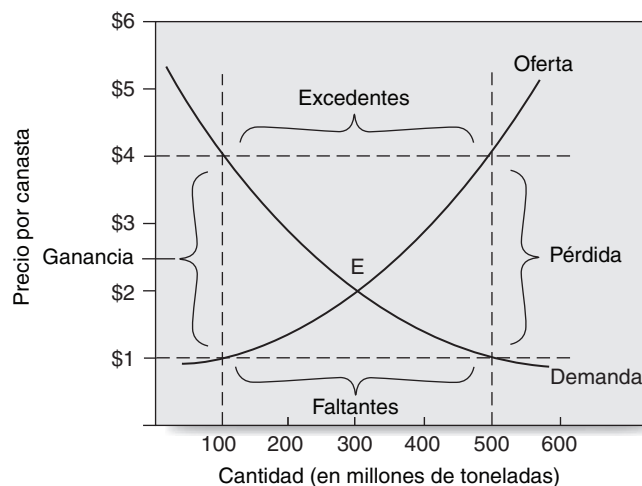


Figura 4.3

Curvas de oferta y demanda de papas

curvas de oferta y demanda se cruzan; es el **punto de equilibrio** o precio de equilibrio. En la gráfica es \$2.

Se mencionó que en un mercado libre perfectamente competitivo los precios, las cantidades de suministros y las cantidades de demanda tienden a moverse hacia el punto de equilibrio. ¿Por qué ocurre esto? Observe que en la figura 4.3 si los precios de las papas rebasan el punto de equilibrio, digamos a \$4 por canasta, los productores enviarán más bienes (500 millones de toneladas) que con el precio de equilibrio (300 millones de toneladas). Pero con ese precio alto los consumidores comprarán menos bienes (sólo 100 millones de toneladas) que con el precio de equilibrio. El resultado será un excedente de bienes no vendidos ($500 - 100 = 400$ millones de toneladas de papas no vendidas). Para eliminar el excedente no vendido, los vendedores estarán forzados a dar precios más bajos y disminuir su producción. Con el tiempo se logrará el equilibrio de precios y cantidades.

Por el contrario, si el precio está abajo del punto de equilibrio en la figura 4.3, digamos en \$1 por canasta, entonces los productores comenzarán a perder dinero y a ese precio la oferta será menor que la demanda de los consumidores. El resultado será una demanda excesiva y ocurrirán faltantes. Los faltantes llevan a los consumidores a querer pagar más. Entonces los precios suben, incremento que atraerá más productores al mercado, elevando los suministros. Con el tiempo, de nuevo, el equilibrio se logrará por sí mismo.

Observe también lo que ocurre en la figura 4.3 si la cantidad de suministros, digamos 100 millones de toneladas, por alguna razón es menor que la cantidad de equilibrio. El costo de proveer esa cantidad (\$1 por canasta) es menor de lo que los consumidores están dispuestos a pagar (\$4 por canasta) por esa cantidad. Los productores podrán elevar sus precios hasta el nivel que los consumidores pagarían con gusto (\$4) y se embolsarán la diferencia (\$3) como ganancias anormalmente altas (esto es, ganancias muy por arriba de la ganancia normal definida). Sin embargo, las ganancias anormalmente altas atraerán a productores externos al mercado, aumentando la cantidad suministrada y ocasionando la disminución correspondiente en el precio que los consumidores pagarían por las cantidades más grandes. En forma gradual, las cantidades surtidas aumentarán al punto de equilibrio y los precios bajarán a los precios de equilibrio.

Lo opuesto ocurre si la cantidad surtida, digamos 500 millones de toneladas, por alguna razón es mayor que la cantidad de equilibrio. En tales circunstancias, los vendedores tendrán que bajar sus precios a los niveles muy bajos que los clientes desearían pagar por esas cantidades grandes. A esos precios bajos, los productores se retiran del mercado para

punto de equilibrio El punto en el que la oferta y la demanda se encuentran; la cantidad que los compradores desean comprar es igual a la cantidad que los vendedores quieren vender y el precio que los compradores están dispuestos a pagar es igual al precio que los vendedores están dispuestos a aceptar.

invertir sus recursos en otros mercados más rentables, bajando con ello el abastecimiento, elevando el precio y reestableciendo una vez más los niveles de equilibrio.

En este punto, usted puede intentar pensar en una industria que se ajuste a la descripción de la competencia perfecta que se acaba de dar. Tendrá cierta dificultad para encontrar una. Sólo los mercados de pocos bienes, incluyendo los mercados agrícolas como grano y papa, se acercan a los seis aspectos que definen un mercado perfectamente competitivo.⁸ El hecho es que el modelo de la competencia perfecta es una construcción teórica del economista que en realidad no existe. Aunque el modelo no describe muchos mercados reales, sí proporciona una comprensión clara de las ventajas de la competencia y de por qué es deseable mantener los mercados tan competitivos como sea posible.

La ética en los mercados perfectamente competitivos

Como se ha visto, los mercados libres perfectamente competitivos incorporan las fuerzas que de manera inevitable impulsan los mercados hacia el llamado *punto de equilibrio*. Al hacerlo, logran tres valores morales importantes: *a*) llevan a compradores y vendedores a intercambiar sus bienes de manera justa (en cierto sentido *justa*); *b*) maximizan la utilidad de compradores y vendedores al llevarlos a asignar, usar y distribuir sus bienes con eficiencia perfecta, y *c*) hacen esto de manera que se respetan los derechos de consentimiento con libertad de compradores y vendedores. Al examinar cada uno de dichos logros morales es importante recordar que son características sólo del mercado libre perfectamente competitivo, es decir, de los mercados que cumplen con los siete aspectos enumerados. Los mercados que fallan en uno no necesariamente logran estos tres valores morales.

Para entender por qué los mercados libres perfectamente competitivos llevan a los compradores y los vendedores a hacer intercambios justos, comenzaremos por recordar el significado capitalista de *justicia* descrito en el capítulo 2. De acuerdo con el criterio capitalista de justicia, los beneficios y las cargas se distribuyen de manera justa cuando los individuos reciben en compensación al menos el valor de la contribución que hacen a una empresa: justicia es obtener una paga completa a cambio de una contribución. Es esta forma de justicia (y sólo ésta) la que se logra en los mercados libres perfectamente competitivos.

Estos mercados libres manifiestan la justicia capitalista porque necesariamente convergen en el punto de equilibrio, que es el único punto donde compradores y vendedores reciben en promedio el valor de su contribución. ¿Por qué es cierto esto? Considere el asunto, primero, desde el punto de vista del vendedor. La curva de oferta indica el precio que los productores deben recibir para cubrir sus costos de producción de una cantidad dada de bienes. En consecuencia, si los precios (y las cantidades) quedan abajo de la curva de oferta del vendedor los consumidores están haciendo un intercambio injusto para el vendedor porque pagan menos de la contribución del vendedor al producir los bienes en esas cantidades. Si los precios son mayores que la curva de oferta, el vendedor promedio está cobrando de manera injusta a los consumidores, porque pagan más de lo que el vendedor sabe que valen los bienes, en términos del costo de producción. Así, desde la perspectiva de la contribución del vendedor, el precio es justo (esto es, el precio es igual a los costos de la contribución del vendedor) sólo si está en algún punto de la curva de oferta del vendedor.

Ahora se considera el asunto desde el punto de vista del comprador promedio. La curva de demanda indica el precio más alto que los consumidores están dispuestos a pagar por cantidades dadas de bienes. Entonces, si los precios (y las cantidades) de los bienes están arriba de la curva de demanda del consumidor el consumidor promedio estaría contribuyendo más por esos bienes (y cantidades) que su valor. Si los precios (y las

cantidades) caen por abajo de la curva de demanda, el consumidor promedio contribuye injustamente a los vendedores, menos que el valor (para el consumidor) de los bienes que recibe. Así, desde la perspectiva del valor que el consumidor promedio da a diferentes cantidades de bienes, la contribución es justa (es decir, el precio que el consumidor paga es igual al valor de los bienes) sólo si cae en algún punto de la curva de demanda del consumidor.

Es obvio que hay sólo un punto en el cual el precio y la cantidad de un bien están tanto en la curva de demanda del comprador (y es justo desde la perspectiva del valor promedio que da el consumidor a los bienes) como en la curva de oferta del vendedor (y es justo desde la perspectiva de lo que cuesta al vendedor promedio llevar esos bienes al mercado): el punto de equilibrio. Entonces el punto de equilibrio es el único punto donde los precios en promedio son justos para ambos puntos de vista: el comprador y el vendedor. Cuando los precios o las cantidades se desvían del punto de equilibrio, el comprador promedio, o bien, el vendedor promedio recibe un intercambio injusto: uno u otro contribuye con más de lo que recibe.

El mercado perfectamente competitivo de continuo —casi como magia— reestablece la justicia capitalista para sus participantes, al llevarlos siempre a comprar y vender bienes según la cantidad y el precio al que cada uno recibe el valor de su contribución, ya sea que se calcule a partir del promedio del comprador o del promedio del vendedor.⁹

Además de establecer una forma de justicia, los mercados competitivos también maximizan la utilidad de compradores y vendedores al llevarlos a asignar, usar y distribuir sus bienes con eficiencia perfecta. Para entender este aspecto de los mercados perfectamente competitivos, debe considerarse lo que ocurre no en un mercado aislado, sino en una economía que consiste en un sistema de muchos mercados. Un sistema de mercados es perfectamente eficiente cuando todos los bienes en todos los mercados se asignan, usan y distribuyen de manera que se produce el nivel más alto de satisfacción posible. Un sistema de mercados perfectamente competitivos logra esa eficiencia de tres maneras.¹⁰

Primero, un sistema de mercados perfectamente competitivos motiva a las empresas a invertir recursos en esas industrias donde la demanda del consumidor es alta y a mover recursos fuera de las industrias donde la demanda es baja. Los recursos serán atraídos a mercados donde la demanda alta del consumidor crea faltantes que elevan los precios arriba del punto de equilibrio y saldrán de los mercados donde la demanda baja lleva a excedentes que bajan los precios a menos del punto de equilibrio. Este sistema de mercados asigna recursos con eficiencia, de acuerdo con las demandas y las necesidades del consumidor; el consumidor es el “soberano” del mercado.

Segundo, los mercados perfectamente competitivos alientan a las empresas a minimizar la cantidad de recursos consumidos en la producción de un bien y a usar la tecnología más eficiente disponible. Motivan a las empresas a usar recursos con moderación porque quieren bajar sus costos y con ello aumentar su margen de ganancias. Más aún, para no perder a sus clientes cada empresa reducirá sus ganancias al nivel más bajo congruente con su supervivencia. Estos mercados también promueven un uso eficiente de los recursos del vendedor.

Tercero, los mercados perfectamente competitivos distribuyen bienes entre los compradores de tal manera que todos los compradores reciben el conjunto más satisfactorio de bienes que llegan a comprar, dados los bienes disponibles y el dinero que pueden gastar en ellos. Cuando está frente a un sistema de mercado de este tipo, cada consumidor comprará las proporciones de cada bien que corresponden a sus deseos cuando son ponderados contra sus deseos por otros bienes. Cuando los compradores completan sus compras, sabrán que no pueden mejorarlas intercambiando bienes con otros consumidores porque es posible que todos compren los mismos bienes a los mismos precios. Entonces, los mercados perfectamente competitivos permiten a los consumidores lograr el nivel de satisfacción en

Repaso breve 4.1

Resultados morales de mercados perfectamente competitivos

- Logra cierto tipo de justicia
- Satisface cierta versión de utilitarismo
- Respeta ciertos tipos de derechos morales

el que no llegan a mejorar las restricciones de sus presupuestos y el rango de sus bienes disponibles. Con esto se logra una distribución eficiente de los bienes.

Por último, los mercados perfectamente competitivos establecen la justicia capitalista y maximizan la utilidad de una manera que respeta los derechos negativos de compradores y vendedores.

Primero, en un mercado perfectamente competitivo los compradores y los vendedores son libres (por definición) de entrar o salir del mercado como elijan. Esto es, no se fuerza a los individuos a entrar ni se les prohíbe emprender ciertos negocios, siempre que tengan la experiencia y los recursos financieros requeridos.¹¹ Estos mercados, entonces, apoyan los derechos negativos de la libertad de oportunidad.

Segundo, en el mercado libre perfectamente competitivo todos los intercambios son voluntarios y con el consentimiento de comprar o vender. Esto es, todos los participantes tienen el conocimiento completo de qué compran o venden, en tanto que ninguna organización externa (como el gobierno) los fuerza a comprar o vender bienes que no quieren a precios que no eligen en cantidades que no desean.¹² Más aún, los compradores y vendedores en un mercado libre perfectamente competitivo no están forzados a pagar por bienes que otros disfrutan. En estos mercados, por definición, los costos y los beneficios de producir y usar bienes pertenecen a quienes compran o venden los bienes y no a otras partes externas. Los mercados libres competitivos, por lo tanto, incorporan el derecho negativo a la libertad de consentimiento.

Tercero, ningún vendedor o comprador dominará el mercado libre perfectamente competitivo para forzar a otros a aceptar los términos o a no hacer negocio.¹³ En dichos mercados, el poder industrial está descentralizado entre numerosas empresas, de manera que los precios y las cantidades no dependen del capricho de uno o unos cuantos negocios. En resumen, los mercados libres perfectamente competitivos incorporan los derechos negativos de libertad de coerción.

Entonces, estos mercados son perfectamente morales en tres aspectos importantes: *a)* cada uno establece de manera continua una forma capitalista de justicia; *b)* juntos maximizan la utilidad en la forma de mercado eficiente, y *c)* cada uno respeta ciertos derechos negativos importantes de compradores y vendedores.

Sin embargo, es necesario hacer algunas advertencias al interpretar estas características morales de los mercados libres perfectamente competitivos. Primero, no establecen otras formas de justicia. Como no responden a las necesidades de quienes están fuera del mercado o de quienes tienen poco intercambio, por ejemplo, no pueden establecer la justicia que se basa en las necesidades. Todavía más, estos mercados no imponen restricciones sobre cuánta riqueza acumula cada participante respecto de los demás; en consecuencia, ignora la justicia igualitaria y logra incorporar grandes desigualdades.

Segundo, los mercados competitivos maximizan la utilidad de quienes llegan a participar en el mercado, dadas las restricciones de presupuesto de cada participante. Sin embargo, lo anterior no significa que necesariamente se maximiza la utilidad total de una sociedad. El conjunto de bienes distribuidos a cada individuo por un sistema de mercado competitivo depende, en última instancia, de la habilidad de cada uno para participar en el mercado y de cuánto gaste ahí. Pero esta manera de distribuir bienes tal vez no produzca mayor satisfacción para todos en la sociedad. El bienestar social aumenta, por ejemplo, al dar más bienes a quienes no pueden participar en el mercado porque no tienen qué intercambiar (quizá son demasiado pobres, viejos, enfermos, discapacitados o demasiado jóvenes para tener algo que intercambiar en el mercado); o el bienestar global llega a aumentar al distribuir más bienes a quienes tienen poco para gastar o se logra limitar el consumo de quienes están en condiciones de gastar mucho.

Tercero, aunque los mercados libres competitivos establecen ciertos derechos negativos para quienes están dentro, en realidad pueden atenuar los derechos positivos de quienes están fuera (por ejemplo, quienes no compran) o de aquellos cuya participación es

mínima. Las personas que tienen dinero para participar en los mercados llegan a consumir bienes (como comida o recursos educativos) que las personas fuera del mercado, o con muy poco dinero, necesitan para desarrollar y ejercer su propia libertad y racionalidad. Así, aunque los mercados libres perfectamente competitivos aseguran la justicia capitalista, maximizan la utilidad económica y respetan ciertos derechos negativos, hacen esto sólo para quienes tienen los medios (el dinero o los bienes) para participar de lleno en esos mercados, e ignoran las necesidades, la utilidad y los derechos de quienes se quedan fuera del mercado.

Cuarto, los mercados libres competitivos ignoran e incluso ocasionan conflictos con las demandas de cuidado. Como se ha visto, una ética del cuidado implica que las personas existen en una red de relaciones interdependientes y deben cuidar de quienes tienen una relación cercana con ellos. Pero un sistema de mercado libre opera como si los individuos fueran completamente independientes de otros y no toma en cuenta las relaciones humanas. Más aún, como se mencionó, un mercado libre presiona a los individuos para gastar sus recursos (tiempo, trabajo y dinero) con eficiencia. Un sistema de mercados competitivos presiona a los individuos a invertir, usar y distribuir bienes de forma que produzcan el máximo retorno económico. Si los individuos no invierten, usan y distribuyen sus recursos con eficiencia perderán en la competencia que generan los mercados libres. Lo anterior significa que si los individuos desvían sus recursos para gastarlos en el cuidado de aquellos con quienes tienen relaciones cercanas, en lugar de invertirlos, usarlos y distribuirlos con eficiencia perderán. Por ejemplo, cuando un empleador a quien le gusta cuidar de sus empleados les paga salarios más altos que los que pagan otros, los costos suben. Entonces debe cobrar más por sus bienes que otros empleadores y los clientes se irán a otro lado, o bien, debe aceptar menores ganancias, lo cual permitirá a otros empleadores invertir en mejoras y con el tiempo sacar a dicho empleador del negocio. En resumen, las presiones hacia la eficiencia económica que crea un sistema de mercados libres perfectamente competitivos no sólo ignoran, también entran en conflicto con las demandas de cuidado.¹⁴

Quinto, los mercados libres competitivos llegan a tener efectos perniciosos en el carácter moral de las personas. Las presiones de la competencia logran llevar a la gente a poner atención constante en la eficiencia económica. Los productores están constantemente presionados para reducir sus costos y aumentar sus márgenes de ganancia. Los consumidores están siempre presionados por conservar a los vendedores que dan el mayor valor al menor costo. Los empleados están siempre bajo la presión de buscar empleadores que paguen salarios más altos para abandonar los salarios bajos. Se ha argumentado que esas presiones llevan a las personas a desarrollar rasgos de carácter asociados con la maximización del bienestar económico individual y a descuidar los rasgos del carácter asociados con el desarrollo de relaciones cercanas con otros. Las virtudes de lealtad, bondad y cuidado disminuyen, mientras que se promueven los vicios de la avaricia, el egoísmo y de ser calculador.

Por último, y lo más importante, debe observarse que los tres valores de justicia capitalista, la utilidad y los derechos negativos se producen en los mercados libres sólo si incorporan las siete condiciones que definen a la competencia perfecta. Si una o más de tales condiciones no está presente en un mercado real, entonces ya no es posible asegurar que estos tres valores existan. Como se verá en el resto de este capítulo —de hecho, en el resto del libro—, ésta es la limitación más importante de la moralidad de los mercados libres, porque no son perfectamente competitivos y, en consecuencia, pueden no lograr los tres valores morales que caracterizan la competencia perfecta. Sin embargo, a pesar de dicha limitación crucial, el mercado libre perfectamente competitivo proporciona una idea clara de cómo debe estructurarse el intercambio económico en una economía de mercado si las relaciones entre compradores y vendedores han de asegurar los tres logros morales indicados. Ahora se verá qué ocurre cuando falta alguna de las características de la competencia perfecta.

4.2 Monopolio y competencia

¿Qué ocurre cuando un mercado libre (es decir, sin intervención del gobierno) deja de ser perfectamente competitivo? La respuesta a esta pregunta comienza por examinar el extremo opuesto de un mercado perfectamente competitivo: el mercado libre (no regulador) con monopolio. Después se examinan algunas variedades menos extremas de la falta de competencia.

Se observó antes que un mercado perfectamente competitivo se caracteriza por siete condiciones. En un monopolio no se tienen dos de ellas.¹⁵ Primero, en lugar de “numerosos vendedores, ninguno de los cuales tiene una parte sustancial del mercado”, el monopolio posee un solo vendedor, quien tiene una parte sustancial (100%) del mercado. Segundo, en lugar de ser un mercado donde otros vendedores “pueden con libertad y de inmediato entrar o salir”, en el monopolio no entran otros vendedores. Más bien, hay “barreras para entrar” como las leyes de patente, que dan sólo a un vendedor el derecho de producir un bien, o altos costos de entrada, que hacen demasiado costoso que un nuevo vendedor inicie un negocio en esa industria.

El ejemplo clásico y estándar de un monopolio es el mercado de aluminio que se desarrolló durante las primeras décadas del siglo xx.¹⁶ Alcoa (Aluminum Company of America) tenía patentes para la producción de aluminio virgen en Estados Unidos hasta 1909, momento para el cual estaba consolidado como el único productor de aluminio del país. Más aún, aunque sus patentes terminaran en 1909, otros fabricantes nunca lograrían entrar con éxito a la producción de aluminio porque sus costos de inicio serían demasiado altos y no contarían con la experiencia de Alcoa, las conexiones comerciales ni el personal capacitado. Alcoa permaneció como productor único de aluminio virgen hasta la década de 1940, cuando fue enjuiciado con éxito según ley antimonopolio Sherman. Por razones similares, Western Electric surgió durante la década de 1960 como el productor único de ciertos productos de telefonía.

Los monopolios también logran crearse mediante fusiones. A fines del siglo xix, por ejemplo, las refinerías más grandes se fusionaron en un holding (entonces Standard Oil, ahora Exxon) que adquirió el control de monopolio sobre la refinación. El monopolio se separó en 34 compañías cuando la Suprema Corte de Estados Unidos hizo cargos de monopolización en 1911. Una política de fusiones forzadas durante las últimas décadas del siglo xix permitió a la American Tobacco Company absorber a todas las cigarreras importantes en Estados Unidos, de manera que a la vuelta del siglo la combinación controlaba el mercado de cigarrillos. En 1911 se ordenó a la compañía que se separara en empresas más pequeñas.

Los mercados de monopolio, entonces, son aquellos en los que una sola empresa es el único vendedor en el mercado y donde los nuevos vendedores están excluidos. Por lo tanto, un vendedor en un monopolio puede controlar los precios de los bienes disponibles. La figura 4.4 ilustra la situación en un mercado de monopolio: la empresa logra fijar su producción en una cantidad menor que el equilibrio, donde la demanda es tan alta que le permite recoger una ganancia de monopolio en exceso, cobrando precios mucho más altos que la curva de oferta y el precio de equilibrio. Un vendedor de monopolio, por ejemplo, llega a establecer precios por arriba del nivel de equilibrio, digamos en \$3. Al limitar el suministro sólo a cantidades que los compradores se llevarán por los precios altos del monopolio (300 unidades), la empresa del monopolio logra asegurar que vende todos sus productos y se queda con ganancias sustanciales. Por supuesto, la empresa calculará las razones de precio-cantidad que le aseguren la ganancia total más alta (esto es, la ganancia por unidad multiplicada por el número de unidades), con lo cual le es posible fijar sus precios y el volumen de producción a esos niveles. A principios del siglo xx, por ejemplo, la American Tobacco Company, que había adquirido un monopolio en la venta de cigarrillos, obtenía ganancias cercanas a 56% de sus ventas.

Si la entrada al mercado estuviera abierta, tales ganancias excesivas sacarían a otros productores del mercado, con el resultado de un aumento en el abastecimiento de bienes y

Repaso breve 4.2

Características del mercado de monopolio

- Un vendedor
- Barreras de entrada altas
- Cantidad por debajo del equilibrio
- Precios por arriba del equilibrio y la curva de oferta
- Puede extraer ganancias de monopolio

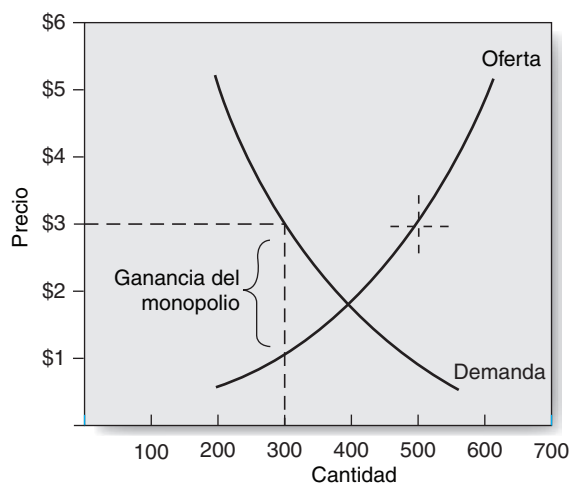


Figura 4.4

una disminución en los precios hasta que se logra el equilibrio. En un mercado de monopolio, donde las “barreras de entrada” hacen imposible o muy costoso que otras empresas entren al mercado, esto no ocurre y los precios permanecen altos si el monopolista así lo decide. Como se vio, las barreras para entrar llegan a consistir en barreras legales como patentes, licencias, tarifas, cuotas, apoyos u otros medios por los que el gobierno mantiene a las empresas fuera del mercado nacional. Pero hay muchos otros tipos de barreras para entrar, incluyendo lealtad a la marca o contratos a largo plazo con los clientes que dificultan la captura de los consumidores de alguien ya establecido a quien entra; costos de manufactura bajos que permiten al establecido amenazar con bajar los precios y ganar una guerra de precios si una nueva empresa intenta entrar al mercado; costos de inicio altos, costos fijados altos, costos de publicidad altos, o costos altos de investigación y desarrollo que el entrante no logrará recuperar si la empresa debe dejar el mercado, que hacen muy riesgosa la entrada (las empresas arriesgan pérdidas enormes si tratan de entrar); los llamados “efectos de red” que dan a la compañía establecida, con muchos clientes comprometidos, una ventaja de precios que no tendría la nueva empresa con pocos clientes.

La pregunta es si el monopolista necesariamente elegirá maximizar su ganancia. Se ha sugerido que aunque las compañías de monopolio *pueden* obtener ganancias de monopolio, *en realidad* no intentan hacerlo.¹⁷ Por supuesto, es concebible que los administradores de un monopolio estén motivados por el altruismo a renunciar a las ganancias potenciales y a fijar sus precios en un nivel de equilibrio bajo, es decir, el nivel justo que cubre sus costos más una tasa normal de ganancias. Pero es difícil comprender por qué una compañía de monopolio renunciaría a las ganancias que lograría obtener para sus accionistas. Si una compañía ha llegado a monopolizar su mercado por medios legales (quizás inventó y ahora tiene la patente del único producto conocido capaz de satisfacer una necesidad urgente), entonces sus ganancias de monopolio son legales y es seguro que los accionistas pedirán esas ganancias. Por supuesto, un monopolio logra dejar ir una parte de sus ganancias si los inspectores del gobierno lo fuerzan o si un público enojado lo presiona. La compañía farmacéutica Burroughs Wellcome (ahora parte de GlaxoSmithKline), por ejemplo, fue presionada por activistas indignados para que bajara sus precios de AZT cuando era el único tratamiento para el SIDA. Pero se supondrá que en ausencia de regulaciones externas (como las del gobierno) o de presiones del público, los monopolios maximizan la utilidad como todo el mundo en el mercado y, por lo tanto, buscan maximizar sus ganancias. Esto es, si un monopolio puede, entonces de hecho buscará ganancias de monopolio. ¿Existe alguna evidencia empírica para esta afirmación? Se cuenta con una cantidad abrumadora de evidencia estadística empírica que muestra que, de hecho, un monopolio busca ganancias de monopolio, aunque los sindicatos fuertes y los ejecutivos lleguen a extraer hasta la mitad de las ganancias de monopolio de la compañía a manera de sueldos, prestaciones, salarios y bonos.¹⁸

Monopolios y ganancias de las compañías farmacéuticas

Las compañías farmacéuticas en Estados Unidos obtienen una patente de cualquier droga nueva que desarrollen, lo que les otorga el monopolio sobre ellas durante 20 años. No es de sorprender que las altas ganancias de monopolio (es decir, ganancias muy por encima de la tasa promedio de ganancias en otras industrias) sean una característica de la industria farmacéutica. En un estudio publicado en 2003 (vea www.citizen.org/documents/Pharma_Report.pdf), Public Citizen's Congress Watch observó que en 2002 las ganancias promedio para las compañías farmacéuticas en el *Fortune 500* eran del 17% de los ingresos, mientras que las ganancias promedio para las compañías en *Fortune* de todas las demás industrias fueron del 3% de los ingresos. Durante las décadas de 1970 y 1980, las compañías farmacéuticas en el *Fortune 500* tenían una

mediana para las ganancias sobre los ingresos (esto es, como porcentaje de los ingresos) que era el doble de la mediana para el resto de las industrias en esa revista. En la década de 1990, la mediana para las ganancias de las farmacéuticas era en promedio cuatro veces la mediana de las ganancias del resto de las industrias. Hoy, el promedio es cercano a ocho veces la mediana. Las compañías farmacéuticas dicen que necesitan tales ganancias para cubrir los costos de investigación sobre nuevas drogas. Pero mientras los laboratorios dedican sólo el 14% de sus ingresos a la investigación, extraen el 17% de esos ingresos como ganancias para los accionistas y el 31% para publicidad y administración. Un estudio en 2004 acerca de los costos de los medicamentos (vea www.newstarget.com/001180.html) mostró que las medicinas controladas "tienen encarecimientos de 5,000%,



Sir Richard Sykes, presidente de Glaxo Wellcome, y Jean-Pierre Garnier, director ejecutivo de SmithKline Beecham, en las pláticas de fusión de sus dos compañías, en enero de 2000.



30,000% y 500,000% sobre el costo de sus ingredientes. Los ingredientes en 100 tabletas de Norvasc, que se vende en 220 dólares, cuestan 14 centavos; los de Prozac, que se vende en 247, 11 centavos; los de Tenormin, que se vende en 104, 13 centavos; los de Xanax, cuyo precio es 136, 3 centavos, y así sucesivamente.

1. ¿Es la industria farmacéutica una buena ilustración de las teorías de mercado descritas en este capítulo? Explique su respuesta.
2. ¿Qué cambios, si se hicieran, cree que deben realizarse en las leyes de patentes de Estados Unidos? Explique.
3. ¿Cómo debe afectar su punto de vista acerca de las ganancias de la industria de monopolio de las drogas la relación entre los medicamentos y la vida/salud humana? Explique.



El veneno de la víbora contiene una droga anticoagulante que se estudia para ser usada en el tratamiento de pacientes con infarto.



La nueva droga se prueba en un tejido vivo.



Laboratorio de investigación donde se trabaja en nuevas drogas contra el cáncer.

Competencia en el monopolio: justicia, utilidad y derechos

¿Cuánto éxito tiene un mercado libre de monopolio en el logro de los valores morales que caracterizan a los mercados libres perfectamente competitivos? No mucho. Los mercados de monopolio no regulados se quedan cortos en los tres valores de justicia capitalista, en la eficiencia económica y en el respeto por los derechos negativos que logra la competencia perfecta.

El fracaso más evidente del mercado de monopolio está en los altos precios que llega a cobrar el monopolista y las grandes ganancias que logra recoger, un fracaso que viola la justicia capitalista. ¿Por qué los precios y las ganancias altas del monopolio violan la justicia capitalista? La justicia capitalista asegura que lo que cada persona recibe es igual en valor a la contribución que hace. Como se vio, el punto de equilibrio es el punto (único) en donde los compradores y los vendedores reciben, cada uno, el valor exacto de lo que cada uno contribuye al otro, ya sea que este valor se determine desde el punto de vista del comprador promedio o del vendedor promedio. Pero en un monopolio, los precios de los bienes se establecen arriba del nivel de equilibrio, en tanto que las cantidades se fijan en menos que la cantidad de equilibrio. Como resultado, el vendedor cobra al comprador mucho más que el valor de los bienes (desde el punto de vista del vendedor), porque los cargos son mucho mayores que los costos de hacer esos bienes. Entonces, los precios más altos que el vendedor fuerza al comprador a pagar son injustos y estos precios injustamente altos son la fuente de las ganancias excesivas del vendedor.

Un monopolio también trae como resultado una declinación en la eficiencia con que se asignan y distribuyen los bienes. Primero, el mercado de monopolio permite que se usen recursos de maneras que producirán faltantes de cuestiones que el comprador quiere y que se venderán a precios más altos de lo necesario. Las grandes ganancias en un monopolio indican faltantes de bienes. Sin embargo, debido al bloqueo para que otras empresas entren al mercado, sus recursos no se llegan a usar para completar los faltantes indicados por las ganancias altas. Esto significa que los recursos de estas otras empresas se dirigen a otros mercados, que no son monopolios, que ya tienen un abastecimiento adecuado de bienes. Por lo tanto, los faltantes siguen existiendo. Más aún, el mercado de monopolio permite a la empresa del monopolio fijar sus precios muy por arriba de los costos, en lugar de forzar a la empresa a bajar sus precios a los niveles de costo. El resultado es un precio inflado para el consumidor, que se ve forzado a aceptar debido a que la ausencia de otros vendedores limita las opciones. Tales ganancias excesivas que absorbe el monopolista son recursos que no son necesarios para suministrar las cantidades de bienes que el consumidor está comprando.

Segundo, los mercados de monopolio no alientan a los proveedores a usar los recursos de manera que se minimicen los recursos consumidos para producir cierta cantidad de un bien. Un monopolio no tiene motivo para reducir sus costos y, por lo tanto, no está motivado para encontrar métodos de producción menos costosos. Dado que las ganancias son altas de todas maneras, hay pocos incentivos para desarrollar nuevas tecnologías que logren reducir los costos o que le den una ventaja competitiva sobre otras empresas, ya que no hay empresas que compitan.

Tercero, un mercado de monopolio permite al vendedor introducir diferenciales de precio que *bloquean* a los consumidores para unir el conjunto de bienes más satisfactorio que pueden comprar, dados los bienes disponibles y el dinero que les es posible gastar. Debido a que todos deben comprar a la empresa del monopolio, ésta llega a establecer sus precios de manera que algunos consumidores con un mayor deseo de poseer estos bienes deben pagar un precio más alto por los mismos que los consumidores con un menor deseo de ellos. En consecuencia, quienes tienen un mayor deseo ahora compran menos y quienes tienen un menor deseo compran más de lo que compraría cualquiera de ellos si se fijara el mismo precio. El resultado es que a algunos consumidores ya no les es posible comprar el conjunto más satisfactorio de bienes que quisieran comprar.

Los mercados de monopolio también incorporan restricciones sobre los derechos negativos que respetan los mercados perfectamente libres. Primero, los mercados de

Repaso breve 4.3

Debilidades éticas de los monopolios

- Violación de la justicia capitalista
- Ineficiencia económica
- Falta de respeto por los derechos negativos

monopolio por definición son mercados donde otros vendedores no pueden entrar. Segundo, los mercados de monopolio permiten a la empresa que tiene el monopolio forzar sobre sus compradores bienes que tal vez no quieran en cantidades que no desean. El monopolio, por ejemplo, llega a forzar a los consumidores a comprar el producto *X* si y sólo si también compran el producto *Y*. Tercero, los mercados de monopolio están dominados por un solo vendedor cuyas decisiones determinan los precios y las cantidades de un bien ofrecido para la venta. El poder de la empresa del monopolio sobre los mercados es absoluto.

Un monopolio, entonces, se desvía de los ideales de la justicia capitalista, la utilidad económica y los derechos negativos. En lugar de establecer de continuo un equilibrio justo, el mercado de monopolio impone injustamente precios altos al comprador y genera altas ganancias injustas para el vendedor. En lugar de maximizar la eficiencia, el monopolio proporciona incentivos para el desperdicio, la asignación equivocada de los recursos y el fraude en las ganancias. En lugar de respetar las ganancias negativas de libertad, el monopolio crea una desigualdad de poder que le permite dictar sus términos al consumidor. El productor sustituye al consumidor como “soberano” del mercado.

4.3 Competencia en el oligopolio

Pocas industrias son monopolios. Casi todos los mercados industriales importantes no están dominados por una sola empresa, es más usual que los dominen cuatro o más. Esos mercados se encuentran en algún punto del espectro entre los dos extremos del mercado perfectamente competitivo con innumerables vendedores y el monopolio puro con un solo vendedor. Las estructuras de mercado de este tipo “impuro” se conocen como **mercados competitivos imperfectos**, de los cuales el tipo más importante es el oligopolio.

En un oligopolio, de nuevo no están presentes dos de las siete condiciones que componen un mercado competitivo puro. Primero, en lugar de muchos vendedores, hay sólo unos cuantos vendedores significativos. Es decir, la mayoría del mercado se comparte entre un número relativamente pequeño de empresas grandes que juntas pueden ejercer cierta influencia en los precios. La participación de cada empresa logra abarcar entre el 25% y el 90% del mercado, en tanto que las empresas que controlan esta participación llegan a ser de dos a 50, dependiendo de la industria. Segundo, a otros vendedores no les es posible entrar libremente al mercado. Aunque más de un vendedor está presente en un oligopolio, nuevos vendedores encuentran difícil entrar a la industria. Esto puede deberse a los altos costos prohibitivos de iniciar un negocio, ser el resultado de contratos a largo plazo que ligan a todos los compradores con las empresas que ya están en la industria o deberse a lealtades perdurables creadas por la publicidad de marca-nombre.

Los mercados de un oligopolio, que están dominados por unas cuantas empresas grandes (por ejemplo, tres a ocho), se dice que son **altamente concentrados**. Los ejemplos de tales oligopolios no son difíciles de encontrar porque incluyen muchas de las industrias manufactureras más grandes. La tabla 4.1 enumera varias industrias altamente concentradas de Estados Unidos, como queda indicado por la porción grande del mercado que controlan las empresas más grandes. Las empresas que dominan las industrias altamente concentradas de Estados Unidos tienden, por mucho, a estar entre las corporaciones más importantes del país. La tabla 4.2 enumera varias corporaciones importantes que dominan en varios oligopolios industriales, junto con los porcentajes aproximados de los mercados controlados por dichas empresas. Se incluyen muchas de las compañías estadounidenses más grandes y conocidas que operan en varias de las industrias más básicas.

Aunque los oligopolios se logran formar en una variedad de maneras, las causas más comunes de una estructura de mercado de oligopolio son las **fusiones horizontales**.¹⁹ Una fusión horizontal es simplemente la unificación de dos o más compañías que antes competían en la misma línea de negocios. Si suficientes compañías en una industria competitiva se fusionan, la industria se convierte en un oligopolio compuesto por unas pocas

mercados competitivos imperfectos

Los mercados que están en algún punto del espectro entre los dos extremos del mercado perfectamente competitivo con innumerables vendedores y el monopolio puro con un solo vendedor.

mercados altamente

concentrados Los mercados de un oligopolio que están dominados por unas cuantas empresas grandes (por ejemplo, tres a ocho).

fusión horizontal La unificación de dos o más compañías que antes competían en la misma línea de negocios.

Tabla 4.1 *Porcentajes de mercado combinados de las empresas más grandes en industrias oligopólicas altamente concentradas, 1997*

Producto	Porcentaje de mercado controlado por las empresas más grandes		
	Las cuatro más grandes	Las ocho más grandes	Índice de Herfindahl-Hirschman
Cereal para desayuno	83	94	2446
Azúcar de caña refinada	99	99	2310
Azúcar de remolacha	85	100	1998
Destilerías	90	93	(NA)
Chocolate	80	93	2567
Cigarros	99	(NA)	(NA)
Cuerdas para llantas	65	95	2361
Pantalones para caballero	69	76	2254
Tarjetas de felicitación	85	89	2830
Zapatos de casa	83	96	2053
Contenedores de vidrio	91	98	2960
Munición de pistolas pequeñas	89	94	(NA)
Turbinas	78	90	2390
Refrigeradores y congeladores	82	97	2025
Lavadoras y secadoras	90	(NA)	2870
Bulbos eléctricos	89	94	2849
Baterías	90	98	2883
Autos y camiones pequeños	88	98	2863
Película de fotografía	70	83	(NA)
Cubiertas flexibles para piso	87	99	2984
Ataúdes	74	80	2965

Fuente: U. S. Bureau of the Census, Census of Manufacturing, *Concentration Ratios in Manufacturing*, febrero de 1997. Tabla 4. El índice de Herfindahl-Hirschman es una medida de concentración de mercado calculada elevando al cuadrado los porcentajes de mercado individuales de cada empresa en el mercado y sumando los cuadrados. Una industria con una participación combinada de cuatro empresas de más del 80% o un número de Herfindahl-Hirschman por arriba de 1,800 se considera como altamente concentrado.

empresas grandes. Durante la década de 1950, por ejemplo, los 108 bancos que competían en Filadelfia comenzaron a unirse hasta que, en 1963, el número de empresas bancarias se había reducido a 42.²⁰ El Philadelphia National Bank surgió como el segundo banco más grande (resultado de nueve fusiones) y el Girard Bank fue el tercero más grande (resultado de siete fusiones). A principios de la década de 1960, el Philadelphia National Bank y el Girard Bank propusieron fusionarse en una sola empresa. Si la fusión se hubiera aprobado (el gobierno la detuvo), los dos bancos juntos habrían controlado más de un tercio de las actividades bancarias del área metropolitana de Filadelfia.

¿Cómo afectan los oligopolios industriales al mercado? Debido a que un oligopolio concentrado de manera muy alta tiene un número relativamente pequeño de empresas, es bastante sencillo que sus administradores unan sus fuerzas y actúen como unidad. Al acordar de forma explícita o tácita fijar sus precios en los mismos niveles y restringir sus producciones de acuerdo con esto, los oligopolios pueden funcionar casi como una sola empresa gigante. Esta unión de fuerzas, junto con las barreras para entrar propias del oligopolio, logran dar como resultado los mismos precios altos y el abastecimiento bajo que caracterizan al monopolio. En consecuencia, los mercados de oligopolio, igual que los de monopolio, podrían no exhibir niveles de ganancias justos, generar una declinación en la utilidad social y no respetar las libertades económicas básicas. En general, se ha demostrado, por ejemplo, que mientras más alta sea la concentración en una industria de oligopolio, más

Tabla 4.2 *Marcas y compañías dominantes en los mercados de oligopolio, 2000*

Marca/compañía	Mercado	Porcentaje del mercado (%)
Gerber	Alimento para bebé	73%
Campbell's	Sopa enlatada	70%
Kelloggs	Repostería tostada	72%
A-1	Salsa para marinar	79%
Gatorade	Bebidas deportivas	82%
Levi's	Jeans	52%
Procter & Gamble	Detergentes	57%
Clorox	Blanqueador	59%
Kiwi	Grasa de zapatos	76%
General Electric	Bulbos de luz	79%
Tyco	Tubería de plástico	60%
Reynolds	Papel de aluminio	64%
Iomega	Lectores de discos zip	75%
Hewlett Packard	Impresoras láser	61%
Kitchen Aid	Mezcladoras de pie	83%
In-Sink-Erator	Trituradores de basura	77%
Sony	Cámaras de video digitales	68%
Kodak	Cámaras desechables	61%
Sony	Consolas de videojuegos	66%
Sony	Videojuegos	64%
H&B	Bats de madera	65%

Fuente: Robert S. Lazich, *Market Share Reporter*, 2001 (Detroit, MI: Gale Research, 2001).

altas serán la ganancias que logrará extraer.²¹ Los estudios también han estimado que la declinación global en la utilidad del consumidor como resultado de la asignación ineficiente de los recursos por un oligopolio de alta concentración está entre 0.5% y 4.0% del PIB de la nación, o entre 55 y 440 mil millones de dólares por año.²²

Acuerdos explícitos

Los precios en un oligopolio se pueden establecer en niveles rentables mediante acuerdos explícitos que restringen a la competencia. Los administradores de unas cuantas empresas que operan en un oligopolio logran reunirse y acordar fijación de los precios en un nivel mucho más alto que lo que cada uno estaría forzado a tomar en un mercado competitivo perfecto. Cuanto mayor sea el grado de concentración del mercado actual en la industria, menos administradores tienen que llegar a esos acuerdos de fijación de precios; además, es más fácil para ellos llegar a un acuerdo, como sugieren los datos en la tabla 4.3. Tales acuerdos, por supuesto, reproducen los efectos de un monopolio y, en consecuencia, reducen la justicia, la eficiencia y los derechos del mercado, según se definieron en la primera sección de este capítulo.

Si la justicia, la libertad y la utilidad social que logran los mercados competitivos son valores importantes para la sociedad, entonces es crucial que los administradores de las empresas del oligopolio se abstengan de unirse en prácticas que restringen la competencia. Sólo si los mercados funcionan en forma competitiva, exhibirán la justicia, la libertad y la utilidad que justifican su existencia. La sociedad obtiene estos aspectos benéficos de un mercado libre sólo si las empresas de un monopolio se abstienen de participar en arreglos coludidos que eliminan la competencia y reproducen los efectos de los mercados de monopolio. En particular, los siguientes tipos de prácticas de mercado se identifican como no éticas.

Tabla 4.3 *Algunas conspiraciones de fijación de precios en las industrias de Estados Unidos, 1961-1970*

Mercado	Alcance geográfico	Porcentaje de mercado controlado por las cuatro empresas más grandes	Número de conspiradores	Sus porcentajes de ventas	Número de empresas en el mercado
Ruedas de acero forjado	Nacional	85%	7	100%	5
Resortes para colchones	Nacional	61	10		20
Repisas metálicas de bibliotecas	Nacional	60	7	78	9
Tuercas autoaseguradas	Nacional	97	4	97	6
Recolección de basura	Local		86		102
Productos de acero	Regional	66	5	72	
Gasolina	Regional	49	12		
Leche	Local	90	11	80	13
Tubería de concreto	Regional	100	4	100	4
Cojinetes de guía para perforadora	Nacional	56	9	82	13
Artículos de lino	Local	49	31	90	
Accesorios de plomería	Nacional	76	7	98	15
Anillos de graduación	Regional	100	3	90	5
Boletos	Regional	78	9	91	10
Equipo atlético	Local	90	6	100	6
Productos lácteos	Regional	95	3	95	13
Máquinas expendedoras	Local	93	6	100	6
Concreto premezclado	Local	86	9	100	9
Hojas de acero carbono	Nacional	59	10		
Asfalto líquido	Regional	56	20	95	

Fuente: William G. Shepherd, *The Economics of Industrial Organization* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, Inc., 1979, p. 306).

fijación de precios Un acuerdo entre empresas para establecer sus precios en niveles artificialmente altos.

Fijación de precios Cuando las empresas operan en un mercado de oligopolio, es suficiente que sus administradores se reúnan en secreto y acuerden fijar sus precios en niveles artificialmente altos. Esto es fijación de precios directa. En 2002, por ejemplo, los administradores de seis compañías —Hoffmann-La Roche Inc., BASF Corp., Aventis Animal Nutrition, S.A., Takeda Chemical Industries Ltd., Eisai Co. Ltd., y Daiichi Pharmaceutical Co. Ltd.— que entonces controlaban más del 80% del mercado de vitaminas del mundo, pagaron 225 millones de dólares para llegar a un arreglo en una demanda alegando que tenían precios fijos en todo el mundo para sus vitaminas. El abogado general de Nueva York, Eliot Spitzer, dijo: “Las compañías se reúnen en secreto, en localidades en todo el mundo, para realizar acuerdos ilegales que imponen un ‘impuesto a las vitaminas’ oculto, sobre los consumidores que tienen cuentas semanales de abarrotes y costó a los consumidores y negocios cientos de miles de dólares en la década pasada”.²³

Manipulación de la demanda Situación en la que las compañías en una industria oligopólica acuerdan limitar su producción de manera que los precios se eleven a niveles más altos que los que prevalecerían en la libre competencia

Manipulación de la demanda Las compañías dentro de una industria oligopólica en ocasiones acuerdan limitar su producción de manera que los precios se eleven a niveles más altos que los que prevalecerían en la libre competencia. Cuando los fabricantes de parque se reunían periódicamente en asociaciones comerciales a principios [del siglo xx], con frecuencia llegaban a acuerdos sobre las políticas de producción que les aseguraran altas utilidades.²⁴ La American Column and Lumber Company, con el tiempo, fue juzgada bajo la ley antimonopolios Sherman para forzarla a desistir de su práctica. Esa “manipulación de la oferta” también da como resultado faltantes en el mercado.

Acuerdos de exclusividad Una empresa instituye un acuerdo de exclusividad cuando vende a un distribuidor con la condición de que no compre productos a otras compañías y/o no venda fuera de cierta área geográfica. Durante la década de 1940, por ejemplo, la American Can Company rentaba sus máquinas para cerrar latas (a precios muy bajos) sólo a clientes que aceptaran no comprar latas a Continental Can Company, su competidor más fuerte.²⁵ Los acuerdos de exclusividad tienden a eliminar la competencia entre los distribuidores que venden todos los productos de la misma compañía; en este grado, enfrentan conflictos con los valores de la libre competencia. Sin embargo, un arreglo de exclusividad también podría motivar a los distribuidores que venden los productos de una sola compañía a volverse más agresivos en sus ventas. De esta manera, un arreglo de exclusividad logra, de hecho, aumentar la competencia entre distribuidores que venden productos de diferentes compañías. Por esta razón, los arreglos de exclusividad deben examinarse con cuidado para determinar si su efecto global amortigua o promueve la competencia.²⁶

Acuerdos ligados Una empresa entra a un acuerdo ligado cuando vende a un comprador cierto bien con la condición de que el comprador acepte comprar otros bienes de la empresa. Por ejemplo, Chicken Delight es un sistema de franquicias de tiendas de comestibles de reparto a domicilio cuyo producto principal es el pollo cocinado de una forma especial. En 1970, Chicken Delight sólo vendía franquicias a personas que aceptaran comprar un determinado número de ollas, freidoras y otros utensilios.²⁷ Después la compañía tendría que suspender esta práctica, forzada por la vía legal.

Acuerdos para mantener el precio de venta Si un fabricante vende a los distribuidores con la condición de que acepten cobrar el mismo conjunto de precios por sus bienes, está participando en un “mantenimiento de precios de venta”. Por ejemplo, hasta que la Comisión Federal de Comercio de Estados Unidos lo obligó a detenerse, Eastman Kodak Company acostumbraba establecer los precios a los que los distribuidores debían vender sus película Kodachrome y Magazine Cine-Kodak, por lo que no les vendía a menos que aceptaran acatar esos precios.²⁸ Un fabricante puede publicar precios de venta sugeridos e, incluso, rehusarse a vender a distribuidores que normalmente venden sus bienes a un precio menor. No obstante, es ilegal que los distribuidores acepten un acuerdo de acatar los precios del fabricante y que los fabricantes fueren a los distribuidores a aceptarlo. El mantenimiento de precios de venta desanima la competencia entre los distribuidores y quita al fabricante la presión competitiva para bajar los precios y reducir los costos.

Discriminación de precios Cobrar diferentes precios a distintos compradores por bienes o servicios idénticos es participar en la discriminación de precios. Esta práctica la usó Continental Pie Company durante la década de 1960, en un intento por vender a un precio menor Utah Pie Company que había logrado llevarse gran parte del negocio de Continental Baking Company en Salt Lake City. Durante varios años, Continental vendió sus pays a los clientes de Salt Lake City a precios sustancialmente más bajos que los que cobraba por los mismo bienes a clientes en otras áreas. La Suprema Corte de Estados Unidos encontró “predatorias” esas prácticas. Las diferencias son legítimas sólo cuando están basadas en diferencias de volumen u otras diferencias relacionadas con los costos verdaderos de fabricar, empacar, comercializar, transportar bienes o dar servicio.

¿Por qué las personas de negocios participan en estas prácticas anticompetitivas? En un estudio detallado de varias compañías, cuyos empleados habían estado involucrados en acuerdos de fijación de precios, los investigadores Sonnenfeld y Lawrence encontraron que varios factores organizacionales y de la industria tendían a llevar a fijar los precios, incluyendo los siguientes:²⁹

Un mercado poblado y maduro Cuando grandes números de nuevos miembros o una demanda que disminuye crean una sobrecapacidad en un mercado, el resultado es una disminución en los ingresos y las ganancias, lo que crea presiones en los administradores

acuerdos de exclusividad Ocurren cuando una empresa vende a un distribuidor con la condición de que no compre productos a otras compañías y/o no venda fuera de cierta área geográfica.

acuerdos ligados Cuando una firma vende a un comprador ciertos bienes con la condición de que acepte comprar otros bienes de la empresa.

acuerdos para mantener el precio de venta Un fabricante vende a los distribuidores con la condición de que acepten cobrar el mismo conjunto de precios de venta por sus bienes.

discriminación de precios Cobrar precios diferentes a distintos compradores por bienes o servicios idénticos.

Repaso breve 4.4

Prácticas no éticas de las industrias en un oligopolio

- Fijar precios
- Manipular la oferta
- Acuerdos de exclusividad
- Acuerdos ligados
- Acuerdos de mantenimiento de precios
- Discriminación de precios

de nivel medio. Pueden responder permitiendo, promoviendo o, incluso, ordenando a sus equipos de ventas que participen en la fijación de precios.

Naturaleza de trabajo sobre pedido del negocio Si los precios de las órdenes se fijan para cada una, dependiendo de la frecuencia de los pedidos y en los niveles bajos de la organización, es más probable que la colusión se haga entre el personal de ventas.

Productos no diferenciables Cuando el producto ofrecido por cada compañía en una industria es tan similar a los de otras compañías, que deben competir sólo en el precio reduciéndolo continuamente, los vendedores sienten que la única manera de evitar que los precios se colapsen es reuniéndose y fijando precios.

Cultura de negocios Cuando los vendedores de una organización sienten que fijar precios es una práctica común y deseada, permitida, aceptada, racionalizada e, incluso, promovida por la organización, es más probable que ocurra. Los administradores de alto nivel deben contrarrestar esto a través del ejemplo personal, la comunicación congruente de un compromiso con las prácticas éticas y el desarrollo de un código ético que haga referencia explícita a la fijación de precios, que sea apoyado por sanciones y se verifique periódicamente con auditorías corporativas.

Prácticas del personal Cuando los administradores se evalúan y recompensan sólo, o primordialmente, con base en las ganancias y el volumen, de modo que los bonos, las comisiones, los adelantos y otros premios dependen de estos objetivos, llegan a creer que la compañía quiere que los objetivos se logren sin importar los medios. La compensación debe basarse en otros factores, en tanto que la organización tiene que luchar por infundir en los empleados un orgullo profesional por la adherencia de la compañía a la ética.

Decisiones de precios Cuando las organizaciones están descentralizadas, de modo que las decisiones de precios se dejan en manos del menor nivel de la organización, es más probable que ocurra la fijación de precios. Las decisiones de precios deben tomarse en los niveles más altos de la organización.

Asociaciones de comercio Permitir al personal de ventas que se reúna con los competidores en una asociación comercial promoverá que hablen de precios y comiencen a participar en acuerdos de fijación de los mismos con sus contrapartes de las empresas competidoras. Debe prohibirse al personal de ventas que se reúna con los competidores.

Personal de asuntos legales de la corporación Cuando los departamentos legales no proporcionan una guía al personal de ventas hasta después de que ocurrió un problema, es más probable que haya problemas de fijación de precios. En forma periódica, el departamento legal debe proporcionar una capacitación uno a uno de los aspectos legales de fijación de precios para quienes toman las decisiones de precios y ventas.

Si los directivos no manejan estos factores industriales y organizacionales, es posible que haya presiones significativas sobre los individuos que, por otro lado, están luchando por hacer lo mejor para la compañía. Un jefe ejecutivo describe las presiones que una administración irresponsable puede colocar sobre los nuevos vendedores jóvenes.

Creo que en particular somos vulnerables cuando tenemos un vendedor con dos hijos, muchas demandas financieras y una preocupación sobre qué tan seguro tiene el trabajo. Hay cierta cantidad de holgura en un nuevo conjunto de reglas. Él puede aceptar prácticas cuestionables sintiendo que tal vez no conozca el sistema. No hay procedimientos específicos a seguir, excepto los que otros vendedores le dicen. Al mismo tiempo, está en una industria donde es evidente que la aceptación de sus productos y el nivel de rentabilidad están bajando. Por último, contribuimos a sus presiones al dejarle saber que le quitaremos el trabajo si obtiene buenos precios y volúmenes de ventas. Pienso que esto traerá muchos análisis de conciencia en un individuo.³⁰

Acuerdos tácitos

Aunque la mayoría de las formas de acuerdos comerciales explícitos son ilegales, los tipos más comunes de fijación de precios en los oligopolios se logran mediante algunas formas no habladas de cooperación contra las cuales es difícil legislar. ¿En qué forma tiene lugar esto? Los administradores de las empresas importantes en un oligopolio pueden aprender por la ardua experiencia que la competencia no se encuentra en sus intereses financieros personales. La competencia de bajar precios, aprenden, no lleva a ganancias mínimas. Por lo tanto, cada una de las empresas en un oligopolio pueden llegar a la conclusión de que la cooperación es lo mejor para todos. Cada empresa llegará a la conclusión independiente de que todos se beneficiarán si, cuando una empresa importante eleva sus precios, todas las demás los fijan a los mismos niveles altos. Mediante este proceso de “fijar precios”, todas las empresas grandes retienen su porcentaje de mercado y todas ganan por los precios más altos. Desde la década de 1930, por ejemplo, las tabacaleras más grandes han cobrado precios idénticos por los cigarrillos. Cuando una compañía decide que tiene una razón para subir o bajar los precios de sus cigarrillos, las otras compañías pronto harán lo mismo. Pero los administradores de estas compañías no han logrado un acuerdo explícito para actuar en concierto; sin haber discutido el asunto entre ellos, cada uno se da cuenta de que todos se benefician mientras actúen de modo unificado. En 1945, incidentalmente, la Suprema Corte de Estados Unidos encontró que las compañías de cigarrillos dominantes eran culpables de colusión tácita, pero de todas maneras regresaron a fijar precios idénticos después de un arreglo en el caso.

Para coordinar sus precios, algunas industrias de un oligopolio reconocerán a una de ellas como la “líder de precios” de la industria.³¹ Cada empresa acordará tácitamente fijar sus precios en los niveles anunciados por el líder de precios, sabiendo que las otras empresas también lo seguirán. Como cada uno en el oligopolio sabe que no tiene que competir con precios más bajos de otra empresa, no se ve forzado a reducir su margen de ganancias a los niveles que lo haría en una competencia abierta. No hay necesidad de una colusión abierta en esta forma de fijación de precios, sólo se requiere un entendimiento no hablado de que todas las empresas seguirán el liderazgo de la empresa dominante y no participarán en las tácticas de bajar precios de la competencia.

Si los precios en un oligopolio se establecen mediante acuerdos explícitos o implícitos, es evidente que la utilidad social declina en la medida en que los precios se elevan artificialmente sobre los niveles que establecería un mercado competitivo perfecto. Los consumidores deben pagar los precios injustos de los oligopolios, los recursos ya no se asignan y usan con eficiencia, en tanto que la libertad de consumidores y competidores potenciales disminuye.

Soborno

Cuando se usa para asegurar la venta de un producto, el soborno político también puede introducir diseconomías en las operaciones del mercado. Ésta es una forma de defecto del mercado que recibió una gran atención del público durante el final de la década de 1970, cuando se descubrió que un gran grupo de compañías había intentado lograr contratos con gobiernos extranjeros pagando sobornos a sus funcionarios. Lockheed Aircraft Corporation, por ejemplo, pagó varios millones de dólares a funcionarios del gobierno de Arabia Saudita, Japón, Italia y Holanda para influir en las ventas de equipos aéreos en esos países.³²

Cuando se usa el soborno para asegurar la compra de un bien, el efecto neto es una disminución de la competencia en el mercado.³³ El producto de quien soborna ya no compete de manera igualitaria con el producto de otros vendedores con base en su precio o sus méritos. Más bien, el soborno sirve como barrera para evitar que otros entren al mercado del gobierno sobornado. Debido al soborno, el gobierno involucrado compra sólo a la empresa que lo suministra y quien soborna, de hecho, se convierte en un vendedor de monopolio.

líder de precios La empresa reconocida como la industria líder entre las industrias de un oligopolio con el propósito de fijar precios con base en los niveles anunciados por esa empresa.

Si un sobornador logra el éxito al evitar que otros vendedores tengan una entrada igual al mercado del gobierno, se vuelve una posibilidad para él participar en las ineficiencias que caracterizan al monopolio. La empresa que soborna puede imponer precios más altos, tener desperdicio y descuidar los controles de la calidad y el costo, porque el soborno le aseguró una ganancia cuantiosa sin necesidad de competir en el precio o la calidad de sus productos con los de otros vendedores.

Los sobornos usados para asegurar la venta de productos dejando fuera a otros vendedores, por supuesto, difieren de los usados con otros propósitos. Un funcionario puede insistir en que le paguen para que realice sus tareas legales a nombre de quien se lo pide, por ejemplo, cuando un oficial de aduanas pide una “propina” para acelerar el proceso de un permiso importante. Un funcionario ofrece bajar una tarifa costosa a cambio de un pago “por debajo de la mesa”. El análisis anterior no se aplica a los sobornos de este tipo, usados con otro fin, que no es el de erigir barreras de mercado.

Al determinar la naturaleza ética de los pagos con propósitos diferentes al de dejar fuera del mercado a otros competidores, las siguientes consideraciones son relevantes:

1. ¿La oferta de un pago fue iniciada por el pagador (quien da el dinero) o el pagado (quien recibe el dinero) pide el pago con la amenaza de lesionar los intereses del pagador? En el último caso, el pago no es un soborno, sino una forma de extorsión. Si la lesión por la que se amenaza es suficientemente grande, el pagador no puede ser moralmente responsable del acto, o al menos atenuar la responsabilidad moral.
2. ¿Se hace un pago para inducir al pagado a actuar de manera que viola la obligación a la que se comprometió el funcionario por el interés del público, o este pago se hace para inducir al pagado a realizar lo que ya es una obligación oficial? Si se está induciendo al pagado a violar una obligación oficial, entonces el pagador estará cooperando en un acto inmoral porque el pagado participa en un acuerdo para satisfacer tales obligaciones.
3. ¿La naturaleza y el propósito del pago se consideran objetables en el sentido ético en la cultura local? Si una forma de pago es una costumbre pública local aceptada y hay una razón proporcionalmente seria para hacer el pago (no intenta levantar una barrera de mercado o inducir a un funcionario a violar sus obligaciones públicas), entonces, quizá parezca que está éticamente permitido con bases utilitarias. (Sin embargo, podría constituir una violación legal de la ley Acta de Prácticas Corruptas en el Extranjero de 1977).

4.4 Oligopolios y política pública

Los oligopolios no son fenómenos modernos. Hacia el final del siglo XIX las compañías que habían competido entre ellas comenzaron a unirse en “consorcios” gigantes que monopolizaban sus mercados, elevando los precios para los consumidores, bajando los precios de los proveedores, como los agricultores, y aterrorizando a los competidores que quedaban con precios predatorios. Los consorcios se crearon en las industrias del azúcar, la sal, el whisky, el tabaco y el aceite de semillas de algodón. Antes, los ferrocarriles que competían se habían consolidado en grandes empresas mediante los llamados Barones de Hule —Andrew Carnegie, Jay Gould, J. P. Morgan y John D. Rockefeller. Dichos consorcios gigantes extraían el miedo, la sospecha y el odio del público. Los editoriales de los periódicos y los políticos se movían en contra de la crueldad sin escrúpulos con que los consorcios eliminaban a sus competidores, monopolizaban las industrias cruciales e intimidaban a los agricultores que les abastecían la materia prima. Los intelectuales argumentaban que el

consorcio Una alianza de oligopolios previamente competitivos formada para aprovechar los poderes de un monopolio.

poder concentrado de los consorcios era peligroso y se abusaría de él para lograr la dominación política.

El surgimiento de los consorcios coincidió con el Movimiento Progresivo, un movimiento de reforma política contra el abuso de poder de los grandes negocios con el reconocido objetivo de “acabar” con los consorcios. Como respuesta a este movimiento, en particular con la presión de los pequeños agricultores, en 1887 el Congreso estadounidense aprobó una ley de comercio interestatal para reglamentar a las grandes compañías ferrocarrileras. Después, en 1890 el Congreso aprobó lo que se convertiría en la ley más importante contra los consorcios, la ley antimonopolios Sherman. Las dos secciones clave de la ley decían:

Sección 1. Toda combinación..., o conspiración, que restrinja el comercio o intercambio entre varios estados, o con naciones extranjeras por este medio se declara ilegal.

Sección 2. Toda persona que monopolice o intente monopolizar, o combinar o conspirar con cualquier otra persona o personas para monopolizar cualquier parte del intercambio o comercio entre varios estados, o con otras naciones, se encontrará culpable de un delito...

En las dos décadas siguientes a la aprobación de la ley antimonopolios de Sherman se hizo poco para que se cumpliera; pero en 1908 el gobierno federal estadounidense demandó al consorcio Tobacco Trust diciendo que sus tácticas crueles contra los competidores habían violado tal ley. En una decisión de mayo de 1911, la Suprema Corte acordó y ordenó a Tobacco Trust que se separara en 15 compañías. Animados por la victoria, los “cazadores de consorcios” del gobierno procesaron con éxito a Standard Oil, DuPont y otros grandes consorcios.

Desde entonces, la sección 1 de la ley antimonopolios de Sherman se ha interpretado como la prohibición para las compañías competidoras de realizar acuerdos para fijar precios, dividir territorios o clientes, o restringir la cantidad de bienes que lanzan al mercado. La sección 2 se ha interpretado como la prohibición de que una compañía que ya tiene un monopolio use su poder para mantenerlo o extenderlo a otros mercados. La ley antimonopolios de Sherman no prohíbe a una empresa que adquiera un monopolio a través de tratos lícitos de negocios (como tener un mejor producto, una estrategia audaz o simple suerte). Sin embargo, si una compañía que adquiere un monopolio luego intenta usar su poder para adquirir un nuevo monopolio o mantener su monopolio actual es “culpable de delito”. En 1911, la Suprema Corte reglamentó que un acuerdo entre competidores llegue a ser “razonable” si “promueve la competencia”; de cualquier manera, ciertos acuerdos (incluyendo aquellos para fijar precios o cantidades) eran inherentemente (*per se*) anticompetitivos y siempre se calificaron como ilegales. Las leyes contra los consorcios se ampliaron en 1914 en la ley Clayton, que prohíbe la discriminación de precios, los contratos de exclusividad, los acuerdos ligados y las fusiones entre compañías “donde el efecto puede disminuir sustancialmente la competencia”. Esta última sección de la ley Clayton otorga al gobierno federal el poder de prohibir la fusión entre dos compañías, si cree que va a “disminuir sustancialmente la competencia”.

Pero aunque Estados Unidos tiene una larga historia de leyes contra los consorcios, todavía hay un gran debate respecto de qué debe hacer el gobierno acerca del poder de los oligopolios y los monopolios. Algunos han argumentado que el poder económico de las compañías de un oligopolio es bastante pequeño e insuficiente para afectar a una sociedad, mientras otros aseguran que domina las economías modernas, y otros más afirman que varios factores sociales inhiben el uso de este poder. Tales diferencias han dado lugar a tres puntos de vista primordiales acerca del poder de un oligopolio.

Perspectiva de no actuar

Algunos economistas sostienen que no debe actuarse en contra del poder económico de las corporaciones de un oligopolio, porque ese poder en realidad no es tan grande como parece. Se han dado varios argumentos para apoyar dicha afirmación. Primero, se argumenta que aunque la competencia entre industrias ha declinado, se ha sustituido por la competencia entre industrias con productos adecuados.³⁴ La industria del acero, por ejemplo, compete ahora con las industrias del aluminio y el cemento. En consecuencia, aunque pueda haber un alto grado de concentración del mercado en una sola industria, como el acero, todavía mantiene un alto grado de competencia debido a su relación con otras industrias competidoras.

Segundo, como algunas vez aseguró John Kenneth Galbraith, el poder económico de cualquier corporación grande es posible que se equilibre y restrinja con el “poder compensatorio” de otros grandes grupos corporativos en la sociedad.³⁵ El gobierno y los sindicatos, por ejemplo, restringen el poder de los grandes negocios. Aunque una corporación de negocios logre tener un gran porcentaje de un mercado industrial, se enfrenta a compradores que son igualmente grandes y poderosos. Una siderúrgica grande, por ejemplo, debe vender a compañías de automóviles igual de grandes. Este equilibrio de poder entre los grandes grupos corporativos reduce el poder económico que cualquier gigante corporativo llegue a ejercer.

Otros economistas tienen razones muy diferentes para convencer de que no debe preocuparnos el poder económico de las grandes corporaciones de oligopolios. La llamada *Escuela de Chicago* contra los consorcios argumenta que los mercados son económicamente eficientes aun cuando haya tan pocos (como tres) rivales significativos en un mercado.³⁶ Aunque el gobierno tiene que prohibir la fijación de precios directa y las fusiones que crean una sola compañía de monopolio, no debe involucrarse en tratar de separar a los oligopolios que proporcionan a los consumidores productos que pueden comprar con libertad y que, por lo tanto, usan con eficiencia recursos económicos para mejorar el bienestar del consumidor.³⁷

Por último, otros afirman que grande es bueno, en particular a la luz de la globalización de los negocios que se han generalizado en las décadas recientes. Si las compañías estadounidenses han de competir con grandes compañías extranjeras, deben lograr las mismas economías de escala que alcanzan aquellas compañías. Las economías de escala son reducciones en el costo de producción de bienes que se obtienen cuando se fabrican grandes cantidades de ellos usando los mismos recursos fijos, como las mismas máquinas, programas de *marketing*, grupos de administradores o grupos de empleados. Si una compañía hace y vende grandes cantidades de productos, es posible que prorratee estos “costos fijos” sobre más unidades, con la reducción correspondiente del costo por unidad, permitiéndose vender sus bienes a precios menores. Entonces, al expandirse, las compañías logran reducir sus precios y, con ello, competir con mayor efectividad contra las grandes compañías extranjeras similares. Aunque las investigaciones sugieren que en la mayoría de las industrias la expansión después de cierto punto no bajará los costos, sino los aumentará, de cualquier manera muchas personas siguen defendiendo el argumento de *grande es bueno*.³⁸

Punto de vista anticonsorcios

El punto de vista más antiguo acerca del poder económico de los oligopolios y monopolios es el que apoya las acciones de los “cazadores de consorcios” de fines del siglo XIX. Igual que estos cazadores de consorcios, muchos economistas contemporáneos y abogados que están contra los consorcios sospechan del poder económico ejercido por las corporaciones de los oligopolios. Argumentan que los precios y las ganancias de las industrias concentradas son más altos de lo que deben y que los monopolios y los oligopolios usan tácticas injustas contra sus competidores y sus proveedores. La solución, afirman, es reincorporar las presiones competitivas forzando a las grandes compañías a deshacerse de sus consorcios y con ello a separarse en empresas más pequeñas.

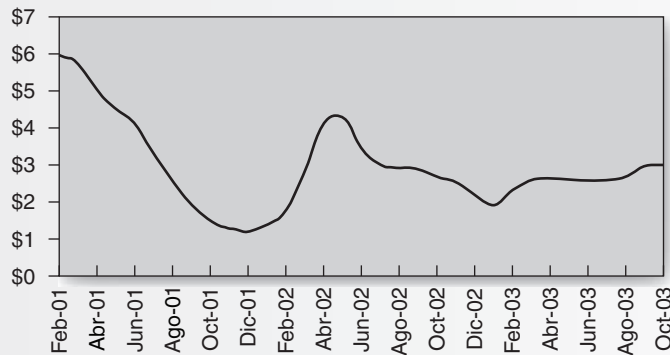
Poniendo en orden el mercado de memoria para computadoras

Todas las computadoras personales necesitan chips de memoria, llamados DRAM (del inglés *dynamic random access memory*), que con frecuencia se venden en unidades de 128 Mb. El mercado de 20,000 millones de dólares anuales de DRAM está dominado por Micron, Infineon, Samsung, Hynix y algunas compañías más pequeñas que venden su DRAM a fabricantes de computadoras como Dell, Compaq, Gateway y Apple. A fines de la década de 1990, los fabricantes de DRAM invirtieron en fábricas más grandes que llevaron a una saturación del mercado, a grandes inventarios y a una intensa competencia en precios. Para febrero de 2001, los inventarios no vendidos y la recesión llevaron los precios de la DRAM a una caída pronunciada (vea la gráfica), llegando a cerca de 1 dólar por unidad a fines de 2001, un precio muy por debajo de los costos de manufactura. Al principio de 2002, mientras los inventarios eran todavía altos y la recesión estaba en su apogeo, los precios subieron sin explicación y llegaron a 4.50 por unidad en abril (vea la gráfica). Ese mes, Michael Dell, de Dell Computers, acusó a las compañías de "comportamiento tipo mafia" y el Departamento de Justicia estadounidense comenzó a investigar la posibilidad de una fijación de precios. Los precios ahora se invirtieron, cayendo a 2 por unidad

para fines de 2002, entre 20% y 40% de los costos de manufactura. Después, el Departamento de Justicia publicó un correo electrónico escrito por Kathy Radford (una administradora de Micron), el 26 de noviembre de 2001, en el que describía los planes de Micron, Infineon y Samsung para subir sus precios al unísono: "El consenso de todos los proveedores [de DRAM] es que si Micron realiza la acción, todos los demás harán lo mismo y se mantendrán ahí". En septiembre de 2004, Infineon se declaró culpable de "participar en reuniones, conversaciones y comunicados" con otros fabricantes de DRAM durante 2001 y "acordar durante esas reuniones, conversaciones y comunicaciones, para fijar los precios de la DRAM". Infineon pagó al gobierno de Estados Unidos 160 millones en multas. El Departamento de Justicia anunció que estaba investigando a los otros fabricantes de DRAM.

Estime el precio de equilibrio a partir de la gráfica. ¿Quién pagó en última instancia las ganancias del monopolio arriba del punto de equilibrio? ¿Hicieron algo incorrecto las compañías? Explique.

Precios de DRAM de 128 Mb en Estados Unidos



Es evidente que el punto de vista contra los consorcios se basa en varias suposiciones, J. Fred Weston resumió las proposiciones básicas en las que se apoya este punto de vista tradicional:

1. Si una industria no es atomista con muchos competidores, es probable que haya discreción administrativa respecto de los precios.

2. La concentración da como resultado la interdependencia reconocida entre compañías sin competencia de precios en las industrias concentradas.
3. La concentración se debe a fusiones porque las escalas de operaciones más eficiente es de no más de 3% o 5% de la industria. Un alto grado de concentración es innecesario.
4. Hay una correlación positiva entre la concentración y la rentabilidad que hace evidente el poder del monopolio en industrias concentradas, es decir, la habilidad de elevar los precios y la persistencia de las ganancias altas. La entrada no tiene lugar para eliminar las ganancias excesivas.
5. La concentración se agrava por la diferenciación de productos y la publicidad. La publicidad se correlaciona con las ganancias altas.
6. Hay una coordinación de oligopolio con señales enviadas mediante comunicados de prensa y otros medios.³⁹

Con base en dichas suposiciones, los proponentes de la perspectiva contra los consorcios llegan a la conclusión de que al separar las grandes corporaciones en unidades más pequeñas surgirán niveles mayores de competencia en las industrias que ahora están altamente concentradas. El resultado es una disminución de la colusión explícita y tácita, precios más bajos para los consumidores, mayor innovación y aumento en el desarrollo de tecnologías para reducir precios que beneficiarán a todos.

Punto de vista de reglamentación

Un tercer grupo de observadores sostiene que las corporaciones de un oligopolio no deben separarse porque su gran tamaño tiene consecuencias benéficas que se perderían si son forzadas a descentralizarse.⁴⁰ En particular, argumentan, la producción y la distribución en masa de los bienes se puede realizar sólo usando la acumulación altamente centralizada de activos y de personal que permiten las corporaciones grandes. Más aún, la concentración de activos permite a las grandes empresas aprovechar las economías que hacen posible la producción a gran escala en plantas grandes. Estos ahorros se pasan a los consumidores en la forma de productos menos costosos y más abundantes.

Aunque las empresas no deben separarse, no se concluye que no tienen que estar reguladas. Según este tercer punto de vista, la concentración proporciona a las empresas grandes un poder económico que les permite fijar precios y participar en otras formas de comportamiento sin interés público. Para asegurar que no dañan a los consumidores, los organismos legislativos y la ley deben establecer restricciones y controlar las actividades de las grandes corporaciones.

Algunos observadores, de hecho, defienden que cuando no se logra controlar con efectividad a las grandes empresas por las formas usuales de reglamentación, entonces éstas deben nacionalizarse. Esto es, el gobierno tiene que tomar el cargo de la operación de las empresas en esas industrias,⁴¹ donde sólo la propiedad pública logrará asegurar que operen con el interés del público.

Sin embargo, otros defensores de la regulación argumentan que la nacionalización no opera en el interés público. La propiedad pública de las empresas, aseguran, inevitablemente lleva a la creación de burocracias ineficientes que no responden. Más aún, las empresas de propiedad pública no están sujetas a las presiones de los mercados competitivos, por lo cual el resultado suelen ser precios y costos más altos.

¿Cuál de estos tres puntos de vista es correcto: perspectiva de no actuar, perspectiva contra los consorcios o el punto de vista de la reglamentación? Los lectores tendrán que decidir esto por sí mismos, porque en este momento no parece haber suficiente evidencia para responder la pregunta sin equivocaciones. Es claro que cualquiera de estos tres puntos de vista que usted encuentre más persuasivo, no puede asegurarse los beneficios sociales generados por los mercados libres a menos que los administradores de las empresas mantengan

Repaso breve 4.5

Principales puntos de vista del poder del oligopolio

- Perspectiva de no actuar
- Perspectiva contra los consorcios
- Punto de vista de reglamentación

Oracle y Peoplesoft

Oracle Corporation hace programas de software extremadamente complicados, largos y personalizados que apoyan a miles de usuarios simultáneos que, además, son capaces de administrar los registros del personal y financieros de negocios muy grandes (llamado “software para empresas”). Peoplesoft y SAP eran los únicos competidores importantes que hacían este tipo de software. Oracle tenía 18% del mercado de software personalizado capaz de manejar los registros de personal de empresas muy grandes. SAP poseía 29% del mercado y Peoplesoft 51.5%. Todavía más, Oracle tenía 17%, SAP 39% y Peoplesoft 31% del mercado de software personalizado capaz de manejar los registros financieros de negocios muy grandes. El 6 de junio de 2003 Oracle intentó una toma de posesión hostil de Peoplesoft ofreciendo comprar sus acciones en 5,100 millones o 16 dólares por acción. El consejo directivo de Peoplesoft rechazó la oferta de Oracle, por lo que el 18 de junio ésta elevó su oferta a 6,300 millones o 19.50 por acción; después, el 4 de febrero de 2004, elevó su oferta a 9,400 millones o 26 por acción y, de nuevo, el consejo directivo rechazó la oferta. Peoplesoft también dejó pasar una cláusula de “píldora de veneno” prometiendo a sus clientes reembolsos en efectivo de hasta cinco veces lo que pagaban por el software si Peoplesoft era tomada por otra compañía. El 26 de febrero de 2004 el Departamento de

Justicia estadounidense presentó una demanda para bloquear la oferta de Oracle, asegurando que la compra reduciría los competidores en el mercado de tres a dos y “el resultado de esa reducción en la competencia, tal vez, serían precios más altos, menos innovación y disminución en el apoyo” para los clientes de negocios. Oracle calificó la definición del gobierno “mercado de software para empresas” como demasiado estrecha y aseguró que si el mercado estaba definido como el mercado para todo “software para empresas”, entonces había muchas docenas de compañías compitiendo en el mercado, no sólo tres. Más aún, Oracle afirmó que las grandes compañías, como Microsoft, planeaban entrar al mercado de software para empresas y, de cualquier forma, los grandes clientes lograrían negociar precios más bajos, aun cuando hubiera sólo dos competidores en el mercado. El 9 de septiembre de 2004 la Corte falló en favor de Oracle, contra el Departamento de Justicia, por lo que Oracle pronto adquirió Peoplesoft.

¿La compra de Peoplesoft por Oracle deja el mercado demasiado concentrado? ¿Las grandes compañías hacen más bien que mal?

las relaciones de mercado competitivo entre ellos. Las reglas éticas que prohíben la colusión buscan el objetivo de asegurar que los mercados tengan una estructura competitiva. Estas reglas llegan a seguirse de manera voluntaria o por reforzamiento legal. Están justificadas en la medida en que la sociedad está justificada por la búsqueda de los beneficios, la justicia y el derecho a la libertad negativa utilitarios que los mercados competitivos logran asegurar.

Preguntas para repaso y análisis

1. Defina los siguientes conceptos: competencia perfecta, curva de demanda, curva de oferta, punto de equilibrio, competencia en el monopolio, competencia en el oligopolio, fijación de precios, manipulación de la oferta, acuerdos ligados, mantenimiento de los precios de venta, discriminación de precios, fijación de precios, liderazgo en precios, extorsión, poder compensatorio,

- perspectiva de no actuar respecto del poder del oligopolio, punto de vista de regulación del poder del oligopolio.
2. “Desde un punto de vista ético, un gran negocio siempre es un mal negocio”. Analice el pro y el contra de esta afirmación.
 3. ¿Qué tipo de política pública piensa que Estados Unidos debe tener respecto de la competencia de negocios? Desarrolle los argumentos morales que apoyen su respuesta (es decir, argumentos que muestren qué tipos de políticas cree que harán progresar el beneficio social o asegurarán ciertos derechos importantes o ciertas formas de justicia).
 4. A su juicio, ¿debe una compañía estadounidense operar en un país extranjero en donde la fijación de precios en colusión no sea ilegal, o tiene que obedecer las leyes de Estados Unidos contra la colusión? Explique su respuesta.

Recursos de Internet

Si usted desea realizar una investigación sobre los aspectos del mercado de este capítulo a través de Internet, tal vez quiera comenzar con la Antitrust Organization, que proporciona casos, artículos y vínculos sobre fijación de precios, fusiones, restricciones verticales de precios y otros (<http://www.antitrust.org>). También es excelente Oligopoly Watch, que brinda un sitio con actualización continua de la información de actividades de fijación de precios, fusiones y otros (<http://www.oligopolywatch.com>). La Comisión Federal de Comercio estadounidense da acceso a sus decisiones y procesos legales contra los consorcios (<http://www.ftc.gov>), en tanto que el Departamento de Justicia hace lo mismo (<http://www.usdoj.gov/atr/cases.html>). Otros vínculos y casos legales importantes relacionados con estos aspectos se encuentran a través de los recursos cuantiosos y excelentemente organizados de Hieros Gamos (<http://hg.org/antitrust.html>) o de la American Bar Association (<http://www.abanet.org>). Yahoo proporciona numerosos vínculos útiles acerca de la legislación contra consorcios (<http://www.yahoo.com/Government/Law>).

abc NEWS CD-ROM

Juego de monopolio: Microsoft

El 5 de noviembre de 1999, Bill Gates, entonces el hombre más rico del mundo, supo que un juez federal, Thomas Jackson, acababa de emitir los “hechos encontrados” declarando que su compañía, Microsoft, “disfrutaba del poder del monopolio” y que había usado ese poder para “dañar a los consumidores”, destrozando a los competidores, mantener su monopolio de Windows y establecer uno nuevo sobre navegadores de Internet al integrar Internet Explorer en dicha plataforma. El día cuando se publicó el juicio, las acciones de Microsoft bajaron. La declinación se aceleró con un anuncio, en febrero de 2000, de que la Comisión Europea, que hace cumplir las leyes de la Unión Europea sobre la competencia y la monopolización, había investigado las prácticas anticompetitivas de Microsoft con el software de servidores desde 1997 y extendería su investigación para conocer el asunto de la integración

de su Windows Media Player con Windows. Dos meses más tarde, el 3 de abril de 2000, el juez estadounidense Thomas Jackson emitió un segundo veredicto, concluyendo con base en su investigación anterior que Microsoft había violado la ley contra los consorcios de Estados Unidos y estaba sujeto a las multas establecidas. El precio de las acciones de Microsoft se desplomó, trayendo una baja general a todo el mercado de acciones. Apenas dos meses después, el 7 de junio de 2000, el juez Jackson ordenó que la empresa se separara en dos compañías: una dedicada a operar sistemas y la otra a las aplicaciones como procesadores de palabras, hojas de cálculo y navegadores. Ahora, con el precio de las acciones de Microsoft deslizando sin control, Gates, que ya no era el hombre más rico del mundo, decidió que Microsoft apelaría a éste y a cualquier veredicto similar y nunca se separaría.¹

C A S O S

Bill Gates nació en 1955 en Bremerton, Washington. Cuando tenía 13 años, su primaria adquirió una terminal de computadora y para final del año ya había escrito su primer programa de software (para jugar gato). Durante su educación media superior, tuvo algunos trabajos de programación de nivel inicial. Gates se inscribió en la Universidad de Harvard en 1974, pero pronto perdió el interés en las clases y dejó la carrera para empezar, en Albuquerque, Nuevo México, un negocio de software con un amigo, Paul Allen, a quien conocía desde la primaria en Seattle. En esa época, como pasatiempo, se fabricaba la primera computadora personal, pequeña pero primitiva. Estas computadoras, como la Altair 8080 (que usaba un nuevo microprocesador Intel 8080, no tenía teclado ni pantalla y sólo contaba con 256 bytes de memoria), no tenían software que las acompañara y eran en extremo difíciles de programar porque usaban “código de máquina” (que consistía en secuencias de ceros y unos), que es virtualmente incomprensible para los humanos. Juntos, Gates y Allen, revisaron un programa llamado BASIC (Beginner’s All-purpose Symbolic Instruction Code, escrito varios años antes por dos ingenieros que lo regalaron), el cual permitía a los usuarios escribir sus propios programas, usando un conjunto entendible de instrucciones en inglés, y lo adaptaron para que trabajara en la Altair 8080. Vendieron la adaptación al fabricante de esta máquina en 3,000 dólares.

En 1977, Apple Computer lanzó al mercado la primera computadora personal (pc) dirigida a los consumidores y para 1978, más de 300 distribuidores vendían la “Apple II”. Ese año, Gates y Allen comenzaron a escribir programas de software para la Apple II, renombraron su compañía *Microsoft* y la movieron a Seattle donde, con 13 empleados, terminaron el año con ganancias de 1.4 millones. En 1979, dos aficionados desarrollaron VisiCalc, el primer programa de hoja de cálculo, y Microsoft desarrolló MS Word, un procesador de palabras rudimentario, ambos para Apple II. Con estas nuevas “aplicaciones” de software, las ventas de dicha máquina despegaron, con lo que nació el mercado de computadoras personales. En 1980, Microsoft, que continuaba escribiendo programas para el creciente mercado de computadoras personales, tuvo ingresos de 8 millones.

En 1980, tardíamente, IBM decidió entrar al mercado de computadoras personales. Para entonces, muchas otras compañías habían llegado al mercado de las pc, incluyendo Radio Shack, Commodore, Compaq, AT&T, Xerox, DEC, Data General y Wang. En 1984 cerca de 350 compañías alrededor del mundo fabricaban pc. Debido a que IBM necesitaba entrar rápidamente al mercado, decidió ensamblar su computadora con componentes ya disponibles en el mercado. Un componente clave que necesitaba era un sistema operativo, que es el software que permite a los programas de aplicación (como procesadores de palabras, hojas de cálculo, navegadores o juegos) correr en una máquina dada. Todas las computadoras deben tener un sistema operativo o no lograrán correr

los programas de aplicación. El sistema operativo coordina los diferentes componentes de la computadora (teclado, monitor, impresoras, puertos, etcétera) y contiene la interfase para los programas de aplicación (API), consistente en los códigos usados por las aplicaciones para “dar instrucciones” a la computadora para que realice sus funciones. Los programas de aplicaciones, como juegos o procesadores de texto, se escriben de manera que corran en un sistema operativo específico usando la interfase API de ese sistema, para que la computadora lleve a cabo los comandos del programa. Desafortunadamente, un programa escrito para un sistema operativo no funciona en otro. La mayor parte de las compañías que hacen pc desarrollaron sus propios sistemas operativos, aunque varios usaban uno llamado CP/M, que fue escrito para trabajar en computadoras diferentes. Las aplicaciones desarrolladas para correr en CP/M trabajaban en cualquier computadora que lo usara. Lo anterior significa que una aplicación no tenía que escribirse para cada tipo de computadora, sino sólo una vez para CP/M y entonces funcionaba en cualquier computadora que lo tuviera.

IBM necesitaba un sistema operativo con urgencia, por lo que se acercó al desarrollador de CP/M para obtener una licencia para usarlo, pero fue rechazada. Los representantes de IBM, algo desesperados, se reunieron con Bill Gates para preguntarle si Microsoft tenía algún sistema operativo disponible. Aunque Microsoft en ese tiempo no contaba con un sistema operativo, Bill Gates respondió a IBM que le proporcionaría uno. Inmediatamente después de la reunión, Bill Gates fue con un amigo que había escrito un sistema operativo que “superaba por mucho a CP/M” y que era capaz de trabajar en la computadora que planeaba IBM. Sin decirle a su amigo nada acerca de la reunión con IBM, Gates se ofreció a comprarle el sistema operativo en 60,000. El amigo estuvo de acuerdo. Después de ciertos ajustes y retoques, Microsoft dio la licencia a IBM como MS-DOS, con la salvedad de que también daba licencias de MS-DOS a otros fabricantes de computadoras. En 1981, cuando IBM inició la producción en masa de su computadora personal (el porcentaje en el mercado de IBM subió de cero en 1981 a 10% en 1983 y a 40% en 1987) y otros fabricantes de computadoras comenzaron a producir copias de la computadora de IBM, MS-DOS se convirtió en el sistema operativo estándar para quienes construían computadoras con los estándares de IBM. La compañía de Bill Gates estaba en camino de convertirse en una empresa de mil millones de dólares.

Como los programas de aplicación deben escribirse para trabajar en un sistema operativo específico y ahora tantas computadoras personales usaban MS-DOS, las compañías de software estaban mucho más dispuestas a crear programas para el mercado más grande de usuarios de MS-DOS que para los mucho menores números de personas que usaban otros sistemas operativos. Conforme se desarrollaron miles de programas de software para MS-DOS —incluyendo la hoja de cálculo, el Multiplan y el procesador de textos, MS Word, todos de

Microsoft— más personas adoptaron el ms-dos, iniciando lo que los economistas denominan *efecto de red*. Un producto crea este efecto cuando su valor para un comprador depende de cuántas personas más ya lo compraron. Un ejemplo estándar de un producto que crea un efecto de red es una red de comunicación como la telefónica. Mientras más personas estén conectadas a una red de teléfonos, más valioso será para un nuevo suscriptor estar conectado a esa red, ya que podrá ser posible comunicarse con más personas. Además de las redes de comunicación, muchos productos inician efectos de red, incluyendo, por supuesto, los sistemas operativos. Cuantas más personas posean uno, más programas estarán dispuestas a escribir las compañías de software para ese sistema. Cuantos más programas escriban para el sistema operativo, más personas querrán comprar ese sistema. Por este efecto de red, la proporción de computadoras que usan ms-dos aumentó con rapidez, en tanto que la proporción de computadoras que usaban otros sistemas operativos (como CP/M, Apple Computer, Atari o Commodore) disminuyó.

Sin embargo, en 1984, Apple Computer desarrolló para sus propias computadoras un nuevo sistema operativo innovador que usaba gráficas o dibujos intuitivos que dejaban a los usuarios dar instrucciones a la máquina seleccionando iconos y menús que se desplegaban en la pantalla usando un ratón. El nuevo sistema operativo era muy popular y las ventas de Apple comenzaron a subir. Pero en 1987, Microsoft comenzó a vender Windows, un nuevo sistema operativo para computadoras IBM, o compatibles, que copiaba la operación de Apple. A diferencia del ms-dos, que usaba una combinación oscura de caracteres para dar instrucciones a la computadora, Windows usaba gráficas que eran similares a las de Apple, tenía virtualmente los mismos menús e iconos, así como el mismo uso del ratón. Apple demandó a Microsoft basada en que al copiar la “aparición y sensación” de su sistema operativo, Microsoft había robado una pieza clave de su propiedad con derechos. Apple perdió la demanda; además, con la pérdida de su ventaja clave, su porcentaje en el mercado desapareció.

Aunque las primeras versiones de Windows no eran muy buenas, la calidad mejoró con los años. En 1995 Microsoft sacó Windows 95; en 1998, sacó Windows 98; en 2000, la versión Millenium de Windows, y dos años más tarde, el Windows xp. La siguiente versión de Windows se llamó en código “Longhorn”. Cuando comenzó el nuevo milenio, Microsoft controlaba 90% del mercado de sistemas operativos para computadoras personales —un monopolio virtual— y Bill Gates era fabulosamente rico.

Al comenzar la década de 1990, sin embargo, surgieron dos amenazas para el monopolio de Microsoft.² Uno era Netscape, un navegador de Internet, y el otro Java, un lenguaje de programación. Internet es una red a través de la cual es posible enviar información digital, fotos, sonidos, texto y otros datos digitales de una computadora a otra; para que estos datos se usen, el usuario de una computadora debe estar conectado a

Internet y tener un programa llamado *navegador*. Éste toma los datos digitales que vienen por Internet y los transforma en una foto o un texto inteligible que se logran desplegar en la pantalla de la computadora de otro usuario, o en un sonido que se podría oír en las bocinas de la computadora. No obstante, un navegador no es capaz de interpretar los datos digitales que llegan de Internet o que están en la computadora del usuario. En este respecto, un navegador funciona de forma parecida a un sistema operativo. Algunas personas predicen que algún día todas las computadoras tendrán un navegador en lugar de un sistema operativo para correr programas de software. Aunque el navegador todavía necesitará cierto sistema operativo rudimentario para correr, este sistema operativo no tiene que ser Windows, que se volvería obsoleto. El 15 de diciembre de 1994, Netscape, una compañía que comenzó vendiendo un navegador llamado Navigator, captó con rapidez 70% del mercado de navegadores. En mayo de 1995, Bill Gates escribió un memorando interno a sus ejecutivos con la advertencia:

Un nuevo competidor “nacido” en Internet es Netscape. Su navegador es dominante, con 70% de uso compartido, y permite determinar qué extensiones de la red usará. Están en busca de una estrategia de multiplataforma, donde moverán el API [interfase de programas de aplicación] clave al cliente para ajustar el sistema operativo que lo apoya.

Además de la amenaza del navegador, Microsoft también estaba preocupado por Java, un lenguaje de programación que Sun Microsystems, un fabricante de hardware y software, desarrolló en mayo de 1995. Los programas escritos en Java logran operar en cualquier computadora equipada con un software de Java, sin importar qué sistema operativo use. En este respecto, este software también llega a funcionar como un sistema operativo y amenazaba con la obsolescencia de Windows. En un memo interno, un ejecutivo de alto nivel de Microsoft estableció que Java es “nuestra amenaza más importante”, por lo que en septiembre de 1996 Bill Gates escribió un correo electrónico que decía: “Esto me asusta mucho”, y pedía a sus administradores que neutralizar a Java tuviera la más alta prioridad.

Para empeorar las cosas, Java y Netscape unieron fuerzas. Netscape acordó incorporar el software de Java en su navegador de manera que cualquier programa escrito en Java trabajaría en una computadora que estuviera usando Netscape. Esto significaba que podrían mandarse por Internet programas cortos escritos en Java y luego correrlos en la computadora del usuario a través de su navegador Netscape. Como Java ahora se distribuía junto con Netscape, el número de computadoras equipadas con Java se multiplicaba con rapidez. Un ejecutivo de Microsoft temeroso escribió en un memo que el navegador de Netscape se había convertido en el “vehículo de distribución más importante” para Java.

De acuerdo con los “hechos encontrados” aceptados por el juez que presidía el juicio contra Microsoft por anticonsortios, la empresa emprendió una campaña para eliminar la amenaza que Netscape representaba para su monopolio. Primero, un equipo de ejecutivos de Microsoft se reunió con ejecutivos de Netscape en junio de 1995. El personal de Microsoft propuso proporcionar al navegador para las computadoras con Windows y Netscape, navegadores para todas las otras computadoras —en esencia, 10% de las computadoras corrían con sistema operativo Apple, Os/2 o algún otro sistema menor. Un memo escrito al siguiente día por un ejecutivo de Microsoft, que estaba presente, establecía que una meta de la reunión era “dejar en claro la propiedad de Microsoft de la plataforma de cliente de Internet para Win95”. Netscape se rehusó a aceptar este plan de dividir el mercado de navegadores. Entonces, Microsoft rechazó compartir los códigos de Windows 95, de manera que Netscape no desarrollaría un navegador para esta plataforma. Netscape debía esperar varios meses después de la liberación de Windows 95 para obtener sus códigos y desarrollar una nueva versión de Navigator que aprovechara la interfase de aplicaciones de Windows 95.

Microsoft también desarrolló su propio navegador a partir de un programa de navegación que tenía una licencia anterior de Spyglass Inc., dándole el nombre de Internet Explorer y copiando muchas características de Netscape. (El presidente de Spyglass después se quejó de que “siempre que das una licencia de tecnología a Microsoft, tienes que entender que puede crecer por sí misma, quedar inmersa en un sistema operativo y dejarte fuera de ese negocio”.) Desafortunadamente, cuando Microsoft trató de vender su navegador en 1995, los usuarios sintieron que era inferior al de Netscape y las ventas se rezagaron. Microsoft continuó trabajando en su navegador y su cuarta versión, Internet Explorer 4.0, liberada a fines de 1997, por fin comenzó a ser comparable a la de Netscape. De todas maneras, pocas personas compraron Internet Explorer. Microsoft decidió usar su monopolio del sistema operativo para menoscabar a Netscape. En febrero de 1997, Christian Wildfeuer, un ejecutivo de Microsoft, sugirió en un memo interno que sería “muy difícil aumentar la participación del navegador sólo con base en los méritos de Internet Explorer 4. Sería más importante apalancar el sistema operativo para hacer que las personas usen Internet Explorer en lugar de Navigator de Netscape”. Si Internet Explorer se integra a Windows, de manera que cuando Windows se instale en una computadora éste lo haga en forma automática, entonces los usuarios tenderán a usar Internet Explorer, en lugar de gastar en la compra y batallar con la instalación de Netscape. De acuerdo con esto, Microsoft incorporó en Windows 95 una copia de Internet Explorer que se instalaba cuando lo hacía Windows. Windows 98 fue más allá, integrándolo al sistema operativo, de manera que era muy difícil incluso para un usuario quitar Internet Explorer. Más aún, cuando un usuario lo “desinstalaba”, se quedaba en la com-

putadora y aparecía cuando Windows 98 ejecutaba ciertos comandos. Aunque tal integración hizo que Windows 98 fuera más lento y consumiera más recursos de la computadora del usuario, también hizo más difícil y riesgoso que los usuarios intentaran sustituir Internet Explorer por Netscape Navigator. Microsoft alegó que ahora “regalaba” Internet Explorer, pero los escépticos señalaron que los costos de desarrollar el navegador debían recuperarse con la venta de Windows; por lo tanto, una porción del pago del consumidor era el pago de esos costos de desarrollo.

Microsoft hizo más que un paquete con Internet Explorer y Windows. De acuerdo con los “hechos encontrados” por la Corte, Microsoft requería cualquier fabricante de computadoras que quisiera Windows, que aceptara no eliminar Windows Explorer y no promover el navegador de Netscape. Incluso, si un fabricante aceptaba no dar una copia de Netscape a sus clientes, Microsoft le daba un descuento en el precio de Windows. Debido a que el monopolio de Microsoft significaba que los fabricantes instalarán Windows en sus computadoras o hacerlas prácticamente inútiles, no tenían otra opción que firmar el acuerdo que eliminaba a Netscape del mercado. Aunque todavía se podía comprar una copia de Netscape en la tienda, el número de usuarios que lo hacían declinó. La compra de una copia de Netscape no sólo requería un pago adicional por software, que hacía más o menos lo mismo que el Internet Explorer, también requería la tarea artificiosa de quitar el navegador e instalar Netscape en su lugar. No fue sorprendente que la participación de Netscape en el mercado bajara con rapidez y la de Internet Explorer subiera —un resultado exitoso de la estrategia de Wildfeuer para “apalancar nuestro sistema operativo y hacer que las personas usen Internet Explorer en lugar de Navigator”.

Microsoft manejó la amenaza de Java pidiendo a Sun Microsystems el derecho a dar licencias y distribuirlo con su sistema de Windows. Sun le otorgó ese derecho, sin saber que Microsoft planeaba cambiar Java. La versión de Java que Microsoft distribuyó ya no permitía que los programas normales corrieran en computadoras con el Java de Microsoft. En consecuencia, había dos versiones de Java y la que la mayoría de los usuarios tenía instalada en sus computadoras con Windows era incompatible con la versión normal, ahora propiedad de Microsoft. En apariencia, Microsoft había planeado esto porque un documento interno establecía que era una “estrategia objetiva” para que la compañía “eliminara la plataforma de Java” expandiendo el mercado “contaminado”, una referencia a la versión “contaminada” de Java propiedad de Microsoft. Como todas las computadoras basadas en Windows incorporaban una copia de Java de Microsoft, los desarrolladores comenzaron a escribir programas para esta versión, no para la de Sun. Microsoft promovió este desarrollo ofreciendo apoyo técnico y otros incentivos. De hecho, había convertido a Java en parte de Windows, de manera que era muy pequeña la amenaza de que se volviera obsoleto.

Pero el 18 de mayo de 1998 el Departamento de Justicia de Estados Unidos, entonces presidido por la abogada general Janet Reno (nombrada por el presidente demócrata Bill Clinton), levantó una demanda anticonsortios contra Microsoft en la Corte del juez Jackson, asegurando que la compañía había violado el Acta Sherman al participar en un “patrón de prácticas anticompetitivas diseñadas para evitar la competencia por méritos de los navegadores, privar a los clientes de opciones y eliminar a los competidores en navegadores de Microsoft, en especial Netscape y Java”.³ El Departamento de Justicia aseguró que Microsoft había violado la ley contra los consorcios de cuatro formas: *a*) había forzado a los fabricantes de computadoras que usaban su sistema operativo Windows a firmar acuerdos de no dar licencias, distribuir o promover productos de software que compitieran con los suyos; *b*) había “integrado” a su sistema su propio navegador, Internet Explorer, y, al hacerlo, degradaba el desempeño de Windows; *c*) había intentado usar su monopolio del sistema operativo para obtener un nuevo monopolio en el mercado de navegadores, forzando a los fabricantes de computadoras que usaban su sistema operativo a firmar el acuerdo de dejar Internet Explorer como el navegador base y no preinstalar o promover el navegador de otra compañía, y *d*) tenía el monopolio en el mercado de sistemas operativos para PC, a la vez que usaba tácticas anticompetitivas y predatorias para mantener su poder de monopolio. Como multa para asegurar que Microsoft no participara en este tipo de comportamiento nuevamente, el Departamento de Justicia recomendó que la parte de la compañía dedicada a crear Windows se separara de la que desarrollaba navegadores y otras aplicaciones de software.

El 7 de junio de 2000 el juez Jackson encontró a Microsoft culpable de los cargos b, c y d, por lo que ordenó que la compañía se separara en dos, una para desarrollar y vender sistemas operativos, la otra para desarrollar y vender todos los demás programas de Microsoft. Aunque el juez pudo simplemente ordenar que Microsoft dejara las prácticas ilegales, temía que cuidar tal orden requeriría tanta supervisión del gobierno que no era práctico. El juez también dictaminó que las dos nuevas compañías no compartirían la información técnica que no compartieran con el resto de los consumidores entre ellas. Microsoft tampoco podía castigar o amenazar a los fabricantes de computadoras por distribuir o promover los productos o servicios de sus competidores. Por último, el juez Jackson ordenó que la empresa debía dejar a los fabricantes de computadoras quitar cualquier aplicación de su sistema operativo Windows.⁴ El juez determinó, sin embargo, que Microsoft no tenía que poner en operación sus órdenes hasta que tuviera tiempo de apelar a su decisión.

En una “declaración” en su defensa, Microsoft estableció:

La política anticonsortios busca promoción de precios bajos, producción alta e innovación rápida. En estas tres medidas, la industria de software para

computadoras personales, en general —y Microsoft en particular—, es un modelo de competitividad. Las cifras de participación en el mercado no reflejan la naturaleza tan dinámica de la industria del software, donde segmentos de negocios completos pueden virtualmente desaparecer de la noche a la mañana conforme se desarrollan nuevas tecnologías.

Microsoft afirmó que era responsable de gran parte de la innovación que caracterizaba a la industria de software. Además, aseguró que sus acciones, incluyendo la decisión de integrar Internet Explorer con Windows y de “mejorar” Java con los cambios, fue hecho, todo, para ayudar a los consumidores y darles más valor por su dinero.

Microsoft apeló el veredicto del juez y el 28 de junio de 2001 una Corte federal de apelaciones invirtió la penalización de separación del juez Jackson. Dicha corte sostuvo que, con base en las entrevistas que dio a los medios durante el caso, Jackson parecía ser parcial en contra de Microsoft, cuyo sesgo pudo haber afectado la severidad de la penalización que había impuesto a la compañía. Aunque los hechos encontrados por el juez Jackson habían quedado registrados, la Corte de Apelaciones mantuvo que debía plantearse una nueva penalización para la compañía.

Sin embargo, el año anterior, George W. Bush había tomado posesión como presidente y su administración había asignado a una nueva persona, John Ashcroft, como abogado general para dirigir el Departamento de Justicia. Según Edward Roeder, un experto en contribuciones políticas corporativas, en los cinco años anteriores Microsoft había comenzado a contribuir con fuerza en las campañas para las elecciones del Partido Republicano (alrededor de 75% de sus 2000 contribuciones políticas de 6 millones de dólares), creando “una campaña sin precedente para influir en las políticas contra consorcios de la nueva administración”, así como para “escapar del juicio con su monopolio intacto”.⁵ El 6 de septiembre de 2001 el nuevo dirigente nombrado para el Departamento de Justicia anunció que ya no buscaría la separación de la compañía; en su lugar, intentaría disminuir la penalización. Dos meses después, el 2 de noviembre de 2001, el Departamento de Justicia anunció que había llegado a un acuerdo con Microsoft, según el cual la empresa compartiría su interfase de programación de aplicaciones con otras compañías de software rivales que quisieran escribir programas (como procesadores de texto o juegos) que corrieran en Windows, y tendría que dar a los fabricantes y usuarios de computadoras la habilidad para ocultar los iconos de las aplicaciones de Windows, como el de Internet Explorer o del Media Player; además, no le era permitido evitar que se instalaran programas de la competencia en una computadora con Windows y tampoco actuar en contra de los fabricantes de computadoras que usaran software de la competencia. Un panel de tres personas tendría acceso completo a los registros y los códigos fuente de Microsoft durante los siguientes cinco años para

asegurar que cumplía con el acuerdo. No obstante, no se evitaría que integrara los programas de software que quisiera en su sistema operativo Windows. El nuevo juez nombrado para el caso, la juez Colleen Kollar-Kotelly, revisó el acuerdo, por lo que, el 1 de noviembre de 2003, emitió una decisión que en esencia ratificaba el acuerdo entre Microsoft y el Departamento de Justicia. Sin embargo, el estado de Massachusetts y dos grupos del comercio de computadoras objetaron el acuerdo, como una palmada en la espalda; apelaron con el argumento de que el comportamiento monopolista de Microsoft merecía sanciones más duras. Dicha apelación llegó a su fin el 30 de junio de 2004, cuando una Corte federal dictaminó que el acuerdo de 2001 satisfacía los requerimientos legales para manejar las violaciones de la empresa de las leyes contra los consorcios. En ese tiempo, Microsoft había llegado a arreglos en varias demandas con otras compañías, en otros estados, y había pagado un total de 1,500 millones a esas partes.

Pero los infortunios para el monopolio de Microsoft no habían terminado. En 1997, la Comisión de Competencia de la Unión Europea investigaba los alegatos de que Microsoft había usado el poder del monopolio de Windows de manera ilegal para tratar de establecer un nuevo monopolio en el mercado de los servidores, rehusándose a compartir la interfase para la programación de aplicaciones con compañías que desarrollaban software para servidores (los servidores son computadoras que conectan a otras computadoras). Si no se proporcionan las interfases de Windows a otras compañías, no pueden escribir programas para servidores que logren conectar computadores correctamente; sólo Microsoft sería capaz de escribirlos para las computadoras con Windows, lo que le da un nuevo monopolio en el mercado de servidores.

En 2000, la Comisión Europea amplió su investigación para analizar cómo Microsoft había integrado el Media Player con el nuevo sistema operativo Windows 2000. Como todos los compradores de Windows 2000 contaban con el Digital Media Player instalado en sus computadoras, no era factible que compraran el software de un competidor. De esta manera, sugirió la Comisión, Microsoft ganaba un nuevo monopolio en el mercado de los medios digitales.

En abril de 2004 la Comisión Europea emitió la determinación final de sus investigaciones. Concluía que “Microsoft Corporation había quebrantado la ley de la Unión Europea al apalancar su casi monopolio en el mercado de sistemas operativos para pc con los mercados... para servidores... y para los reproductores digitales”. La comisión multó a Microsoft con 497 millones de euros (equivalentes a cerca de 613 millones de dólares) y le ordenó: 1. proporcionar a los competidores las interfases requeridas para que su software para servidores funcionara en las computadoras con Windows, y 2. ofrecer una versión de Windows sin el reproductor digital de Microsoft.

Microsoft de inmediato apeló este dictamen en la Corte Europea de la Primera Instancia. Además, pidió

que se suspendiera la segunda orden hasta que la Corte de la Primera Instancia tuviera un dictamen sobre su apelación. En junio de 2004 la Comisión Europea acordó que hasta que la Corte tuviera un veredicto, Microsoft no tenía que ofrecer una versión de Windows sin su Digital Media Player. Los expertos en la ley europea dijeron que la apelación tomaría varios años.

Mientras tanto, algunos gobiernos habían dejado de comprar Windows y estaban adoptando Linux, un sistema operativo gratuito con fuente abierta. Entre ellos estaban Italia, Alemania, Gran Bretaña, Francia, India, Corea del Sur, China, Brasil y Sudáfrica. Varias compañías, incluyendo Amazon.com, FedEx y Google, habían cambiado a Linux. Un estudio de Forrester Research encontró que 72% de las compañías que había encuestado estaban aumentando el uso de Linux y que más de la mitad planeaban reemplazar Windows con Linux.

Preguntas

1. Identifique los comportamientos que piensa son éticamente cuestionables en la historia de Microsoft. Evalúe la ética de estos comportamientos.
2. ¿Qué características del mercado de sistemas operativos piensa que crearon el monopolio de mercado que disfrutaba el sistema operativo de Microsoft? Evalúe este mercado en términos del utilitarismo, los derechos y la justicia (para su análisis debe usar el análisis del libro acerca de los efectos de los mercados de monopolio sobre la utilidad de los participantes en el mercado, sobre los derechos morales de los participantes en el mercado y la distribución de los beneficios y las cargas entre estos participantes), dando ejemplos explícitos de la industria de sistemas operativos para ilustrar sus puntos de vista.
3. Desde su punto de vista, ¿debió el gobierno demandar a Microsoft por violación de las leyes antimonopolios? Desde su punto de vista, ¿era justa la orden del juez Jackson de que Microsoft se separara en dos compañías? ¿Fue justa la decisión de la juez Kollar-Kotelly del 1 de noviembre de 2003? ¿Fue justa para Microsoft la decisión de la Comisión Europea? Explique sus respuestas.
4. ¿Quién se perjudica con el tipo de mercado que ha disfrutado el sistema operativo de Microsoft? Explique su respuesta. ¿Qué tipo de políticas públicas debe haber para manejar las industrias del tipo de los sistemas operativos?

Notas

1. Ésta y la siguiente información se basan en Sandy McMurray, “Why Microsoft Lost in Court”, *The Toronto Sun*, 14 de junio de 2000, p. 73; Jared Sandberg, “Bill’s Many Trials”, *Newsweek*, 17 de abril de 2000, p. 48; Eun-Kyung Kim, “Judge Rules Against Microsoft”, *Associated Press*, 3 de abril de 2000; David Lawsky,

“Judge Finds Microsoft Broke Antitrust Law”, *Reuters*, 3 de abril de 2000; James V. Grimaldi, “Judge Says Microsoft Broke Antitrust Law”, *Washington Post*, p. 1. Se encuentran crónicas de Microsoft, en particular, y de la industria del software, en general, en: James Wallace y Jim Erickson, *Hard Drive: Bill Gates and the Making of the Microsoft Empire* (Nueva York: Harper Collins, 1992); Michael A. Cusumano y Richard W. Selby, *Microsoft Secrets: How the World's Most Powerful Company Creates Technology, Shapes Markets, and Manages People* (Nueva York: Free Press, 1995); H. W. Brands, *Masters of Enterprise* (Nueva York: Free Press, 1999); “The Linux Tipping Point”, Forrester Research, marzo de 2003; “EU’s Statement on End of Microsoft Investigation”, fecha de acceso: 10 de junio de 2004, en <http://news.com.com/2100-1014-5178465.html>

2. Este párrafo y los siguientes se basan en Thomas Penfield Jackson, United States District Court for the District of Columbia,

“Findings of Fact”, en *United States of America v. Microsoft Corporation*, Civil Action No. 98-1232; fecha de acceso: 8 de noviembre de 1999, en <http://www.seattletimes.com/microsoft/ruling.html>

3. *United States of America v. Microsoft Corporation*, Civil Action No. 98-1232, queja presentada a la United States District Court for the District of Columbia, 18 de mayo de 1998; fecha de acceso: 9 de noviembre de 1999, en <http://www.usdoj.gov/atr>
4. “Extracto de los mandatos del juez”, *Associated Press Online*, 7 de junio de 2000.
5. Edward Roeder, informe enviado a la juez Kollar-Kotelly sobre la actividad política de Microsoft, titulado “Declaration of Edward Roeder”, presentado ante el Departamento de Justicia, en *U.S. v. Microsoft*, Civil Action No. 98-1232 (CKK) fechado el 28 de enero de 2002, disponible y con fecha de acceso: 1 de junio de 2004, en <http://karmak.org/archive/2002/08/mtc-00030610d.htm>.

C A S O S

Archer Daniels Midland y los competidores amistosos

Para 1995, Archer Daniels Midland Company (ADM) se había convertido en una de las compañías agrícolas más grandes del mundo. ADM procesa maíz, trigo, soya, cacahuate y otras semillas oleaginosas para fabricar productos usados en las industrias alimentaria, de bebidas y química. Sus ventas globales en 1994 fueron cercanas a 13,000 millones de dólares. Desde 1966, la compañía ha sido presidida por Dwayne Andreas, un ejecutivo duro que la ha empujado hacia mayor productividad y una rápida expansión. Dwayne trajo a su hijo, Michael D. Andreas, quien fue nombrado vicepresidente ejecutivo de ventas y marketing.

A principios de 1989, Dwayne y Michael Andreas decidieron que ADM debía entrar al negocio de la lisina, que es un aminoácido derivado del maíz usado como aditivo en alimento para animales porque promueve el crecimiento de músculos sin grasa. La lisina es un producto no diferenciado y los compradores tienden a ser sensibles al precio. En 1989, el mercado mundial estaba dominado por tres compañías: Ajinomoto (una compañía japonesa), Kyowa (también japonesa) y Miwon (una compañía coreana). Cheil (coreana) entró al mercado en 1991, al mismo tiempo que ADM.

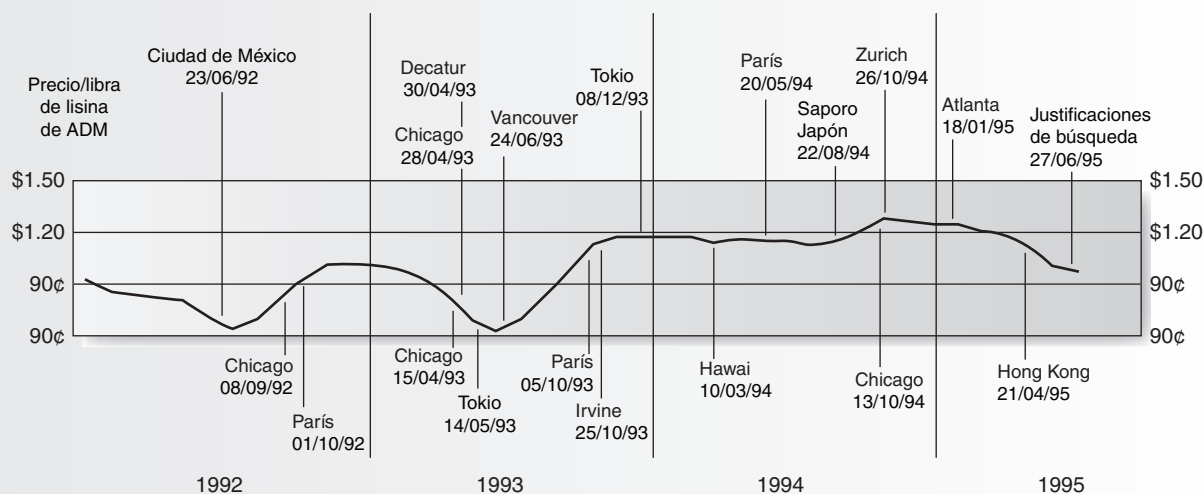
Para manejar la entrada de ADM en el negocio de la lisina, Dwayne Andreas y su hijo, Michael, contrataron a un joven brillante y enérgico llamado Mark Whitacre, quien reportaría a Michael Andreas. Con sólo 32 años, Whitacre poseía una licenciatura y una maestría en ciencias animales por la Universidad de Ohio, un doctorado en bioquímica nutricional de la Universidad Cornell y había trabajado cinco años en Degussa, una compañía química alemana. Casado con Ginger Gilbert,

su novia de la preparatoria donde había sido presidente de la sociedad de alumnos. Mark Whitacre ahora se convertía en presidente de la nueva división de lisina en ADM.¹ Whitacre prosperó en ADM, donde disfrutó de la ausencia de burocracia y de la cultura dinámica de paso rápido para “hacer” de la compañía:

Durante los primeros cinco años me encantó trabajar en la compañía. Estaba orgulloso de ADM y de cómo operaba. Estaba muy entusiasmado con mi trabajo, muy emocionado (declaración de Mark Whitacre).²

ADM comenzó a construir su nueva planta de producción de 100 millones de dólares en septiembre de 1989 y la terminó en 1991, un periodo sorprendentemente corto de 17 meses. Capaz de producir 250 millones de toneladas de lisina al año (suficiente para satisfacer la mitad de la demanda mundial), la nueva planta era la más grande del mundo. Whitacre contrató a las mejores personas de todo el mundo para trabajar con él en el nuevo negocio de ADM.

Cuando ADM comenzó a vender la lisina, el precio era de 1.30 por libra. Sin embargo, la nueva planta puso un volumen enorme de producto en el mercado y los precios comenzaron a bajar con rapidez. (Vea la figura “Línea de tiempo de juntas y precios en el caso de fijación de precios de la lisina”). ADM creía que para hacer que más clientes compraran a un nuevo productor, la compañía tenía que fijar el precio por debajo del de los de competidores establecidos. El resultado fue una



Línea de tiempo de juntas y precios en el caso de fijación de precios de la lisina

Fuente: *U.S. v. Andreas*, Archivos de la Corte Federal

guerra de precios desastrosa y costosa entre las cinco compañías de la industria:

Quando comenzamos a vender, los precios comenzaron a caer, por lo que hubo una tremenda guerra de precios, la lisina bajó de 1.30 por libra a cerca de 60 centavos. En ese punto estábamos perdiendo dinero, unos cuantos millones de dólares al mes (declaración de Mark Whitacre).³

ADM estaba, de hecho, perdiendo cerca de 7 millones al mes. Los administradores de las cinco compañías productoras — todos ellos perdiendo dinero— sentían que la situación devastadora no podía continuar. Tenían que hacer algo. En ADM se había desarrollado un método para manejar tales situaciones. Terry Wilson, presidente de la división de procesamiento de maíz de ADM, introdujo este “método” en otras divisiones de ADM, y Michael Andreas le pidió a Mark Whitacre que trabajara con Terry Wilson.

Fue durante mi primer año en la compañía que comencé a oír sobre fijación de precios en ADM en otras cuatro o cinco divisiones. Las personas decían que era común... Alrededor de febrero de 1992... me dijeron que querían que trabajara más de cerca con Terry Wilson... Debía verlo como mentor, alguien que me enseñaría ciertas cosas de cómo hacía negocios ADM (declaración de Mark Whitacre).⁴

Terry Wilson tuvo algunas reuniones iniciales con Whitacre y luego propuso que ellos se reunieran con los directivos

de las otras cuatro compañías que producían lisina. Se convocó a una junta, por lo que en junio de 1992 Wilson y Whitacre se reunieron en un hotel de la ciudad de México con los administradores de Ajinomoto y Kyowa, los dos productores japoneses de lisina.⁵ Las dos compañías coreanas, Miwon y Cheil no asistieron. Sin embargo, entre ellos ADM, Ajinomoto y Kyowa controlaban la mayor parte del mercado mundial de lisina.

Durante la reunión de junio de 1992 en la ciudad de México, Terry Wilson se paró frente a una gráfica y preguntó a los representantes de las compañías cuántos millones de libras de lisina producía cada uno en un año en sus plantas. Escribió las cantidades en la gráfica y las sumó, incluyendo las estimaciones para las dos compañías coreanas ausentes. Wilson dio vuelta a la página. Ahora pidió al grupo que estimaran cuántos millones de libras de lisina se compraban cada año en Europa, América Latina, Asia y Estados Unidos. Anotó las cantidades en la segunda página y las sumó. Por último, comparó las cantidades de las dos páginas y señaló “nuestro problema”: la cantidad total que producían era 25% mayor que la cantidad total de demanda mundial. Después Wilson multiplicó su estimación de la demanda mundial por 60 centavos, el precio actual de una libra de lisina. También multiplicó su estimación de la demanda mundial por 1.30, el precio antes de la entrada de ADM al mercado. La diferencia era de 200 millones. Wilson declaró que 200 millones era la cantidad que cinco compañías estaban regalando a sus clientes. Esto significaba, continuó, que los beneficios se iban a los clientes, no a las cinco compañías que competían y que habían gastado cientos de millones de dólares en construir sus plantas. En ADM, agregó, “creemos que el competidor es nuestro amigo y que el consumidor es nuestro enemigo”.

“Debemos confiar —agregó—, y tener amistad competitiva” entre las compañías.

Wilson, Whitacre y los representantes de las dos compañías japonesas pasaron a la discusión de un precio “meta” al que las compañías venderían “si dejamos de competir”. El propósito de su reunión, se observó, era terminar la guerra de precios, que había hecho que bajaran los precios, entre ellos. Pero su objetivo se cumpliría sólo si las cinco compañías acordaban vender la lisina al mismo precio sin perjudicarse entre sí. Las compañías japonesas ofrecieron voluntariamente contactar a las dos compañías coreanas y hablar con ellas para que se unieran al acuerdo. El representante de Ajinomoto resumió el acuerdo: “Si la discusión avanza bien, intentaremos un nivel de precios de 1.05/libra para Estados Unidos y Europa... para octubre y de 1.20/libra en diciembre”. Wilson sugirió que para ocultar el objetivo real de reuniones futuras entre ellos, debían formar una “asociación comercial” que se reuniría periódicamente con una agenda falsa. Así, señaló, era como ADM convocaba a juntas secretas para fijar precios para otros bienes que producía la compañía.

Después de la reunión, ADM comenzó a subir sus precios gradualmente según lo acordado; lo mismo hicieron las otras compañías. Era evidente que los coreanos se habían unido al acuerdo. En Estados Unidos el precio de la lisina subió a 1.05/libra para el final del verano de 1992 (vea la figura). Por un tiempo pareció que la guerra de precios había terminado.

Las cinco compañías se reunieron en París en octubre de 1992, para lanzar la recién formada “Asociación Internacional de Productores de Aminoácidos”. Publicaron una agenda falsa estableciendo que discutirían los derechos de los animales y otros asuntos ambientales. Esos temas no se discutieron jamás. En su lugar, las compañías pasaban la reunión felicitándose por el éxito de su acuerdo y trabajando para llegar a nuevos acuerdos sobre precios futuros para cada región del mundo en donde vendían la lisina.

Sin embargo, después de la junta de París surgieron problemas. En lugar de subir, el precio de la lisina se mantuvo en 1.05 hasta el final de 1992 y luego comenzó a declinar. El precio bajó durante enero, febrero y marzo de 1993 y llegó a 70 centavos en abril (vea la figura). En abril, Michael Andreas, Terry Wilson y Mark Whitacre tuvieron una reunión urgente con los administradores de Ajinomoto en Decatur y Chicago para discutir la deteriorada situación. El problema, explicaron Andreas y Wilson, era que las cinco compañías no habían acordado limitar sus volúmenes de producción. En ausencia de un acuerdo en el volumen “desde el lado de la oferta”, cada compañía había intentado producir y vender toda la lisina de la que era capaz. Juntos habían inundado el mercado con más producto del que se demandaba; por ello, no podían cumplir el acuerdo del precio. La única manera para “estabilizar” el mercado era controlar el volumen del lado de la oferta. A menos que se controle el volumen, observó Wilson, “los precios bajarán”.

Con los precios todavía bajando, ADM y los administradores de Ajinomoto se reunieron en Tokio, el 14 de mayo de 1993, para discutir la restricción de las cantidades de producción, con la finalidad de mejorar los precios. En la reunión, Wilson explicó que en otros mercados ADM se había reunido con los competidores y cada uno había acordado vender sólo una cantidad específica de producto para asegurar que su oferta acumulada no fuera mayor que la demanda. Una vez que se asignaban volúmenes específicos a cada compañía, abundó, no hay necesidad siquiera de supervisar los precios porque “mientras el volumen [de cada compañía] sea el adecuado, si quieren vender [su volumen asignado] por menos dinero, ése es su problema”.

Sin embargo, un acuerdo para limitar el volumen de lisina que vendería cada compañía requería un acuerdo entre las cinco compañías. Para ese momento el precio de la lisina había bajado a 60 centavos/libra y todas las compañías estaban perdiendo dinero (vea la figura). Por lo tanto, todos se reunieron el 24 de junio de 1993, en Vancouver, Canadá. Ahí, llegaron a un acuerdo sobre precios, pero pelearon sobre las restricciones de la cantidad que cada uno vendería, porque, uno de ellos después observó: “Todos querían una participación mayor”. De todas maneras acordaron mantener los niveles actuales y subir los precios al mismo tiempo al nivel acordado.

Después de la reunión de Vancouver, las compañías respiraron con alivio al ver que los precios subían poco a poco según lo acordado. Su experiencia, sin embargo, los había convencido de que tenían que acordar una asignación de volumen si querían que se mantuvieran los precios. El 25 de octubre de 1993, Andreas, Wilson y Whitacre, de ADM, se reunieron con los administradores de Ajinomoto, en Irvine, California, para llegar a un acuerdo en volúmenes. Los representantes de dos compañías aceptaron que en 1994 cada uno se limitaría a vender la misma cantidad que había vendido en 1993, más cierta cantidad de lo que estimaban que la industria crecería en 1994. Si no se apegaban a este acuerdo de limitar sus volúmenes, advirtió Michael Andreas, entonces, ADM usaría su gran capacidad para inundar de nuevo el mercado y bajar los precios para todos y “entrar en la libre competencia”.

El 8 de diciembre de 1993, los representantes de ADM, Ajinomoto, Kyowa y Miwon se reunieron en Tokio; Cheil no estaba presente en la junta. Ahí las compañías acordaron los precios del siguiente trimestre. Pero más importante: por fin lograron un acuerdo en una programación que indicaba la cantidad de lisina (en toneladas) que cada uno vendería en cada región del mundo. También diseñaron un método para asegurar que ninguno de ellos estuviera tentado a vender más de lo permitido: si una compañía vendía más que su parte asignada, entonces al final del año habría que corregir comprando la cantidad de lisina que otra compañía hubiera dejado de vender según su parte asignada. Más aún, cada mes, cada compañía enviaría un informe a un funcionario de Ajinomoto

indicando la cantidad de lisina que había vendido el mes anterior. Estos informes se auditarían y Ajinomoto *distribuiría los informes a las otras compañías.*

Unos meses después, el 10 de marzo de 1994, las compañías se reunieron en Hawai donde Cheil se unió al grupo y también acordó limitar su volumen de ventas a una cantidad especificada. Por fin las cinco compañías habían logrado un acuerdo para establecer tanto sus precios como sus volúmenes de producción.

Los representantes de ADM, incluyendo a Whitacre y periódicamente a Wilson y Andreas, continuaron con las reuniones trimestrales con los administradores de Ajinomoto, Kyowa, Miwon y Cheil durante el resto de 1994 y la primera mitad de 1995. Los precios de la lisina desde diciembre de 1993 hasta abril de 1995 permanecieron en 1.20/libra según el acuerdo que habían diseñado las compañías (vea la figura).

El acuerdo terminó de pronto, el 27 de junio de 1995, cuando los oficiales del FBI llegaron por sorpresa a las oficinas de ADM e hicieron preguntas a Michael Andreas en su casa sobre la fijación de precios en el mercado de la lisina. Andreas respondió que era imposible fijar precios en esa industria y negó que ADM hubiera intercambiado información de precios o producción con los competidores. Pero unos cuantos días después, el FBI reveló que en noviembre de 1992 habían convencido a Mark Whitacre de ser un informante del FBI. En consecuencia, cuando Whitacre asistió a las discusiones para fijar precios, llevaba un micrófono escondido o videograbadoras que habían grabado las reuniones. Todas las conversaciones entre Andreas, Wilson, Whitacre y los administradores de Ajinomoto, Kyowa, Miwon y Cheil estaban grabadas.

Un mes después llegó otra sorpresa. Se reveló que mientras Whitacre grababa las discusiones para fijar precios entre ADM y sus competidores, había tomado dinero de ADM. En total, había sacado 2.5 millones de la compañía. Whitacre alegó que esto era un “bono” y que la compañía con frecuencia dejaba que sus ejecutivos se pagaran a sí mismos esos bonos por debajo de la mesa para evadir impuestos.

Con base en las grabaciones que Whitacre entregó al FBI, ADM se calificó como una compañía que fijaba precios y se le multó con 100 millones. El 9 de julio de 1999 se dictaminó una multa para Andreas y Wilson de 350,000 a cada uno y 20 meses de prisión por la fijación de precios, sentencia que la Corte corroboró el 26 de junio de 2000. Whitacre, cuyo acto de tomar dinero de ADM nulificó el acuerdo de inmunidad con el FBI, fue sentenciado a nueve años de prisión por malversación, más 20 meses por fijación de precios, además de que fue forzado a regresar el dinero. Los administradores de las compañías coreanas y japonesas que participaron en las reuniones para fijar precios tuvieron una multa de 75,000 cada uno, pero se les dio inmunidad del tiempo en prisión a cambio de testificar en contra de ADM y sus ejecutivos. El 6 de julio de 2000 la Unión Europea multó a ADM con 46 millones por fijar los precios de la lisina en Europa.

Preguntas

1. Según las figuras citadas por Terry Wilson, en junio de 1992, en la ciudad de México, use cálculos sencillos de álgebra para calcular el mercado mundial total anual (Wilson dice que 1.20/libra multiplicado por la demanda mundial menos 0.60/libra multiplicado por la demanda mundial es igual a 200 millones). Entonces, ¿cuál es el promedio del mercado mundial en libras por mes? Después de considerar el precio por libra al que se vendía la lisina cuando se vino abajo el plan de fijar precios de la compañía, ¿cuál sería su estimación del precio de equilibrio de la lisina durante el periodo del caso? Ahora reste su estimación del precio de equilibrio por libra del precio al que se vendía la lisina cuando funcionó el plan de fijar precios (1.20/libra) para obtener una “ganancia de monopolio” que las compañías recibían por libra. Después estime el número de meses que piensa que funcionó el plan para fijar precios. Por último, multiplique el número de meses que el plan para fijar precios funcionó por el promedio de mercado mundial en libras por mes; luego, multiplique esto por la ganancia de monopolio que las compañías recibían por libra para obtener su estimación de la cantidad total de ganancias de monopolio que las compañías robaron a sus clientes. Haga un análisis completo de la ética de extraer esta ganancia de monopolio a los clientes.
2. El libro cita varios factores que ocasionan que las compañías participen en la fijación de precios. Identifique los factores que piensa estaban presentes en el caso de ADM. Explique su respuesta y sea específico.
3. Desde su punto de vista, ¿era culpable Mark Whitacre por lo que hizo? ¿Cree que al final fue tratado con justicia? Explique.

Notas

1. James B. Lieber, *Rats in the Grain* (Nueva York: Four Walls Eight Windows, 2000), pp. 8-11.
2. Mark Whitacre y Ronald Henkoff, “My Life as a Corporate Mole for the FBI”, *Fortune*, septiembre de 1995, v. 132, n. 5, pp. 52-59.
3. *Ibid.*
4. *Ibid.*
5. La información acerca de las discusiones en las diferentes reuniones descritas aquí y en lo que sigue, se basan en las siguientes fuentes: Angela Wissman, “ADM Execs Nailed on Price-Fixing”, *Illinois Legal Times*, octubre de 1998, p. 1; *U.S. v. Michael D. Andreas, Mark E. Whitacre, and Terrance S. Wilson*, Brief for Appellee and Cross-Appellant United States of America, in the United States Court of Appeals for the Seventh Circuit, No. 99-3097, fechado el 19 de octubre de 1999, y con fecha de acceso: 5 de junio de 2004, en <http://www.usdoj.gov/atr/cases/f3700/3757.htm>; James B. Lieber, *op. cit.*; Kurt Eichenwald, *The Informant: A True Story* (Nueva York: Random House, 2000).

PARTE TRES

Los negocios y sus intercambios externos: ecología y consumidores

EL PROCESO DE ELABORAR BIENES FUERZA A LOS NEGOCIOS A PARTICIPAR EN INTERCAMBIOS E INTERACCIONES CON DOS AMBIENTES EXTERNOS: EL ENTORNO DE LA NATURALEZA Y EL ENTORNO DE LOS CONSUMIDORES. ES DEL ENTORNO NATURAL DEL QUE LOS NEGOCIOS EXTRAEN SUS MATERIAS PRIMAS QUE TRANSFORMAN EN PRODUCTOS TERMINADOS, LOS CUALES SE PROMUEVEN Y SE VENDEN A LOS CONSUMIDORES. ASÍ, EL ENTORNO NATURAL PROVEE LAS MATERIAS PRIMAS QUE CONSTITUYEN LOS INSUMOS DEL NEGOCIO, MIENTRAS QUE EL ENTORNO DEL CONSUMIDOR ABSORBE ESTOS PRODUCTOS TERMINADOS.

LOS SIGUIENTES DOS CAPÍTULOOS EXPLORAN LOS ASPECTOS ÉTICOS QUE SURGEN CON ESTOS INTERCAMBIOS E INTERACCIONES. EL CAPÍTULO 5 ANALIZA LOS DOS PROBLEMAS BÁSICOS RELACIONADOS CON EL ENTORNO NATURAL: LA CONTAMINACIÓN Y EL AGOTAMIENTO DE LOS RECURSOS. EL CAPÍTULO 6 ESTUDIA VARIOS ASPECTOS DEL CONSUMIDOR, INCLUIDOS LA CALIDAD DEL PRODUCTO Y LA PUBLICIDAD.



DANGER HAZ



La ética y el entorno natural

¿Cuáles son las dos fuentes principales de amenazas ambientales?

¿Cuáles son los problemas éticos que surgen por la contaminación que provocan las empresas comerciales e industriales?

¿Tenemos la obligación de conservar nuestros recursos?

La industria nos permite vivir con comodidad, pero también es una amenaza para los ecosistemas.

La industria moderna nos brinda una prosperidad material sin igual en la historia. También ha creado amenazas ambientales sin paralelo tanto para nosotros como para las generaciones futuras. La misma tecnología que nos permite manipular y controlar la naturaleza también ha contaminado nuestro entorno y ha agotado con rapidez nuestros recursos naturales. Cada año más de 150 millones de toneladas de contaminantes se lanzan al aire que respiramos, se producen más de 41 millones de toneladas de desechos tóxicos y se tiran 15 millones de galones de contaminantes en los mantos acuíferos de Estados Unidos. Cada año, el consumo total de energía en ese país es equivalente a cerca de 16,350 millones de barriles de petróleo.¹ Cada ciudadano estadounidense es responsable anualmente del consumo de más de 590 kilogramos de metal, 8,400 kilos de otros minerales y cada uno produce más de 3 kilos de basura cada día del año.

Aunque ese país ha logrado un avance significativo en el control de ciertos tipos de contaminación y en la conservación de energía, todavía subsisten problemas ambientales importantes, en especial a nivel internacional. En su informe del año 2000 el Worldwatch Institute, un grupo de investigación respetado, concluyó:

Al inicio del siglo XXI, varias tendencias ambientales bien establecidas están modelando el futuro de la civilización. Esto [incluye]: crecimiento demográfico, elevación de la temperatura, disminución de los mantos acuíferos, reducción de cosechas por persona, pesca en descenso, bosques que reducen su extensión y la pérdida de especies de plantas y animales.

Entre 1950 y 2000, la población del mundo creció de 2,500 millones a 6,100 millones, lo que, en términos netos, significó un aumento de 3,600 millones de habitantes. Y aunque las tasas de natalidad han disminuido en casi todo el mundo, las proyecciones recientes indican que la población crecerá a 8,900 millones para 2050, una aumento de 2,800 millones. [...] [Virtualmente] todo el crecimiento futuro ocurrirá en el mundo en desarrollo, donde los países ya están superpoblados. [...] Nuestras cifras continúan aumentando, pero no los sistemas naturales de la Tierra. La cantidad de agua fresca que produce el ciclo hidrológico es en esencia la misma que la que producía en 1950 y la que tal vez generará en 2050. Lo mismo sucederá con el producto del océano, los bosques y las tierras de labranza.

Una segunda tendencia que afecta a todo el mundo es la elevación de la temperatura como resultado del aumento en la concentración atmosférica de dióxido de carbono (CO²). [...] La temperatura promedio global entre 1969 y 1971 fue de 13.99 grados Celsius. Entre 1996 y 1998, fue de 14.43 grados, un aumento de 0.44 grados Celsius (0.8 grados Fahrenheit). [...] Si las concentraciones de CO² duplican los niveles preindustriales durante este siglo, como se prevé, es posible que la temperatura global se eleve por lo menos un grado Celsius y quizá hasta 4 grados (de 2 a 7 grados Fahrenheit). Mientras tanto, se prevé que el nivel del mar se elevará desde un mínimo de 17 centímetros hasta 1 metro para 2100. [...] Esto alterará el ecosistema en la Tierra. Los arrecifes de coral ya han sufrido estragos en casi todos los océanos del mundo. [...] Por ejemplo, las temperaturas récord de la superficie del mar durante los últimos dos años podrían haber destruido el 70% del coral en el Océano Índico.

La modesta elevación de temperatura en las décadas recientes está derritiendo capas de hielo en los glaciares. Se reduce la cubierta de hielo en el Ártico, el Antártico, Alaska, Groenlandia, los Alpes, los Andes y el altiplano tibetano de Quinghai. Un equipo de científicos estadounidenses y británicos reportó a mediados de 1999 que las dos áreas topográficas a los lados de la península Antártica están en repliegue completo. Durante casi medio siglo hasta 1997, habían perdido 7,000 kilómetros cuadrados; pero después, en tan sólo un año perdieron 3,000 kilómetros cuadrados. Los científicos atribuyen el deshielo acelerado a una elevación regional de los promedios de temperatura en unos 2.5 grados Celsius desde 1940.

Una de las tendencias menos visibles que modela nuestro futuro es la disminución de mantos acuíferos. [...] Según Sandra Postel del Global Water Policy

Project, el bombeo excesivo de los mantos acuíferos en China, India, el norte de África, Arabia Saudita y Estados Unidos excede los 160,000 millones de toneladas de agua por año. Como toma aproximadamente 1,000 toneladas de agua producir una tonelada de grano, esto es equivalente a 160 millones de toneladas de grano, o la mitad de la cosecha de granos de Estados Unidos. En términos de consumo, el suministro de comida de 480 millones de los 6,000 millones de personas en el mundo se produce con uso no sustentable de agua.

También la reducción mundial de tierras de cultivo por persona hará más difícil alimentar en forma adecuada a los nuevos habitantes del planeta que habrá de acuerdo con el crecimiento previsto para las próximas décadas. Desde mediados del siglo XX, el área de cultivo por persona disminuyó a la mitad, de 0.24 hectáreas a 0.12 hectáreas. Si el área de cultivo en el mundo permanece más o menos constante durante el siguiente medio siglo [...], el área cultivada por persona se reducirá a 0.08 hectáreas para 2050.

La humanidad también depende de los océanos para obtener alimento.[...] Desde 1950 hasta 1997, la pesca oceánica se expandió de 19 millones de toneladas a más de 90 millones. [...] Si, como creen la mayoría de los biólogos marinos, los océanos no son capaces de generar una pesca de más de 95 millones de toneladas, la pesca por persona declinará constantemente en las décadas siguientes conforme la población siga creciendo.

Estas tres tendencias paralelas —disminución de mantos acuíferos, disminución de área de cultivo por persona y el nivel estable de la pesca en los océanos— sugieren que será mucho más difícil mantener el crecimiento en la demanda de alimentos en el mundo durante el siguiente medio siglo.

Los bosques también sufren los efectos de la demanda humana. Durante los últimos 50 años, las áreas boscosas del mundo se han reducido de manera sustancial, y gran parte de la pérdida ha ocurrido en los países en desarrollo. Según las proyecciones, el área de bosque por persona en el mundo disminuirá de 0.56 hectáreas en la actualidad a 0.38 hectáreas en 2050. [...] En muchas situaciones, la creciente demanda mundial de los productos del bosque —madera, papel y leña— está devastando la cosecha de los bosques.

En alguna forma, la tendencia que más afectará al ser humano es irreversible: la acelerada extinción de especies de plantas y animales. El porcentaje de aves, mamíferos y peces vulnerables o en peligro inmediato de extinción ahora se mide en dos dígitos: el 11% de las 8,615 especies conocidas de aves, el 25% de las 4,355 especies conocidas de mamíferos y una estimación del 34% de todas las especies de peces. La causa más importante de la pérdida de especies es la destrucción de su hábitat, pero las alteraciones en el hábitat como resultado de la elevación de las temperaturas o la contaminación también pueden diezmar especies tanto de plantas como de animales. [...] Conforme desaparecen más especies, los ecosistemas locales comienzan a alterarse; en algún punto, nos enfrentaremos al colapso completo del ecosistema.²

Son tan poco manejables y tan difíciles los problemas que surgen con estas amenazas ambientales que muchos observadores piensan que no existe solución. Por ejemplo, William Pollard, un físico, se desespera porque no somos capaces de manejar estos problemas de manera adecuada:

Mi punto de vista es que [la humanidad] no lo hará sino hasta que haya sufrido enormemente y hasta que gran parte de aquello de lo que ahora depende se haya destruido. Cuando la Tierra en unas cuantas décadas esté el doble de poblada con seres humanos de lo que está ahora, y cuando las sociedades confronten la escasez de recursos en medio de una acumulación creciente de desperdicio y un deterioro estable del entorno, entonces seremos testigos de un paroxismo social de una intensidad nunca antes vista. Los problemas son tan variados y vastos, y

los medios para su solución están tan fuera del alcance de los recursos científicos y del conocimiento tecnológico en los que se ha confiado, que simplemente no habrá tiempo para evitar la catástrofe inminente. Por lo tanto, nos encontramos en el umbral de un tiempo de juicio más severo, sin duda, que cualquiera que la humanidad haya enfrentado en la historia.³

Los aspectos ambientales, entonces, dan lugar a grandes y complicados cuestionamientos éticos y tecnológicos para nuestra sociedad de negocios. ¿Cuál es el grado del daño ambiental producido por la tecnología industrial actual y proyectada? ¿Qué amenaza representa este daño para nuestro bienestar? ¿Qué valores debemos eliminar para detener o desacelerar ese daño? ¿Los derechos de quién se violan por la contaminación y quién debería tener la responsabilidad de pagar los costos de contaminar el ambiente? ¿Cuánto tiempo durarán nuestros recursos naturales? ¿Qué obligación tienen las empresas con las generaciones futuras de preservar el ambiente y conservar nuestros recursos?

Este capítulo explora estos asuntos ambientales. Comienza con un panorama general de varios aspectos técnicos del uso de los recursos ambientales. Sigue con un análisis de las bases éticas de protección al ambiente. Las secciones finales analizan dos aspectos contróvertidos: nuestras obligaciones con las generaciones futuras y con los prospectos para el crecimiento económico continuo.

5.1 Las dimensiones de la contaminación y el agotamiento de recursos

contaminación La indeseable y no intencionada contaminación del ambiente mediante la manufactura y uso de los productos.

agotamiento de recursos El consumo de recursos escasos o finitos.

El daño al entorno natural inevitablemente amenaza el bienestar tanto de los seres humanos como el de plantas y animales. Las amenazas al ambiente provienen de dos fuentes: la contaminación y el agotamiento de recursos. La **contaminación** se refiere a la contaminación indeseable y no intencionada del entorno natural mediante la fabricación o el uso de productos. El **agotamiento de recursos** se refiere al consumo de recursos escasos o finitos. En cierto sentido, la contaminación es en realidad un tipo de agotamiento de recursos porque al contaminar el aire, el agua o la tierra disminuyen sus cualidades benéficas. Pero en el presente análisis, estos dos aspectos se considerarán por separado.

Contaminación del aire

La contaminación del aire no es nueva, ha estado con nosotros desde que la Revolución Industrial introdujo al mundo las fábricas de chimeneas humeantes. Sin embargo, los costos de la contaminación del aire aumentaron de forma exponencial al extenderse la industrialización. En la actualidad, los contaminantes del aire afectan a la vegetación, disminuyendo las cosechas agrícolas y causando pérdidas en la industria maderera; deterioran los materiales para construcción expuestos por corrosión, decoloración y descomposición; son peligrosos para la salud y la vida, elevando los costos médicos y disminuyendo la posibilidad de disfrutarla; además, amenazan con un daño global catastrófico en la forma de calentamiento y destrucción de la capa de ozono en la estratosfera.⁴

calentamiento global El incremento en las temperaturas alrededor del mundo como consecuencia de los crecientes niveles de gases con efecto de invernadero.

gases de invernadero Dióxido de carbono, óxido de nitrógeno, metano y clorofluorocarbonos, gases que absorben y mantienen el calor del Sol, evitando que escape de regreso al espacio, de forma similar a como un invernadero absorbe y mantiene el calor del Sol.

Calentamiento global Los **gases con efecto de invernadero** —dióxido de carbono, óxido de nitrógeno y clorofluorocarbonos— son gases que absorben y mantienen el calor del Sol, evitando que escape de nuevo al espacio, de manera muy similar a como un invernadero absorbe y mantiene el calor del Sol. Los gases con efecto de invernadero se producen de manera natural en la atmósfera donde han mantenido la temperatura de la Tierra alrededor de 33°C más caliente de lo que estaría sin ellos; esto permite que la vida que conocemos evolucione y florezca. Sin embargo, las actividades humanas, como la agrícola e industrial, durante los últimos 150 años han liberado sustancialmente más gases de invernadero a la atmósfera, en particular al quemar combustibles fósiles como petróleo y

carbón. Desde el inicio de la era industrial, la cantidad de dióxido de carbono en la atmósfera ha aumentado un 25%. Las medidas en Mauna Loa, Hawai, indican que el dióxido de carbono aumenta actualmente a una tasa del 1.4% al año y que este paso se acelera cada año que pasa.⁵ Los modelos de computadora indican que estos niveles crecientes de gases con efecto de invernadero atrapan cantidades cada vez más grandes de calor en la Tierra y con ello elevan la temperatura en todo el planeta. Las temperaturas globales promedio son ahora 1°C (1.8°F) más altas que en 1900 y se espera que suban entre 1.5° y 4.5°C durante este siglo. El calor cada vez intenso extenderá los desiertos del mundo, derretirá las capas de hielo polares ocasionando que el nivel del mar suba, hará que varias especies de plantas y animales se extingan, perturbará la agricultura, y aumentará la distribución y severidad de enfermedades.⁶

En 1988, Estados Unidos formó un Panel Intergubernamental del Cambio del Clima (IPCC, por sus siglas inglés) para estudiar el aspecto del calentamiento global. Los primeros informes del IPCC confirmaron los pronósticos del calentamiento global. En 1977, comenzó a publicar una serie de informes que evaluaban los probables impactos regionales de los cambios climáticos.⁷ El IPCC prevé grandes cambios de la vegetación a latitudes y elevaciones más altas y cambios rápidos en la mezcla de especies en estas áreas. Como las especies de los bosques crecen y se reproducen con más lentitud que el cambio del clima, es posible que bosques y especies boscosas completos desaparezcan. Los cuerpos de agua como lagos y océanos se calentarán y esto cambiará en forma drástica la distribución geográfica de los peces y de otras especies marinas. Actualmente, cerca de 1,300 millones de personas carecen de un suministro adecuado de agua potable; el cambio en el clima aumentará la frecuencia y magnitud de las sequías, y con ello el número de personas sin agua. Hoy, 800 millones de personas no tienen suficiente alimento; el cambio en el clima disminuirá las cosechas en los trópicos y subtropicos, y agudizará el hambre en esas áreas. En la actualidad, la mitad de la población mundial y muchas de las ciudades importantes se localizan en las costas; el cambio en el clima derretirá los glaciares y ocasionará inundaciones en estas zonas por el nivel más alto del mar; ya está aumentando la frecuencia y severidad de las tormentas costeras y la destrucción resultante en esas áreas. Hoy, las tasas de mortalidad tanto en países desarrollados como en las naciones en desarrollo han disminuido; sin embargo, el cambio en el clima ya es causa de un aumento preocupante de enfermedades infecciosas transmitidas por insectos como el dengue, la malaria, el hantavirus, el virus del Nilo y el cólera.⁸ Con el aumento de temperaturas, los mosquitos han invadido regiones antes frescas, llevando las fiebres de malaria y dengue con ellos. Estados Unidos se ha enfrentado al virus del Nilo, una enfermedad transmitida por los mosquitos; California y otros estados del oeste han registrado brotes de hantavirus, una infección letal transmitida por los roedores cuyos predadores han muerto por falta de agua.

El calentamiento global es un problema sumamente difícil de resolver. El IPCC calcula que detener el incremento en los niveles de gases de invernadero requeriría reducir las emisiones actuales de gases en un 60 o 70%, una cantidad que dañaría seriamente las economías de naciones tanto industrializadas como en desarrollo. Es una reducción tan grande, que pocos gobiernos la intentarían y, por el contrario, muchos países, en especial China, están aumentando sus emisiones de dióxido de carbono en cantidades sustanciales. En 1992, la Organización de las Naciones Unidas propuso un acuerdo para estabilizar “las concentraciones de gases de invernadero en la atmósfera a un nivel que evitaría una interferencia antropogénica peligrosa con el sistema del clima”. Más de 160 países han firmado el acuerdo, y Estados Unidos redactó su propio Plan de Acción para el Cambio en el Clima, en 1993, en el que se compromete a tomar una serie de medidas “voluntarias” para reducir la emisión de gases de invernadero. Estas medidas, por supuesto, no serán suficientes. Algunos ambientalistas han sugerido que lo que se necesita es un cambio completo en los estilos y valores de vida.

Agotamiento del ozono Igualmente preocupante es la ruptura gradual de la capa de gas ozono en la estratosfera causada por la liberación de clorofluorocarbonos (CFC) al aire.

agotamiento del ozono

La ruptura gradual del gas ozono en la estratosfera causada por la liberación de clorofluorocarbonos (CFC) al aire.

El aroma de Tacoma

Los hornos de fundición de Asarco en Tacoma, Washington, eran famosos en los 80 por ayudar a crear un "aroma de Tacoma" a madurez. Los hornos procesaban cobre a partir de mineral con arsénico y parte de éste iba al aire de la ciudad a través de las chimeneas. El arsénico, aseguró la Environmental Protection Agency (EPA), es un carcinógeno posiblemente sin "umbral" de seguridad. Incluso una pequeña cantidad puede causar cáncer en algunas personas. La EPA anunció que la planta estaba ventilando 115 toneladas anuales de arsénico al aire, y agregó que esta cantidad podía producir hasta cuatro casos de cáncer de pulmón al año. Los nuevos reglamentos requirieron que la compañía gastara \$4.5 millones para reducir las emisiones de arsénico a un nivel que produjera a lo sumo un caso de cáncer de pulmón al año. Asarco estuvo de acuerdo en el gasto de \$4.5 millones. La EPA también informó que podía hacer que Asarco redujera sus emisiones de arsénico a cero, aunque esto le costaría tanto dinero que la fundición ya no sería rentable. Como cerca de 570 familias dependían de la empresa, que inyectaba cerca de \$20 millones anuales a la economía local, cerrarla dañaría a muchos residentes de Tacoma. De todas maneras, dijo la EPA, si los residentes de Tacoma querían que la fundición eliminara todas las emisiones de arsénico, la EPA así lo exigiría y la planta

tendría que cerrar. Los residentes tenían la opción: tener un caso de cáncer adicional por año o perder \$20 millones anuales más el medio de vida de 570 familias. La economía estaba en recesión, por lo que el desempleo era alto y Tacoma tenía muy pocos empleos que ofrecer. Bill Powers, un trabajador de la fundición dudaba de las estimaciones de la EPA: "¡Creo que no tiene sentido!". La EPA admitió que había cierta incertidumbre en sus estimaciones. El doctor Sam Milham, jefe de la sección de epidemiología del Departamento de Servicios Sociales y de Salud del estado de Washington dijo que sus propios estudios no mostraban aumento en la tasa de cáncer de pulmón entre las personas que vivían en la dirección del viento de la fundición.

1. Si la comunidad de Tacoma elige mantener la fundición abierta, ¿debe la EPA aceptarlo? ¿Qué pasa si la comunidad elige cerrar la planta? ¿Son "libres" estas opciones?
2. ¿Qué piensa que la comunidad de Tacoma debe elegir? ¿Por qué? ¿Qué elegiría usted?

Una capa de ozono en la estratosfera baja filtra la radiación ultravioleta dañina para la vida en la Tierra. Sin embargo, esta capa de ozono se destruye con los gases cfc que se han usado en latas de aerosol, refrigeradores, sistemas de aire acondicionado, solventes y espumas industriales. Cuando se liberan al aire, los gases cfc se elevan y en un lapso de entre 7 y 10 años llegan a la estratosfera, donde destruyen las moléculas de ozono y permanecen de 75 a 130 años, tiempo durante el cual continúan destruyendo moléculas adicionales de ozono. Los datos mundiales de monitoreo indican que la pérdida promedio global de la capa de ozono ha alcanzado un total del 5% desde la década de 1960, con pérdidas acumuladas cercanas al 10% en invierno y primavera, y el 8% en verano y otoño, sobre Europa, Estados Unidos y Australia. Los estudios predicen que la reducción en la capa de ozono y el aumento consecuente de rayos ultravioleta provocarán varios cientos de miles de casos nuevos de cáncer en la piel y podrían ocasionar una destrucción considerable del 75% de las cosechas más importantes del mundo que son sensibles a la luz ultravioleta. Otros estudios indican que el plancton que flota en las capas superficiales de los océanos y del cual depende toda la cadena alimenticia de los mares del mundo es sensible a la luz ultravioleta y podría sufrir una destrucción masiva. Los acuerdos internacionales de los que Estados Unidos es signatario prometieron reducir de forma gradual el uso de gases cfc para 2000, y

las emisiones de éstos han disminuido un 87% luego de haber alcanzado su punto máximo en 1988.⁹ Sin embargo, los científicos advierten que incluso si se detuviera el uso de gases cfc, los niveles en la atmósfera continuarían su peligrosa elevación porque los gases que ya se liberaron seguirán subiendo durante muchos años y persistirán quizá durante un siglo.¹⁰ Más aún, no todos los países han aceptado el acuerdo de detener la producción de gases cfc y con frecuencia se liberan cuando se reparan o eliminan refrigeradores o sistemas de aire acondicionado fabricados hace muchos años.¹¹

Lluvia ácida La lluvia ácida es una amenaza al ambiente que, igual que el calentamiento global, tiene una relación cercana con el uso de combustibles fósiles (petróleo, carbón y gas), cuyo consumo más difundido es en la generación de electricidad. Quemar combustibles fósiles, en particular el carbón con altos niveles de azufre, libera grandes cantidades de óxidos de azufre y de nitrógeno a la atmósfera. Las plantas de energía eléctrica son responsables del 70% de las emisiones anuales de óxido de azufre y del 30% de las de óxido de nitrógeno.¹² Cuando estos gases se llevan al aire, se combinan con el vapor de agua en las nubes para formar ácido nítrico y ácido sulfúrico. Estos ácidos después regresan a la Tierra con la lluvia, que con frecuencia cae a cientos de millas de las fuentes originales de los óxidos. La lluvia ácida —en ocasiones tan ácida como el vinagre— llega a los lagos y ríos, donde eleva la acidez del agua. También llega al campo y cae directamente en árboles, pastos y vegetación en general. Numerosos estudios han demostrado que muchas poblaciones de peces y otros organismos acuáticos —incluyendo algas, zooplancton y anfibios— no pueden sobrevivir en lagos y ríos que se han vuelto ácidos por la lluvia ácida.¹³ Otros estudios demuestran que la lluvia ácida daña o destruye de manera directa árboles, plantas, líquenes y musgos, y destruye de manera indirecta las especies y la vida silvestre que dependen de los bosques para alimentarse y crecer. La lluvia ácida también es capaz de filtrar metales tóxicos, como cadmio, níquel, plomo, manganeso y mercurio, desde el suelo y llevarlos a los mantos acuíferos, donde contaminan el agua potable o los peces. Por último, la lluvia ácida corroe y daña edificios, estatuas y otros objetos, en particular los hechos de hierro, calizas y mármol. Docenas de personas murieron en Virginia Occidental cuando se cayó un puente de acero como resultado de la corrosión por lluvia ácida, y monumentos invaluable como la Acrópolis en Atenas y el Taj Mahal en India se han corroído por efecto de la lluvia ácida. Muchos investigadores temen que las emisiones futuras devastarán los bosques del mundo, en particular los que se localizan cerca de los centros industriales.

La lluvia ácida es un problema internacional. La lluvia ácida que cae en un país con frecuencia se origina por los óxidos de azufre y nitrógeno que se producen en otro, y que luego acarrearán los vientos. Por ejemplo, gran parte de Canadá y la parte noreste de Estados Unidos están sujetos a lluvia ácida que proviene de las áreas industriales alrededor de los Grandes Lagos, mientras que los Países Bajos han sufrido lluvia ácida que se origina en Alemania.

Tóxicos llevados por el aire Amenazas de contaminación del aire menos catastróficas pero muy preocupantes son los 2,400 millones de libras de sustancias tóxicas liberadas cada año a la atmósfera, que incluyen fosgeno, el gas nervioso usado en la guerra, y el isocianato metílico, que mató a más de 2,000 personas en Bopal, India. La mezcla química liberada al aire anualmente incluye 235 millones de libras de carcinógenos, como benceno y formaldehído, y 527 millones de libras de neurotoxinas como tolueno y tricloroetileno. Aunque los niveles de los tóxicos transportados por el aire han declinado poco a poco en Estados Unidos, algunos estados han registrado incrementos en los niveles de varios tóxicos carcinógenos en el aire.¹⁴ La Environmental Protection Agency (EPA) estima que 20 de los más de 329 tóxicos liberados al aire provocan más de 2,000 casos de cáncer cada año, y que vivir cerca de las plantas químicas eleva las posibilidades de que una persona contraiga cáncer a más de 1 en 1,000. Se han encontrado tasas de cáncer excepcionalmente altas cerca de las plantas en varios estados, incluyendo Virginia Occidental y Louisiana.

Lluvia ácida Ocurre cuando los óxidos de azufre y óxidos de nitrógeno se combinan con vapor de agua en las nubes para formar ácido nítrico y sulfúrico. Estos ácidos llegan al suelo con la lluvia.

Calidad del aire Sin embargo, la forma más predominante de contaminación ambiental proviene de los gases y las partículas emitidas por los autos y los procesos industriales, que afectan la calidad del aire que respiramos. Los seis “principales contaminantes del aire” para los cuales la EPA establece “estándares nacionales de calidad del aire” son el monóxido de carbono, los óxidos de azufre, los óxidos de nitrógeno, el ozono (o “smog” fotoquímico), las partículas y el plomo transportado por el aire. Los efectos de estos contaminantes se reconocieron hace más de dos décadas cuando un informe del Departamento de Salud, Educación y Bienestar los resumió como sigue:

A niveles encontrados con frecuencia en el tráfico, el *monóxido de carbono* produce dolor de cabeza, pérdida de la agudeza visual y disminución de la coordinación muscular.

Los *óxidos de azufre*, encontrados en lugares donde el carbón y el petróleo son combustibles comunes, corroen el metal y la piedra y, en concentraciones que se registran con frecuencia en las ciudades grandes, reducen la visibilidad, dañan la vegetación y contribuyen a la incidencia de enfermedades respiratorias e incluso a la muerte prematura.

Además de su contribución al smog fotoquímico, descrito enseguida, los *óxidos de nitrógeno* son responsables de la bruma de polvo café claro que no sólo deteriora la vista en algunas ciudades, sino que pone en peligro el despegue y aterrizaje de los aviones. En concentraciones más altas que las habituales, estos óxidos interfieren con la función respiratoria y se cree que contribuyen a las enfermedades respiratorias. Se forman en la combustión de todo tipo de combustible.

Los hidrocarburos (o compuestos orgánicos volátiles) son una vasta clase de químicos [...], que descargan principalmente los automóviles, y que tienen un papel importante en la formación del *smog fotoquímico*. El smog fotoquímico es una mezcla compleja de gases y partículas fabricados por la luz del Sol a partir de las materias primas —óxidos de nitrógeno e hidrocarburos— que descargan a la atmósfera los automóviles. El smog, cuyos efectos se han observado en todas las regiones de Estados Unidos, causan daños severos en los cultivos y los árboles, deterioran el caucho y otros materiales, reducen la visibilidad, ocasionan picazón y punzadas en los ojos y ardor de garganta, y se cree que reducen la resistencia a las enfermedades respiratorias.

Las *partículas de materia* no sólo manchan la ropa, también ensucian los marcos de las ventanas y dispersan la luz para nublar la imagen de lo que vemos, actúan como catalizadores en la formación de otros contaminantes, contribuyen a la corrosión de metales y, si tienen el tamaño adecuado, llevan a los pulmones gases que de otra manera se disiparían sin causar daño en el conducto respiratorio superior. Algunas partículas contienen venenos cuyos efectos sobre los humanos son graduales, con frecuencia el resultado de la acumulación de los años.¹⁵

Estudios más recientes y que comprenden un periodo mayor indican que el deterioro de la función pulmonar en los seres humanos que provoca la exposición crónica a los contaminantes del aire —ya sea el smog que originan los autos o las emisiones de las chimeneas industriales— es duradero y muchas veces irreversible. Cerca de 2,500 sujetos que participaron en los estudios sufrieron una pérdida de hasta el 75% de su capacidad pulmonar durante un periodo de 10 años de vivir en las comunidades de Los Ángeles, una región con muy altos niveles de contaminación del aire; al cabo de ese periodo, quedaron vulnerables a enfermedades respiratorias, enfisema y faltos de vitalidad. El daño a los pulmones de los niños en crecimiento fue en especial problemático.¹⁶

Las principales fuentes de contaminación que afectan la calidad del aire son las plantas de energía eléctrica, las chimeneas industriales y los automóviles. En áreas urbanas congestionadas como Los Ángeles, las estimaciones de la proporción de contaminación del aire causada por los automóviles llegan hasta el 80%. La contaminación industrial se

smog fotoquímico Una mezcla compleja de gases y partículas que crea la luz del Sol a partir de las materias primas —óxidos de nitrógeno e hidrocarburos— descargadas a la atmósfera principalmente por los automóviles.

deriva primordialmente de las plantas de energía eléctrica y de las plantas que refinan y fabrican metales básicos. Las plantas de energía eléctrica que dependen de combustibles fósiles como petróleo, carbón o gas natural lanzan toneladas de óxidos de azufre, óxidos de nitrógeno y cenizas al aire. Cuando llegan a los pulmones, los óxidos de azufre forman ácido sulfúrico, que daña el revestimiento de los pulmones y causa enfisema y bronquitis. También se ha encontrado que los óxidos de azufre son un factor importante en la mortalidad infantil, y las partículas se han relacionado con muertes por neumonía e influenza. Como se mencionó, los óxidos de azufre y los óxidos de nitrógeno también producen lluvia ácida. Las refinerías de cobre y las fundiciones producen grandes cantidades de óxidos de cobre y ceniza, mientras que las plantas químicas, de acero, níquel y cemento producen una variedad de partículas que transporta el aire.

La última década ha visto una mejora considerable en la calidad del aire en casi todas las regiones de Estados Unidos, en gran parte como resultado de la legislación y regulación ambiental. Las emisiones de cuatro de los seis principales contaminantes del aire se han reducido de forma sustancial, en particular el plomo (que se redujo en un 98% con respecto a los niveles de 1970), el dióxido de azufre (en un 37%) y el monóxido de carbono (en un 31%). Sin embargo, 160 millones de toneladas de contaminantes continuaron arrojándose al aire del país cada año hasta 2004, y en 2002 cerca de 146 millones de personas vivían en áreas que no cumplían con los estándares nacionales de calidad del aire. Más aún, las emisiones de algunas formas de ozono siguen aumentando y las emisiones de óxidos de nitrógeno sólo han disminuido un poco respecto a los niveles de 1970.¹⁷

Se sabe que los costos de salud de una mala calidad del aire son altos. Los estudios indican que cuando las concentraciones de óxidos de azufre sobre las grandes ciudades disminuyeron a la mitad de los niveles registrados en 1960, esto aumentó un promedio de 1 año de vida a cada uno de los residentes.¹⁸ Si la calidad del aire en las áreas urbanas fuera similar a la de las regiones rurales con aire limpio, las tasas de muerte por asma, bronquitis y enfisema descenderían cerca del 50%, y las muertes por enfermedades del corazón disminuirían alrededor del 15%.¹⁹ Se cree que la mejoría de la calidad del aire desde 1970 ahora salva cerca de 14,000 vidas por año.²⁰ La Oficina de Administración y Presupuesto estimó que entre 1992 y 2002 los reglamentos que redujeron o eliminaron la contaminación del aire generaron beneficios anuales por una cifra comprendida entre \$117 mil y \$177 mil millones, mientras que impusieron costos entre \$18 mil y \$21 mil millones, lo que significa que los beneficios anuales sobrepasaron a los costos en un grado significativo.²¹

Contaminación del agua

Las fuentes de contaminación del agua son un problema tan antiguo, que existe desde que la civilización comenzó a usar el agua para arrojar sus desechos y aguas negras. Los contaminantes del agua hoy son mucho más diversos, y consisten no sólo en desechos orgánicos, sino también en sales, metales y materiales radiactivos disueltos, al igual que en materiales suspendidos como bacterias, virus y sedimentos. Estos contaminantes inhabilitan o destruyen la vida acuática, amenazan la salud humana y ensucian el agua. Cerca del 40% del agua superficial actual está demasiado contaminada para pescar o nadar en ella.²² Los contaminantes del agua entran al agua superficial o a las cuencas subterráneas ya sea en un solo punto, como una tubería o un pozo que lleva aguas negras o desechos industriales, o bien, entran desde una fuente difusa que cubre un área extensa, como los pesticidas de los campos de cultivo o los desechos animales que acarrear las lluvias o corrientes.²³

Salmuera proveniente de las minas o los pozos petroleros, lo mismo que mezclas de cloruro de sodio y cloruro de calcio usadas para mantener los caminos limpios de nieve en invierno, con el tiempo, llegan a las fuentes de agua, donde elevan el contenido salino.²⁴ Los altos niveles salinos en los estanques, lagos y ríos matan los peces, la vegetación y otros organismos que habitan en ellos. El agua con mucha concentración de sal también representa peligro para la salud cuando encuentra a su paso abastecimientos de agua de la ciudad y entonces la beben personas con afecciones del corazón, hipertensión, cirrosis hepática o enfermedades renales.

Repaso breve 5.1

Principales tipos de contaminación del aire

- Gases de calentamiento global
- Gases que agotan el ozono
- Lluvia ácida
- Tóxicos transportados por el aire
- Calidad del aire

El agua drenada de las operaciones de minas de carbón contiene ácido sulfúrico al igual que partículas de hierro y de sulfato. Las fundiciones continuas y los molinos calientes emplean ácidos para restregar los metales, y estos ácidos después se enjuagan con agua. El agua ácida de estas fuentes algunas veces fluye hacia los ríos. Los altos niveles de acidez producidos en las corrientes por estas prácticas son letales para casi todos los organismos que viven en el medio acuático.²⁵

desechos orgánicos

Desperdicios humanos sin tratar, aguas negras y desechos industriales que resultan del procesamiento de los diferentes productos alimenticios, de la industria de la pulpa y el papel, y de los comederos de animales.

Los **desechos orgánicos** en el agua se componen en gran parte de desperdicios humanos no tratados y aguas negras, pero una cantidad sustancial también se deriva de procesos industriales de diferentes productos alimenticios, de la industria de la pulpa y el papel, y de los comederos de animales.²⁶ Los desechos orgánicos que encuentran en su camino los recursos hidrológicos son consumidos por varios tipos de bacterias, que en el proceso agotan el oxígeno del agua. El agua sin oxígeno se vuelve incapaz de sustentar la vida de los peces y otros organismos.

Los compuestos de fósforo también contaminan muchas de nuestras fuentes de agua.²⁷ Los compuestos de fósforo se encuentran en los detergentes de uso doméstico e industrial, en fertilizantes usados en la agricultura y en las aguas negras no tratadas. Los lagos con altas concentraciones de fósforo dan lugar a una expansión explosiva de poblaciones de algas que tapan los conductos de agua, eliminan otras formas de vida, agotan el oxígeno del agua y restringen severamente la visibilidad en el medio acuático.

Diferentes contaminantes inorgánicos representan serios peligros para la salud cuando llegan al agua usada para beber y preparar comida. Se sabe que el mercurio ha seguido el camino hacia los mantos de agua dulce y los océanos, a partir del flujo de la combustión de combustibles fósiles, los molinos de pulpa que usan fungicidas con base de mercurio y el uso de ciertos pesticidas.²⁸ El mercurio se transforma en compuestos orgánicos mediante los microorganismos y se concentra cada vez conforme avanza en la cadena alimenticia de peces y aves. Cuando lo consumen las personas, estos compuestos ocasionan daño cerebral, parálisis y muerte. Las compañías algunas veces descargan grandes cantidades de kepone a los ríos del país.²⁹ El kepone es un compuesto de cloro tóxico para la vida acuática que provoca daño en los nervios, esterilidad y tal vez cáncer en los humanos. El cadmio de las refinerías de zinc, el uso agrícola de fertilizantes y las pilas eléctricas desechadas también llega a las fuentes de agua, donde se concentra en los tejidos y las conchas de los peces.³⁰ El cadmio ocasiona una degeneración en los huesos que incapacita a algunas víctimas y mata a otras; induce calambres severos, vómito y diarrea, y provoca hipertensión y problemas cardíacos. Las compañías mineras son notorias por depositar desechos de asbestos contaminados en las fuentes de agua dulce.³¹ La fibras de asbesto son causa de cáncer en el sistema gastrointestinal.

El calor también es un contaminante del agua. El agua se usa como enfriador en varios procesos industriales de manufactura y en la industria de energía eléctrica, un contaminador importante del agua. Al transferir el calor al agua se eleva la energía térmica de ésta a niveles que disminuyen su capacidad para conservar el oxígeno disuelto que requieren los organismos acuáticos. Además, las temperaturas altas y bajas alternadas evitan que el agua se pueble con peces porque la mayoría de los organismos acuáticos se adaptan sólo a temperaturas estables.

Los derrames de petróleo son una forma de contaminación del agua cuya ocurrencia ha sido más frecuente conforme ha aumentado nuestra dependencia de esta fuente energética. Los derrames son resultado de las perforaciones lejos de las costas, las descargas de pecina de los buques tanque y de los accidentes en éstos. En 1989, Exxon Corporation encalló el supertanque *Valdez* en el estrecho de Prince William, en Alaska y derramó 240,000 barriles (un barril tiene 42 galones) de petróleo crudo en más de 900 millas cuadradas dentro del estrecho Prince William.³² En 1991, el supertanque *ABT Summer* derramó más de 2 millones de barriles de petróleo a unas millas de la costa de Angola; en 1992, el *Katina* derramó 575,000 barriles cerca de Mozambique; en 1996, el *Sea Empress* derramó 576,000 barriles en la costa británica; en 2002, el *Prestige* derramó 616,000 barriles en las costa de España.³³ La contaminación producida por los derrames de petróleo es directamente letal para la vida marina, incluyendo peces, focas, plantas y aves acuáticas; requiere operaciones

de limpieza costosas para los residentes e impone pérdidas costosas en las industrias del turismo cercano y la pesca.

En el pasado, los océanos se han usado para descargar desechos radiactivos de nivel medio y bajo (que se estudiarán después con más detalle). Los oceanógrafos han encontrado en el agua del mar restos de plutonio, cesio y otros materiales radiactivos que parecen provenir de fugas en los tambores sellados en los que se desecharon.³⁴ También se ha encontrado que los estuarios y sedimentos marinos de las costas contienen concentraciones inusualmente altas de cadmio, cromo, cobre, plomo, mercurio y plata. Altas concentraciones de hidrocarburos aromáticos policíclicos (HAP, químicos que son el resultado del uso de combustibles fósiles) también se hallan en aguas costeras como las del puerto de Boston y el puerto de Salem. Los HAP ocasionan mutaciones y cánceres en algunos organismos marinos y de hecho son tóxicos para otros. El bifenil policlorinado (BPC), que se utilizó como fluido de enfriamiento de transformadores eléctricos, como lubricante y como retardador de flama hasta que su producción se prohibió por completo en Estados Unidos en 1979, se ha dispersado en el ambiente y se ha acumulado de forma gradual en los océanos, en especial en las áreas costeras. Cantidades diminutas de BPC son letales para los seres humanos y otras formas de vida, y restos de ellos generan una variedad de efectos tóxicos, incluyendo fallas reproductivas, defectos congénitos, tumores, disfunciones hepáticas, lesiones en la piel y supresión inmunológica. Los BPC, que continúan produciéndose en otros países y que con frecuencia se desechan de manera inadecuada en Estados Unidos, son causa de una gran preocupación porque son persistentes y se concentran cada vez más conforme ascienden en la cadena alimenticia.³⁵ Algunas partes del río Hudson de Nueva York se han cerrado a la pesca a causa de la contaminación de los BPC.

El agua del subsuelo también está cada vez más contaminada. Según un informe del gobierno, “incidentes de contaminación del agua del subsuelo —por químicos orgánicos, químicos inorgánicos, radionuclídeos [desperdicios radiactivos] o microorganismos— se reportan con frecuencia creciente y ahora ocurren [...] en todos los estados del país”.³⁶ Las fuentes de contaminación incluyen rellenos, pilas de desperdicio, tiraderos legales e ilegales y depósitos superficiales. Más del 50% de la población de Estados Unidos obtiene agua para beber del subsuelo. Los contaminantes del agua del subsuelo se han relacionado con cánceres, enfermedades de hígado y riñones, y daño en el sistema nervioso central. Por desgracia, la exposición frecuente ocurre sin conocimiento durante años porque, por lo general, el agua contaminada es inodora, incolora e insípida.

En la actualidad, más de mil millones de personas no tienen acceso a agua potable, la mayor parte en países pobres. Aunque el agua es esencial para la vida humana tanto como para el crecimiento y el desarrollo industrial, el abastecimiento de agua por persona en el mundo está disminuyendo y ahora es un 30% menor que hace 25 años.³⁷ Varios factores han contribuido a esta disminución. El incremento en la población y la actividad económica han aumentado las demandas de agua. Al crecer las áreas urbanas y aumentar su demanda de agua, cada vez se desvía más este recurso de la irrigación agrícola para abastecer a las ciudades.

¿Cuánto nos cuesta la contaminación del agua y qué beneficios podemos esperar al eliminarla? La Oficina de Administración y Presupuesto de Estados Unidos estima que en promedio cada año entre 1992 y 2002, los reglamentos de agua limpia costaron entre \$2,400 millones y \$2,900 millones (en dólares de 2001) y produjeron beneficios (en la forma de costos de contaminación que se evitaron) que van de \$1,000 millones a \$8,000 millones, sin contar beneficios importantes no cuantificables.³⁸

Contaminación del suelo

Sustancias tóxicas Las sustancias peligrosas o tóxicas ocasionan un incremento en las tasas de mortalidad, de enfermedades irreversibles o que incapacitan, otros problemas de salud y efectos ambientales serios. Las sustancias tóxicas liberadas en la tierra incluyen químicos ácidos, metales inorgánicos (como mercurio o arsénico), solventes flamables, pesticidas, herbicidas, fenoles, explosivos y otros. (Los desechos radiactivos también se clasifican como sustancias peligrosas, pero se estudiarán por separado más adelante.) Silvex

y 2,4,5-T, por ejemplo, son dos herbicidas de uso difundido que contienen dioxina, un veneno letal (100 veces más letal que la estricnina) y un carcinógeno. Hasta 1979, estos herbicidas se rociaban en los bosques de Oregon, donde se cree que llevaron a un número anormal de abortos naturales en las mujeres de la región y causaron una serie de defectos reproductivos en animales. A finales de los 70, se encontró que los químicos tóxicos que enterró la Hooker Chemical Company en sitios cercanos a las Cataratas del Niágara, Nueva York, se habían filtrado de esos sitios y habían contaminado las áreas residenciales cercanas, incluyendo casas, escuelas, campos de juego y los mantos acuíferos. Los químicos incluían dioxina, pesticidas, tetracloruro de carbono y otros químicos cancerígenos o tóxicos que se sospecha indujeron abortos espontáneos, daños en el sistema nervioso y malformaciones congénitas en las familias que vivían en las inmediaciones.³⁹

El gobierno estima que más de 58,000 compuestos químicos se usan actualmente en Estados Unidos y que el número crece cada año. Diez veces más químicos, muchos de ellos tóxicos, se usaron en la década de 1980 que en la de 1970. Entre los más comunes producidos por la industria está el acrilonitrilo, que se usa en la manufactura de plásticos (para electrodomésticos, maletas, teléfonos y muchos otros productos domésticos e industriales) y cuya producción se eleva un 3% cada año. Se sospecha que el acrilonitrilo es un carcinógeno; libera el químico tóxico cianuro de hidrógeno cuando se quema el plástico que lo contiene.⁴⁰

El benceno es un químico tóxico industrial común usado en plásticos, tintes, nylon, aditivos para alimentos, detergentes, medicamentos, fungicidas y gasolina. Es causa de anemia, daño a la médula de los huesos y leucemia. Los estudios demuestran que quienes trabajan con benceno tienen probabilidades varias veces mayores de desarrollar leucemia que la población en general.⁴¹

El cloruro de vinilo es otro químico industrial común usado en la producción de plásticos cuya producción se eleva un 3% al año. Se libera en pequeñas cantidades cuando los productos de plástico se deterioran y causa daño en el hígado; anomalías congénitas; cáncer de hígado, en el aparato respiratorio, en el cerebro y en el sistema linfático; y daño en los huesos. La mortalidad por cáncer en los trabajadores que tienen contacto con el cloruro de vinilo es un 50% más alta que para la población en general, y las comunidades que se localizan alrededor de las plantas donde se utiliza también tienen tasas más elevadas de incidencia de cáncer que la población en general.⁴² Los *phthalates* son resinas usadas en la industria para producir cemento, pinturas y acabados. Dañan el sistema nervioso central de los humanos y son tóxicos para los peces y las aves.

Aunque ahora se conocen los efectos sobre la salud de algunas sustancias, la toxicidad de muchas otras aún se desconoce y es difícil de determinar. Muchos químicos causan enfermedades crónicas sólo después de transcurrido un largo periodo desde la primera exposición de la persona a la sustancia. Por ejemplo, la mayoría de los cánceres humanos por exposición a químicos tóxicos toman de 15 a 30 años en manifestarse, lo que dificulta la labor de identificar la causa original de la enfermedad. Todavía más, los estudios son extensos y costosos, y llevan tiempo porque los índices de incidencia de la enfermedad en grandes poblaciones expuestas deben compararse con los de grupos similares no expuestos durante largos periodos.

Desechos sólidos Los estadounidenses en la actualidad producen más basura residencial que los ciudadanos de cualquier otro país. Cada año las personas de las ciudades de Estados Unidos generan 369 millones de toneladas de desechos sólidos municipales, cantidad suficiente para llenar un convoy de camiones de basura de 10 toneladas de 537,500 kilómetros de largo (una distancia mayor que la que hay entre la Tierra y la Luna)⁴³, o suficiente para llenar el Astrodome en Houston más de cuatro veces al día durante un año. Cada persona que lee este libro genera un promedio de 1.3 toneladas de basura al año, más de 3 kilos por día. Sólo cerca del 25% de los desechos residenciales se recuperan mediante el reciclado, una decepcionante proporción que se debe a la falta de apoyo financiero para las operaciones de reciclado, el pequeño mercado de productos reciclados y los químicos tóxicos presentes en la basura reciclable.

Aunque la cantidad de basura que generamos aumenta cada año, las instalaciones para depositarla han disminuido. En 1978 había alrededor de 20,000 tiraderos municipales en operación; para 1989 había menos de 8,000 y para 2004 había sólo cerca de 1,500; muchos han tenido que cerrar por razones de seguridad. Florida, Massachusetts, New Hampshire y Nueva Jersey son unos cuantos estados que cerraron casi todos sus tiraderos durante los 90. Por otra parte, se abren menos tiraderos cada año.

Los tiraderos de las ciudades son fuentes significativas de contaminación que contienen sustancias tóxicas como cadmio (de las baterías recargables), mercurio, plomo (de las baterías de autos y cinescopios de televisores), vanadio, cobre, zinc y BPC (de refrigeradores, estufas, motores y electrodomésticos fabricados antes de 1980 y desechados a partir de entonces). Sólo en una cuarta parte de los tiraderos de una ciudad se realizan pruebas para conocer la posible contaminación del agua del subsuelo, menos del 16% tienen cubiertas aislantes, sólo en un 5% de ellos se recolectan los desechos líquidos contaminantes antes de que se filtren al agua del subsuelo y en menos de la mitad existen restricciones sobre los tipos de desechos líquidos que se pueden verter en ellos. No es de sorprender que casi la cuarta parte de los sitios no militares identificados en la lista de Superfund National Priorities como los peligros químicos más graves para la salud pública y el ambiente corresponda a los tiraderos de las ciudades.⁴⁴

Sin embargo, la cantidad de basura residencial que producen los estadounidenses es mínima comparada con los desechos sólidos que generan los procesos industriales, agrícolas y mineros. Aunque la basura residencial, como se dijo, es de 369 millones de toneladas al año, las industrias estadounidenses generan 7,600 millones de toneladas de desechos sólidos al año, los productores de petróleo y gas generan de 2 a 3 mil millones de toneladas, y las operaciones mineras cerca de 1,400 millones de toneladas.⁴⁵ Estos desechos se tiran en alrededor de 220,000 lugares de acopio de desechos industriales, la mayoría de ellos superficiales.

Se ha descubierto que miles de tiraderos abandonados contienen desechos peligrosos, la mayoría generados por las industrias químicas y del petróleo.⁴⁶ Casi todos los sitios con desechos peligrosos se localizan en las regiones industriales. En total se estima que el 80% de los desechos industriales se han depositado en estanques, lagos y rellenos inseguros.⁴⁷ Los esfuerzos iniciados en 1980 para identificar todos los sitios peligrosos no controlados tuvieron éxito en 1986 al localizar más de 24,000 de ellos. En muchos lugares, los desechos habían migrado fuera de los sitios y se habían filtrado al subsuelo, donde contaminaron los abastecimientos de agua de varias comunidades. Un número grande de ellos requirieron acciones de emergencia porque representaban amenazas inmediatas. El costo de limpiar estos tiraderos se estimó entre \$28,400 millones y \$55,000 millones.⁴⁸

Ha sido difícil establecer las cantidades netas de desechos peligrosos que se producen hoy. La EPA ha estimado que entre el 10 y el 15% de los desechos industriales producidos cada año son tóxicos, un total estimado de 15 millones de toneladas anuales. Después, la agencia anunció que cerca de seis veces más desechos peligrosos de los estimados se generaban cada año. Estudios más recientes sugieren que en un año se producen 290 millones de toneladas de desechos tóxicos.⁴⁹

Desechos nucleares Los reactores nucleares de agua suave contienen materiales radiactivos, incluyendo carcinógenos conocidos como el estroncio 90, cesio 137, bario 140 y yodo 131. Niveles muy altos de radiación de estos elementos son capaces de matar a una persona; dosis menores (en especial si se inhalan o se ingieren partículas de polvo radiactivas) pueden causar cáncer de tiroides, pulmones o huesos, al igual que daño genético que se transmitirá a las generaciones futuras. Hasta la fecha, las plantas nucleares en Estados Unidos han operado con seguridad sin liberaciones catastróficas de grandes cantidades de material radiactivo. Las estimaciones del riesgo probable de un accidente catastrófico son controvertidas y se ha adjudicado cierta duda a las probabilidades, en especial desde que los accidentes en la Isla de Tres Millas en Estados Unidos y en Chernobyl en Rusia desafiaron las probabilidades estimadas.⁵⁰ Pero incluso sin accidentes catastróficos, pequeñas cantidades de materiales radiactivos se liberan de manera rutinaria al ambiente

durante las operaciones normales de una planta nuclear y durante la extracción minera, el procesamiento y el transporte de combustibles nucleares. El gobierno de Estados Unidos estimó que para el año 2000, cerca de 1,000 personas morirían de cáncer provocado por estas emisiones rutinarias; sin embargo, otras estimaciones colocan estas cifras en niveles más altos.⁵¹

El plutonio se produce como un producto secundario de desecho en el combustible gastado de los reactores de agua suave. Un reactor de 1,000 megawatts, por ejemplo, generará cerca de 265 libras (120 kilogramos) de desechos de plutonio al año que deben desecharse. El plutonio es una sustancia altamente tóxica y cancerígena. Una partícula que pesa 10 millonésimos de gramo, si se inhala, provoca la muerte en unas semanas. Veinte libras distribuidas provocarían cáncer en toda la población del planeta. El plutonio también es el elemento básico de las bombas atómicas. Por lo tanto, al proliferar las plantas nucleares en el mundo, ha aumentado la probabilidad de que el plutonio caiga en manos de terroristas criminales u otros grupos hostiles que podrían utilizarlo para fabricar armas letales o para contaminar grandes áreas pobladas.⁵²

Los desechos de una planta de energía nuclear son de tres tipos principales: desechos de alto nivel, desechos transuránicos y desechos de bajo nivel. Los desechos de alto nivel emiten rayos gamma, que pueden penetrar todo menos el escudo más grueso. Éstos incluyen el cesio 137 y el estroncio 90, ambos se vuelven inofensivos después de unos 1,000 años, y el plutonio, que sigue siendo peligroso durante un periodo comprendido entre 250,000 años y 1 millón. Todos estos son altamente carcinógenos. Los reactores nucleares ya producen cerca de 612,000 galones de desechos líquidos y 2,300 toneladas de sólidos de alto nivel cada año. Estos desechos deben aislarse del ambiente hasta que dejan de ser peligrosos. Se desconoce en este momento si existe un método seguro y permanente para eliminar estos desechos.⁵³

Los desechos transuránicos contienen cantidades más pequeñas de los elementos encontrados en los desechos de alto nivel. Vienen del combustible gastado en el procesamiento de varias armas militares. Hasta hace poco, los desechos transuránicos se enterraban en zanjas poco profundas. Cuando se descubrió que los materiales radiactivos habían migrado fuera de estas zanjas, tuvieron que exhumarse y volverse a desechar a un costo de varios cientos de millones de dólares.⁵⁴

Los desechos de bajo nivel consisten en ropa contaminada y equipo usado en los sitios de reactores y los restos que quedan luego de extraer y tratar el uranio. Se han producido cerca de 16 millones de pies cúbicos de estos desechos en los sitios de reactores, y unos 500 millones de pies cúbicos adicionales (cerca de 140 millones de toneladas) de restos de uranio se han acumulado en las minas abiertas. Alrededor de otros 10 millones de toneladas de restos se producen cada año. Los restos de uranio continúan emitiendo radón radiactivo durante varios cientos de miles de años. Además, todas las plantas nucleares (incluyendo equipo, edificios y terreno) se convierten en desechos nucleares de bajo nivel después de una vida de operación de 30 a 35 años. Entonces, toda la planta se debe clausurar porque permanece radiactiva por miles de años; el desmantelamiento de la planta y el terreno deben mantenerse bajo seguridad constante durante varios siglos.⁵⁵

Más de un autor ha sugerido que eliminar los desechos nucleares tiene solución sólo si suponemos que ninguno de nuestros descendientes excavará jamás un depósito nuclear o entrará en él en tiempo de guerra; los registros de sus localizaciones se preservarán durante varios siglos; los desechos no llegarán a unirse por accidente y comenzarán a reaccionar; los eventos geológicos, las cubiertas de hielo u otros movimientos no previstos de la tierra nunca los dejarán al descubierto; las estimaciones de ingeniería acerca de las propiedades de contenedores de metal, vidrio y cemento son exactas; y nuestras predicciones médicas respecto a los niveles seguros de exposición a la radiación son correctos.⁵⁶ Aunque desde hace varios años no se ha construido una nueva planta de energía nuclear en Estados Unidos, las que se construyeron hace algunas décadas todavía producen desechos, y sus desechos del pasado se han acumulado. No hay certidumbre de cómo se eliminan.

Agotamiento de las especies y su hábitat

Se sabe que los seres humanos han agotado docenas de especies de plantas y animales hasta el punto de extinción. Se sabe que, desde el año 1600 DC, al menos 63 especies identificables de mamíferos y 88 especies identificables de aves se han extinguido.⁵⁷ Varios cientos más de especies, como las ballenas y el salmón, hoy se encuentran amenazados por los depredadores comerciales. El hábitat en los bosques, del cual depende el grueso de las especies, se diezma por la industria maderera. Entre los años 1600 y 1900, la mitad de las áreas boscosas de Estados Unidos fue talada.⁵⁸ Los expertos estiman que las selvas del planeta se destruyen a una tasa del 1% cada año.⁵⁹ Se piensa que la pérdida del hábitat en los bosques combinada con los efectos de la contaminación ha llevado a la extinción de un número fenomenal de especies. Un estudio extenso reciente de 18,000 especies y subespecies en todo el mundo encontró que 11,046 de ellas están en peligro de desaparecer para siempre.⁶⁰ Se estimó que entre medio millón y dos millones de especies, es decir, entre el 15 y el 20% de todas las especies de la Tierra, estarían extintas para el año 2000.⁶¹

Agotamiento de los recursos fósiles

Hasta el inicio de lo 80, los combustibles sólidos se agotaban a una tasa que crecía exponencialmente. Es decir, la tasa a la que se usaban se duplicó con el paso de un periodo regular. Este tipo de agotamiento exponencial se ilustra en la figura 5.1. Algunas predicciones tempranas de agotamiento de recursos supusieron que los combustibles fósiles continuarían agotándose con estas tasas exponenciales crecientes. De continuar, una tasa de agotamiento exponencial creciente terminaría con el agotamiento completo y catastrófico del recurso en un tiempo relativamente corto.⁶² Los recursos mundiales de carbón estimados se agotarán en alrededor de 100 años, las reservas estimadas de petróleo en el mundo se agotarán más o menos en 40 años, y las reservas estimadas de gas natural durarán alrededor de 25 años.⁶³

Sin embargo, los investigadores señalan que el consumo de combustibles fósiles no podría seguir creciendo a las tasas exponenciales históricas.⁶⁴ Conforme se reducen las reservas de cualquier recurso, su extracción se vuelve cada vez más difícil y más costosa; esto, a la vez, desacelera su tasa de agotamiento. En consecuencia, aunque las tasas a las que las reservas se agotan son exponenciales por un tiempo, los costos crecientes de extracción hacen que esas tasas lleguen a su máximo y luego comiencen a declinar sin llegar

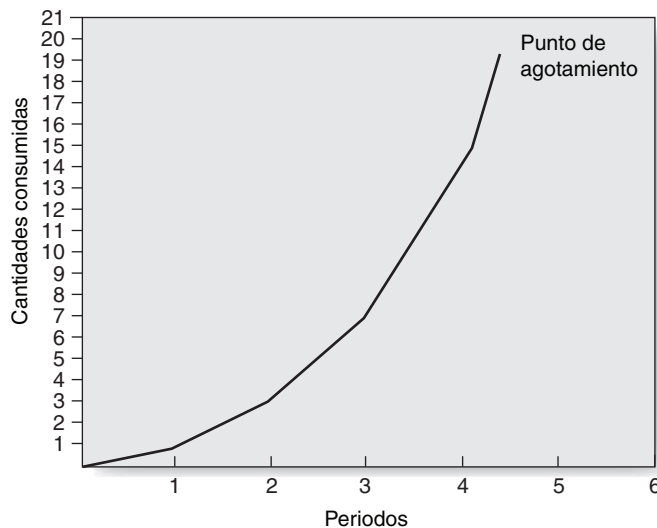
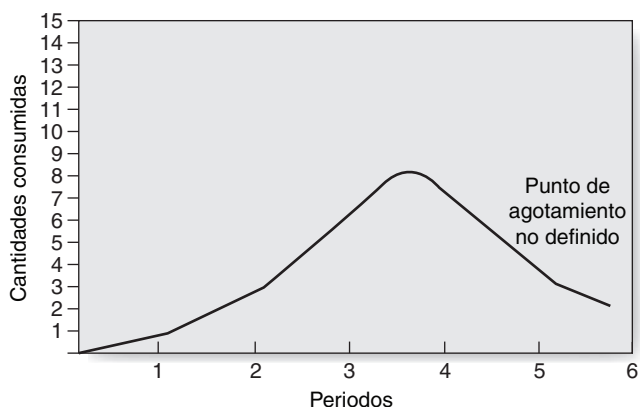


Figura 5.1
Tasa de agotamiento exponencial

Figura 5.2

Tasa de agotamiento que alcanzó su máximo



al agotamiento completo (cuando los precios se elevan con mayor rapidez). La figura 5.2 ilustra este tipo de curva de agotamiento con un punto máximo, llamada “curva de Hubbert” en honor a M. King Hubbert, un geólogo que usó la curva para hacer un pronóstico correcto en 1956 de que la extracción de petróleo en Estados Unidos llegaría a un máximo en 1970 y luego declinaría.⁶⁵ En el modelo con un punto máximo, la tasa de producción crece, llega al máximo y luego disminuye cuando la extracción del recurso se vuelve difícil, en lugar de culminar en el agotamiento completo y repentino en un periodo corto.

Si se supone que la tasa a la que se consumen nuestros recursos está mejor representada por el modelo de Hubbert que por el modelo exponencial, entonces los combustibles fósiles no se agotarán en el corto tiempo que predicen los modelos de crecimiento exponencial. La extracción de las reservas estimadas de carbón tal vez llegue a su máximo en alrededor de 150 años y luego continúe, pero a una tasa decreciente acoplada a los costos crecientes, durante otros 150 años; la extracción de las reservas estimadas de gas natural en Estados Unidos ya llegó a su máximo y se espera que disminuya de forma gradual en los próximos 30 o 40 años. La extracción de las reservas de petróleo en Estados Unidos llegó a su máximo más o menos en 1970 y ha declinado de manera estable desde entonces (como lo indicó el modelo del máximo). Las estimaciones de las tasas de agotamiento de las reservas de petróleo del mundo crean controversia y varían mucho.⁶⁶ Cambell estima que el pico comenzó en 2004 y que ciertamente ocurrirá antes de 2010; Laherrère e Ivanhoe predicen que el máximo comenzará alrededor de 2010; Green predice esto hasta 2040.⁶⁷

Agotamiento de los minerales

Es posible calcular el agotamiento de las reservas de minerales, igual que la de los combustibles fósiles, con base en un modelo exponencial o en un modelo de crecimiento con un punto máximo. Si las tasas exponenciales anteriores de agotamiento continuaran, se habría programado el agotamiento de aluminio para 2003, de hierro en 2005, de manganeso en 2018, de molibdeno en 2006, de níquel en 2025, de tungsteno en 2000, de zinc en 1990, y de cobre y plomo en 1993.⁶⁸ Es claro que si estos pronósticos fueran correctos, las consecuencias económicas serían catastróficas porque el agotamiento de estos minerales esenciales en tan breve tiempo llevaría a un colapso de numerosas industrias que dependen de ellos. A principios de la década de los 70, muchos investigadores pensaban que ese colapso económico e industrial era inminente. Sin embargo, investigaciones posteriores indicaron que ese programa de agotamiento catastrófico estaba equivocado.

Igual que con los combustibles fósiles, la tasa a la que se agotan los minerales no continúa creciendo de forma exponencial, sino que alcanza su punto máximo en la curva de

Hubbert y luego declina conforme la extracción se vuelve más difícil y costosa. Si el análisis se hace con este modelo de punto máximo y nos concretamos a las reservas conocidas hoy en Estados Unidos, resulta que aunque las tasas de extracción de algunos minerales importantes ya alcanzaron su cúspide, ninguno se ha agotado por completo y todos continúan extrayéndose aun cuando los costos aumentan. Para finales del siglo XXI, Estados Unidos habrá agotado cerca del 90% de su reserva de aluminio en las minas, el 80% del hierro, el 70% del plomo, el 90% del manganeso, el 80% del mercurio, el 90% del tungsteno y el 70% del zinc.⁶⁹ Cualquier reserva restante de estos minerales en Estados Unidos será difícil de extraer y el país se verá forzado cada vez más a recurrir al reciclado, a los sustitutos y a las importaciones de los mercados mundiales.

Los recursos del mundo, por supuesto, también son limitados, y las tasas de agotamiento de muchas reservas de minerales en el mundo tal vez también alcancen su máximo y luego declinen conforme aumenten los costos y la dificultad de extracción.⁷⁰ El impacto preciso que tendrán las limitaciones en las reservas mundiales es sumamente difícil de predecir. Las tecnologías mineras continuarán en desarrollo, lo que permitirá reducir la dificultad de extracción. De hecho, esto ha pasado con casi todos los minerales hasta ahora. El uso cada vez más difundido del reciclado reduce la necesidad de la extracción intensiva de las reservas minerales existentes. Es posible que se encuentren sustitutos para muchos minerales cuyo abastecimiento está limitado, mientras que el desarrollo tecnológico volverá obsoletos muchos usos de estos minerales.

Pero el estudio más exhaustivo hasta la fecha de los límites en el mundo de un solo mineral —el cobre— indican que en el futuro éste y otros minerales serán cada vez más escasos y costosos, y que esta escasez tendrá un impacto económico notable en nuestras sociedades.⁷¹ El estudio, realizado por Robert B. Gordon y otros, indica que la tasa de extracción del cobre en el mundo aumentará con rapidez en los próximos 100 años, llegará al punto máximo alrededor de 2100 y luego declinará con lentitud. Los depósitos ricos en cobre se agotarán para 2070. Después, deberá extraerse de la roca común, un proceso costoso que provocará un incremento exponencial drástico en los precios del cobre de \$2 a \$120 por kilogramo, aun con un reciclado intenso y suponiendo que se encuentren materiales sustitutos para casi todas las aplicaciones del cobre, el cual quedará reservado para unos cuantos usos esenciales. Según Gordon y sus coautores: “Tal vez surjan argumentos similares para otros metales, como el plomo, el zinc, el estaño, el tungsteno y la plata. [...] No se ha hecho un análisis completo para otro metal escaso, pero tenemos una fuerte sospecha de que si lo hiciéramos surgiría un patrón de uso futuro similar al pronosticado para el cobre”.⁷²

En un estudio reciente, el Consejo de Exploración Geológica del Departamento del Interior de Estados Unidos concluyó que las reservas internacionales de aluminio convencional (bauxita) son suficientes para cumplir la demanda mundial de aluminio durante “casi todo el siglo XXI”.⁷³ Las reservas de manganeso en el mundo suman 5,000 millones de toneladas, que se extraen a una tasa cercana a 7 millones de toneladas por año;⁷⁴ las reservas totales de mercurio se estiman en cerca de 600,000 toneladas, que son “suficientes para un siglo o más”;⁷⁵ las reservas totales de cobre son 2,300 millones de toneladas que hoy se extraen a una tasa de 13,000 toneladas al año;⁷⁶ los recursos mundiales de hierro se estiman en más de 250 mil millones de toneladas, que se extraen a una tasa cercana a las mil millones de toneladas por año;⁷⁷ y los recursos mundiales de plomo rebasan los 1,500 millones de toneladas, que se extraen a cerca de 3 millones de toneladas por año.⁷⁸

Entonces existen límites físicos para nuestros recursos naturales. Aunque muchos son abundantes, no podrán explotarse indefinidamente. Con el tiempo se reducirán y los costos de extracción se incrementarán de manera exponencial. Es probable que se encuentren materiales sustitutos más abundantes para muchos de estos recursos, pero no para todos. Cualquier sustituto que se desarrolle también estará limitado, de manera que el día para hacer cuentas sólo se retrasa.

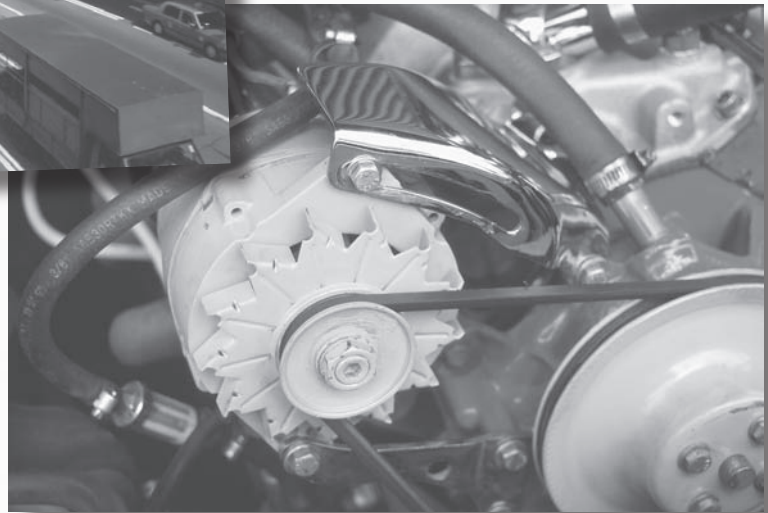
Las compañías automotrices en China

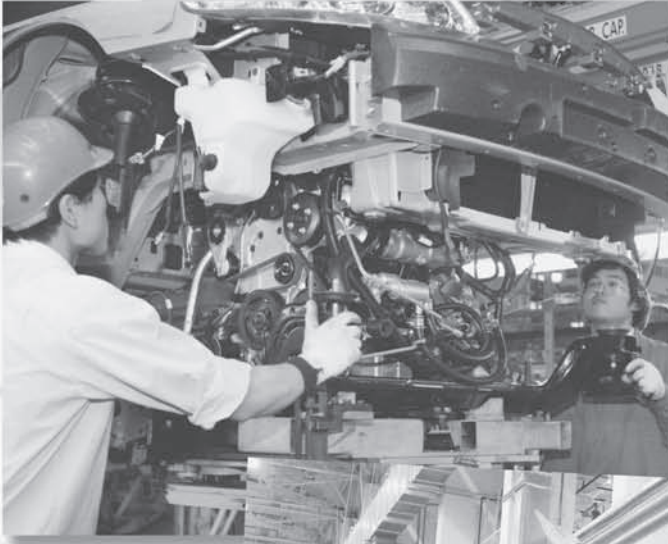
En 2000, el mercado de autos en China comenzó a expandirse en forma drástica como resultado de la creciente riqueza del país, los incentivos del gobierno y una clase media creciente que anhelaba el confort, la conveniencia y el orgullo de poseer un auto. En 2003, las ventas de automóviles en China crecieron en un 80% hasta llegar a más de 4 millones de autos. Con una población de 1,200 millones de personas y tasas de crecimiento de dos dígitos, China estimó que para 2035 unos 300 millones de autos viajarán por sus carreteras. Muchas compañías extranjeras de automóviles llegaron para ayudar a China en su expansión de la industria, como Volkswagen, General Motors, Honda, Ford, Citroen y BMW, que juntas hicieron una inversión de \$18,000 millones para el crecimiento de la industria automotriz en China. Sin embargo, los críticos sugieren que las compañías con un entusiasmo excesivo, involuntariamente, pudieron haber infligido daños serios al entorno global. Para comenzar, la contaminación de tantos autos nuevos prometía tener un impacto severo en el ambiente. Aun los autos limpios generan cantidades masivas de dióxido de carbono cuando queman combustible, lo que agudiza el efecto de invernadero. Los autos también producen smog y otros peligros para la salud (los casos de tuberculosis se duplicarían; los de

enfisema y cáncer en los pulmones se elevarán), y la gasolina de China contiene plomo, un metal tóxico. La producción creciente de autos en China también aumentará el consumo de petróleo, ejerciendo una presión fuerte sobre los recursos decrecientes de petróleo del mundo. Para 2004, el elevado consumo de petróleo de China ya había llevado a altos precios récord, más de \$42 por barril. Si el número de automóviles en China continúa eleándose, el consumo de combustible será equivalente a dos tercios del consumo de Estados Unidos (y este país consume la cuarta parte del petróleo del mundo), un nivel que las reservas mundiales de petróleo no podrán satisfacer. Algunos expertos aseguran que la producción de petróleo del mundo llegará a su máximo alrededor de 2010, dejando reservas magras para satisfacer las crecientes demandas de China, Estados Unidos y el resto de los países industrializados, y creando un caos económico y político o conflictos militares.

¿Es incorrecto que las compañías de automóviles ayuden en la expansión de la industria de autos en China?

Los "tres grandes" de Detroit esperan exportar miles de vehículos a China durante los próximos dos años.





Trabajadores chinos instalan un motor de Buick en la planta de Shanghai, GM, un negocio conjunto del gigante de automóviles de Estados Unidos y el segundo fabricante de China Shanghai Automotive Industry Corporation, el 16 de octubre de 2003.



Trabajadores chinos en su ejercicio matutino antes de la ceremonia del "primer Chevrolet que sale de la línea" un viernes en Jinbei GM Automotive Co. en Shenyang. La compañía es un negocio conjunto entre General Motors y Jinbei Automotive Corp. de China.

Un cliente verifica las características del tablero de un Cadillac CTS, mientras la representante de ventas le ayuda en la sala de muestra de Shanghai Mingshi Automotive Co. Ltd. General Motors espera que las ventas del Cadillac lleguen a un quinto de las ventas globales.

5.2 La ética del control de la contaminación

Durante siglos, las instituciones de negocios ignoraron su impacto en el entorno natural, una indulgencia fomentada por varias causas. Primero, un negocio podía tratar el aire y el agua como bienes libres, es decir, como bienes que nadie poseía y que cada empresa podía aprovechar sin hacer un reembolso por su uso. Por ejemplo, durante varios años, la planta de DuPont en Virginia Occidental tiró 10,000 toneladas de desechos químicos cada mes en el Golfo de México hasta que fue forzada a no hacerlo. Las aguas del Golfo constituían un tiradero libre por cuyo daño DuPont no tenía que pagar. Como esos recursos no son propiedad privada, carecen de la protección que un propietario le daría, y los negocios ignoraban los daños que causaban. Segundo, los negocios han visto el ambiente como un bien ilimitado. Esto es, la “capacidad de transporte” del aire y el agua es relativamente grande, y la contribución de cada empresa a la contaminación de estos recursos es relativamente pequeña e insignificante.⁷⁹ La cantidad de químicos que DuPont tiraba al Golfo, por ejemplo, era relativamente pequeña comparada con el tamaño del Golfo, así que los efectos se consideraban despreciables. Cuando los efectos de sus actividades se consideran leves, una empresa tiende a ignorarlos. Sin embargo, cuando todas las empresas razonan de esta manera, los efectos insignificantes de las actividades de cada empresa se convierten en enormes y potencialmente desastrosos. La capacidad de transporte del aire y el agua se excede y estos bienes libres e ilimitados se deterioran con rapidez.

Por supuesto, los problemas de contaminación no tienen sus raíces sólo en las actividades de negocios. La contaminación también es el resultado del uso de productos que hacen los consumidores y del desperdicio humano.⁸⁰ Una fuente primordial de la contaminación del aire, por ejemplo, es el uso del automóvil, y una fuente primordial de la contaminación del agua es el desagüe. Todos somos verdaderos contaminadores.⁸¹ Puesto que todos los seres humanos contaminan, los problemas de la contaminación han aumentado conforme se multiplica nuestra población. La población mundial creció de 1,000 millones en 1850 a 2,000 millones en 1930 y a 6,300 millones en 2003, y se proyecta que crecerá a 8,900 millones para 2050.⁸² Esta explosión demográfica impone tensiones severas en los recursos de aire y agua a los que tiramos nuestra contribución de contaminantes. Más aún, estas tensiones se han agravado por nuestra tendencia a concentrar nuestras poblaciones en los centros urbanos. En todo el mundo, las áreas urbanas crecen con rapidez y las altas densidades de población que crea la urbanización multiplican la carga de contaminación sobre el aire y el agua.⁸³

Entonces los problemas de contaminación tienen una variedad de orígenes y su tratamiento requiere un conjunto de soluciones con una variedad similar. Sin embargo, en lo que sigue nos concentramos en un solo tipo de problemas: los problemas éticos que surgen por la contaminación de las empresas comerciales e industriales.

Ética ecológica

Algunos investigadores ven el problema de la contaminación (y los aspectos ambientales en general) como un problema que se enmarca en términos de nuestro deber de reconocer y preservar los **sistemas ecológicos** en los que vivimos.⁸⁴ Un sistema ecológico es un conjunto de organismos y entornos interrelacionados e interdependientes, como un lago, en el que los peces dependen de pequeños organismos acuáticos, que a la vez viven de plantas en descomposición y desperdicios de los peces.⁸⁵ Como las diferentes partes de un sistema ecológico se interrelacionan, las actividades de una parte afectarán a las demás. Como las diferentes partes son interdependientes, la supervivencia de cada parte depende de la supervivencia de las otras. Las empresas (y todas las demás instituciones sociales) son parte de un sistema ecológico más grande, la “nave espacial tierra”.⁸⁶ Los negocios dependen del entorno natural para obtener energía y recursos materiales y desechar los desperdicios; ese entorno, a la vez, resulta afectado por las actividades comerciales de las

sistema ecológico Un conjunto de organismos y entornos interrelacionados e interdependientes.

empresas. Por ejemplo, las actividades de los fabricantes de sombreros de felpa de castor en Europa durante el siglo XVIII llevaron al exterminio de los castores en Estados Unidos, lo que a la vez provocó que se secaran innumerables terrenos pantanosos que habían creado las presas de los castores.⁸⁷ A menos que los negocios reconozcan las interrelaciones e interdependencias de los sistemas ecológicos en los que operan y a menos que aseguren que sus actividades no lesionarán seriamente estos sistemas, no hay esperanza de poder manejar el problema de la contaminación.

El hecho de que somos sólo una parte de un sistema ecológico más grande ha llevado a muchos escritores a insistir en que debemos reconocer nuestro deber moral de proteger el bienestar no sólo de los seres humanos sino de otras partes no humanas de este sistema.⁸⁸ Esta insistencia sobre lo que algunas veces se llama *ética ecológica* o *ecología profunda* no se basa en la idea de que el entorno debe protegerse por el bien de los seres humanos. Más bien, la ética ecológica se basa en la idea de que las partes no humanas del entorno merecen ser preservadas por su propio bien, sin importar si esto beneficia a los seres humanos. Varios defensores de este enfoque han formulado sus puntos de vista en una plataforma que consiste en las siguientes afirmaciones:

1. El bienestar y florecimiento de la vida humana y no humana en la Tierra tienen valor por sí mismos. [...] Estos valores son independientes de la utilidad del mundo no humano para los propósitos humanos.
2. La riqueza y diversidad de las formas de vida contribuyen a la realización de estos valores y también son valores en sí mismos.
3. Los humanos no tienen derecho a reducir esta riqueza y diversidad excepto para satisfacer necesidades vitales.
4. El florecimiento de la vida y de las culturas humanas es compatible con un decrecimiento sustancial de la población humana. El florecimiento de la vida no humana requiere ese decrecimiento.
5. La interferencia humana actual con el mundo no humano es excesiva y esta situación empeora con rapidez.
6. Por lo tanto, las políticas deben cambiar. Los cambios en las políticas afectan las estructuras económica, tecnológica e ideológica básicas. El estado resultante será profundamente diferente del actual.
7. El cambio ideológico consiste principalmente en apreciar la calidad de vida [...] en lugar de aferrarse a un estándar de vida cada vez más alto.
8. Quienes se adhieren a los puntos anteriores tienen una obligación directa o indirecta de participar en el intento de implementar los cambios necesarios.⁸⁹

Una ética ecológica es entonces una ética que afirma que el bienestar de al menos algo de lo no humano tiene valor intrínseco y que, en virtud de este valor intrínseco, los humanos tenemos la obligación de respetarlo y preservarlo. Estas afirmaciones éticas tienen implicaciones significativas para las actividades de negocios que afectan el ambiente. En junio de 1990, por ejemplo, los ambientalistas solicitaron con éxito al Servicio de Peces y Vida Silvestre de Estados Unidos que prohibieran a la industria maderera que cortaran los bosques de árboles viejos potencialmente lucrativos del norte de California para salvar el hábitat de las lechuzas pintas, una especie en peligro.⁹⁰ Se estima que este movimiento costó a la industria maderera millones de dólares, la pérdida de hasta 36,000 empleos y causó que subieran los precios al consumidor de productos de madera finos como muebles e instrumentos musicales. Los miembros de la Sea Shepherd Conservation Society han saboteado plantas de procesamiento de ballenas, han hundido varios barcos y de varias maneras han provocado gastos a la industria ballenera.⁹¹ Los miembros de Earth First! han colocado clavos en árboles seleccionados al azar en las áreas forestales programadas para

ética ecológica El punto de vista de que las partes no humanas del entorno merecen ser preservadas por su propio bien, sin importar si esto beneficia a los seres humanos.

talar con la finalidad de destruir las sierras mecánicas. Quienes apoyan el punto de vista de que los animales tienen valor intrínseco también han ocasionado gastos sustanciales a ganaderos, mataderos, granjas, compañías de pieles y corporaciones farmacéuticas y de cosméticos que usan animales en las pruebas de químicos.

Existen diversas posturas de ética ecológica, algunas más radicales y con mayor alcance que otras. Quizá la versión más generalizada asegura que, además de los seres humanos, otras especies animales tienen valor intrínseco y merecen nuestro respeto y protección. Algunos utilitarios afirman, por ejemplo, que el dolor es un mal ya sea que se provoque en un ser humano o en los miembros de otras especies animales. El dolor de un animal debe considerarse igual que un dolor humano comparable y es una forma de prejuicio de *especie* (afín con el racismo o el sexismo contra los miembros de otra raza o sexo) pensar que la obligación de evitar el dolor a miembros de otras especies es diferente a la obligación de evitar un dolor comparable en miembros de nuestra propia especie.⁹²

Algunos no utilitarios han llegado a conclusiones similares por una ruta diferente. Aseguran que la vida de todo animal “tiene valor en sí” aparte de los intereses de los seres humanos. En virtud del valor intrínseco de esta vida, cada animal tiene ciertos derechos morales, en particular el derecho a ser tratado con respeto.⁹³ Los humanos tienen la obligación de respetar este derecho, aunque en algunos casos un derecho humano podría sobrepasar el derecho del animal.

Ambos argumentos, el utilitario y el de derechos, que apoyan las obligaciones humanas hacia los animales implican que es incorrecto criar animales para alimento en circunstancias de hacinamiento y dolor como las que prevalecen en las empresas ganaderas que crían vacas, cerdos y pollos. También implican que es incorrecto usar animales en procedimientos de pruebas dolorosas que aplican ciertas empresas (como las pruebas de toxicidad de cosméticos).⁹⁴

Versiones más amplias de la ética ecológica extienden nuestras obligaciones más allá del mundo animal para incluir a las plantas. Así, algunos éticos han asegurado que es arbitrario y hedonístico confinar nuestras obligaciones a criaturas capaces de sentir dolor. En su lugar, consideran que deberíamos reconocer que todos los seres vivos incluyendo las plantas tienen “interés en permanecer vivos” y que, en consecuencia, merecen consideración moral por su propio bien.⁹⁵ Otros autores aseguran que no sólo los seres vivos sino también cualquier especie natural —un lago, un río, una montaña e incluso una “comunidad biótica”— tiene derecho a conservar su “integridad, estabilidad y belleza”.⁹⁶ Si son correctos, estos puntos de vista tienen implicaciones importantes para los negocios que trabajan en operaciones de minería o de la industria maderera.

Algunas versiones de la ética ecológica dejan de hablar de deberes y obligaciones y apremian un enfoque hacia la naturaleza que se relaciona más con las nociones de virtud y carácter. Una versión temprana de este enfoque fue publicada por Albert Schweitzer, quien al viajar por un río en África escribió: “En el momento de la puesta de Sol nos movíamos entre una manada de hipopótamos, ahí cruzó por mi mente, sin preverla ni buscarla, la frase, ‘Reverencia por la vida’”.⁹⁷ Como después aclaró, una persona que tiene reverencia por la vida ve la vida misma, y todas sus formas, con un valor inherente, un valor que inspira una falta de voluntad para destruirla y un deseo de preservarla.

El hombre que se ha convertido en un ser pensante siente la compulsión de otorgar a toda voluntad de vivir la misma reverencia por la vida que da a la suya. Experimenta que otra vida es la suya propia. Acepta que ser bueno consiste en preservar la vida, promoverla y elevarla al valor más alto que es capaz de desarrollar; y considera que ser malo es destruir la vida, dañarla y reprimir la vida que es capaz de desarrollarse. Éste es el principio fundamental y absoluto de la moral.⁹⁸

Más recientemente, el filósofo Paul Taylor promovió un enfoque similar al escribir: “Los rasgos del carácter son moralmente buenos en virtud de su expresión o personificación de cierta actitud moral fundamental, que yo llamo respeto por la naturaleza”.⁹⁹ Este

respeto, afirma Taylor, se basa en el hecho de que cada ser viviente busca su propio bien, por lo que es un “centro teleológico de una vida”:

Decir que es un centro teleológico de una vida es decir que tanto su funcionamiento interno como sus actividades externas se orientan a objetivos, al tener la tendencia constante de mantener la existencia del organismo en el tiempo y permitirle un desempeño satisfactorio para realizar esas operaciones biológicas mediante las cuales reproduce su clase y continuamente se adapta a los eventos y condiciones que cambian el entorno.¹⁰⁰

La naturaleza orientada a objetivos de todos los seres vivos, asegura Taylor, implica que todas los seres vivos tienen “un bien propio” inherente que debe respetarse. Ese respeto es la única actitud congruente con un panorama biocéntrico que reconoce que nosotros mismos somos miembros de la comunidad viviente de la Tierra, que somos parte de un sistema de interdependencia con otros seres vivos, que todos los seres vivos poseen su propio bien y que no somos inherentemente superiores a otros seres vivos dentro de ese sistema.

Sin embargo, estos intentos de ampliar los derechos morales a no humanos o exigir una actitud de respeto por toda la naturaleza son motivo de gran controversia y algunos autores los han etiquetado como “increíbles”.¹⁰¹ Es difícil, por ejemplo, argumentar por qué el hecho de que un ser esté vivo implica que debe vivir y que, por ello, tenemos la obligación de mantenerlo vivo o expresar respeto o incluso reverencia ante él. También es difícil fundamentar por qué el hecho de que un río o una montaña existan implica que deben existir y que tenemos el deber de preservar su existencia o reverenciarlos. Los hechos no implican valores de esta manera.¹⁰² También existe controversia sobre el tema de que los animales tengan derechos o valor intrínseco.¹⁰³ Pero no tenemos que basarnos en estos puntos de vista inusuales para desarrollar una ética ambiental. Para nuestros propósitos, sólo es necesario examinar enfoques más tradicionales de los aspectos ambientales.¹⁰⁴ Uno se basa en una teoría de derechos humanos y el otro en consideraciones utilitarias.

Derechos ambientales y prohibiciones absolutas

En un artículo que tuvo gran influencia, William T. Blackstone afirmó que la posesión de un entorno habitable no es un mero estado deseable de las cosas, sino un derecho de cada ser humano.¹⁰⁵ Es decir, un entorno habitable no es sólo algo que nos gusta a todos: es algo que otros tienen la obligación de permitirnos tener. Tienen esta obligación, afirma Blackstone, porque cada uno de nosotros tiene derecho a un entorno habitable, y nuestro derecho impone a otros el deber correlativo de no interferir en nuestro ejercicio de ese derecho. Más aún, es un derecho que debería incorporarse a nuestro sistema legal.

¿Por qué los seres humanos tienen este derecho? Según Blackstone, una persona tiene un derecho moral a algo cuando la posesión de eso es “esencial para permitirle vivir una vida humana” (esto es, permitirle desarrollar sus capacidades como un ser racional y libre).¹⁰⁶ En este momento de la historia, es claro que un entorno habitable es esencial para desarrollar nuestras capacidades humanas. En consecuencia, los seres humanos tienen un derecho moral a un entorno decente, que debería convertirse en un derecho legal.

Todavía más, Blackstone agrega, este derecho moral y legal debe sobrepasar los derechos de propiedad legal de las personas. Nuestra gran capacidad creciente para manipular el entorno ha revelado que, a menos que limitemos la libertad legal para participar en prácticas que destruyen el ambiente, perderemos la posibilidad de vida humana y la posibilidad de ejercer otros derechos, como el derecho a la libertad y la igualdad.

Varios estados han introducido enmiendas a su constitución que garantizan a sus ciudadanos un derecho al ambiente, de forma paralela a lo que Blackstone defiende. El Artículo Uno de la Constitución de Pensilvania, por ejemplo, se revisó hace unos años y quedó como sigue:

Las personas tienen derecho a aire limpio, agua pura y la preservación del escenario natural, histórico y los valores estéticos del ambiente. Los recursos naturales de Pensilvania [...] son propiedad común de todas las personas, incluyendo las generaciones por venir. Como albacea de estos recursos, la comunidad pública debe preservarlos y mantenerlos para beneficio de todas las personas.

En gran medida, algo como el concepto de Blackstone de *derechos ambientales* se reconoce en la ley federal. La sección 101b) de la Ley de Política Ambiental Nacional de 1969, por ejemplo, establece que uno de sus propósitos es “asegurar a todos los estadounidenses un entorno seguro, saludable, productivo y agradable en el sentido estético y cultural”. Las legislaciones siguientes intentaron cumplir este propósito. La ley de contaminación del agua en 1972 requirió que las empresas usaran, para 1977, la “mejor tecnología practicable” para descartar su contaminación (es decir, tecnología usada por varias de las plantas menos contaminantes en una industria); la ley de agua limpia de 1977 requirió que, para 1984, las empresas eliminaran todos los desechos tóxicos y no convencionales usando “la mejor tecnología disponible” (es decir, tecnología usada por al menos una de las plantas menos contaminantes). La ley de calidad del aire de 1967 y las enmiendas de aire limpio en 1970 y 1990 establecieron límites similares a la contaminación del aire por fuentes estacionarias y automóviles, y proporcionaron la maquinaria para hacer cumplir estos límites. Estas leyes federales no se basaron en un análisis utilitario de costo-beneficio. Esto es, no dicen que las empresas deben reducir la contaminación mientras los beneficios sobrepasen a los costos. Más bien, simplemente imponen prohibiciones absolutas sobre la contaminación sin importar los costos. Es más sencillo justificar esas restricciones absolutas apelando a los derechos de las personas.

Los estatutos federales, en efecto, imponen límites absolutos a los derechos de propiedad de los dueños de las empresas, y los argumentos de Blackstone ofrecen una razón plausible para limitar los derechos de propiedad de estas formas absolutas en aras del derecho humano a un ambiente limpio. Como es evidente, el argumento de Blackstone se basa en la teoría kantiana de los derechos: como los humanos tienen la obligación moral de tratarse unos a otros como fines y no como medios, tienen la obligación correlativa de respetar y promover el desarrollo de la capacidad del otro a elegir libre y racionalmente para sí mismo.

Sin embargo, la dificultad más importante del enfoque de Blackstone es que no proporciona una guía diferenciada de las opciones ambientales apremiantes. ¿Cuánto control de la contaminación se necesita en realidad? ¿Deberíamos tener una prohibición absoluta para contaminar? ¿Qué tan lejos deberíamos llegar al limitar los derechos a la propiedad por el bien del ambiente? ¿Qué bienes, si los hay, debemos dejar de fabricar para detener o reducir el daño ambiental? ¿Quién debe pagar los costos de preservar el ambiente? La teoría de Blackstone no indica cómo manejar estas cuestiones porque impone una prohibición absoluta y simple sobre toda la contaminación.

La falta de diferenciación en el enfoque de derechos absolutos es un problema en especial cuando los costos de eliminar cierta cantidad de contaminación son altos en comparación con los beneficios que se obtendrán. Considere la situación de un negocio de pulpa según la expuso el presidente:

Los estudios realizados en la parte baja del río Columbia desde la terminación de las instalaciones de tratamiento en nuestros molinos muestran que los estándares de calidad del agua se cumplen y que el río se está usando para pesca, nado, abastecimiento de agua y diversión. En todos los aspectos, por lo tanto, las metas de 1985 de la ley [federal de control de contaminación del agua] se cumplen en la actualidad [1975]. Pero los requerimientos técnicos de la ley incluyen instalaciones de tratamiento secundarias en nuestras plantas de Camas y Wauna. El costo será cercano a los \$20 millones y no se obtendrá una mejora mensurable en la calidad del agua del río. Por el contrario, el efecto ambiental total será negativo.

Calculamos que se necesitarán cerca de 57 millones de kwh de energía eléctrica y cerca de 8000 toneladas de químicos para operar estas instalaciones innecesarias. Los requerimientos de energía totales incluirán 90,000 barriles por año de petróleo escaso, lo que a la vez creará 900,000 libras de contaminantes en la fuente generadora. [...] Ocurren intercambios similares en el campo de la tecnología para controlar la calidad del aire. Por ejemplo, mover el porcentaje de eliminación de partículas del 98 al 99.8% requiere cuatro veces la cantidad de energía que la requerida para llegar de cero al 98% de control.¹⁰⁷

También es preocupante el impacto posible que pueden tener los requerimientos para eliminar la contaminación sobre las plantas que se ven obligadas a cerrar y sobre los empleos.¹⁰⁸ Algunos investigadores aseguran que la legislación para el control de la contaminación cuesta hasta 160,000 empleos al año, pero esas estimaciones parecen infladas y poco confiables. La EPA estudió el periodo comprendido entre 1971 y 1981, y encontró que 153 cierres de plantas eran atribuibles a la legislación ambiental, y estos cierres eran responsables de sólo 32,611 empleos, para dar un promedio de 3,200 empleos anuales perdidos.¹⁰⁹ Un estudio del Departamento del Trabajo sobre despidos de 1987 a 1991 encontró que de 2,546 despidos sólo 4 podían atribuirse a las regulaciones sobre ambiente y seguridad.¹¹⁰ Muchos de los trabajadores, quizá la mayoría de ellos, que resultaron afectados por estos cierres encontraron otros empleos, mientras que se han generado muchos nuevos empleos en compañías que diseñan, fabrican e instalan dispositivos de control de la contaminación. De cualquier manera, la legislación ambiental impone con claridad cierto nivel mínimo de costos sobre los trabajadores que están al menos temporalmente sin trabajo por despidos atribuibles a las regulaciones ambientales.

Ante las dificultades generadas por las prohibiciones absolutas, el gobierno federal a principios de los 80 comenzó a adoptar métodos de control de la contaminación que intentaban equilibrar los costos y los beneficios, y que no imponían prohibiciones absolutas. Las fechas límite para cumplir con los estándares de aire limpio se extendieron de manera que los costos pudieran manejarse mejor. Se permitió a las compañías aumentar las descargas de contaminantes que era costoso controlar cuando aceptaban hacer reducciones equivalentes en contaminantes de control menos costosas.¹¹¹ La orden ejecutiva 12291, firmada por el presidente Ronald Reagan el 17 de febrero de 1981, requería que todas las leyes ambientales nuevas estuvieran sujetas a un análisis de costo-beneficio antes de implantarlas.¹¹² Estas nuevas leyes no se basan en el concepto de que las personas tienen derechos ambientales absolutos, sino en un enfoque del mercado hacia el ambiente.

Mercados y control parcial

Una manera de responder las preguntas que la teoría de Blackstone de derechos ambientales deja sin respuesta es ver los problemas ambientales como defectos del mercado. Si una industria contamina el ambiente, los precios de mercado de sus bienes no reflejarán el costo real de producir los bienes; el resultado es una mala asignación de recursos, mayor desperdicio y distribución ineficiente de los bienes. En consecuencia, se daña a la sociedad como un todo cuando su bienestar económico declina.¹¹³ Entonces, los individuos deberían evitar la contaminación porque deberían evitar dañar el bienestar social. Los siguientes párrafos exponen este argumento con más detalle y explican un enfoque más variado a la contaminación del que este análisis de mercado parece ofrecer.

Costos privados y costos sociales

Los economistas con frecuencia distinguen entre lo que cuesta a un fabricante privado elaborar un producto y lo que la fabricación de ese producto le cuesta a la sociedad como un todo. Suponga, por ejemplo, que una empresa de energía eléctrica consume cierta cantidad de combustible, mano de obra y equipo para generar 1 kilowat de electricidad. El costo de

costo privado El costo que un individuo o compañía debe pagar de su bolsillo en una actividad económica específica.

costo social Los costos internos privados y los costos externos más amplios de participar en una actividad económica específica.

Repaso breve 5.2

Tipos de enfoques éticos para la protección del ambiente

- Enfoque ecológico: los seres no humanos tienen valor intrínseco
- Enfoque de derechos ambientales: los humanos tienen derecho a un entorno habitable
- Enfoque de mercado: los costos externos violan la utilidad, los derechos y la justicia

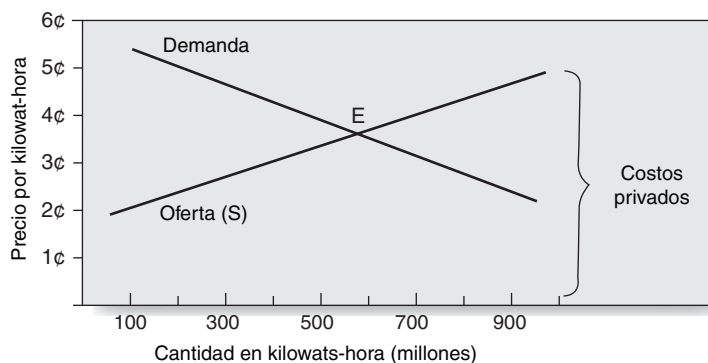
estos recursos es su **costo privado**: el precio que debe pagar de su bolsillo para generar 1 kilowatt de electricidad. Sin embargo, producir el kilowatt también incluye otros costos externos por los que la empresa no paga.¹¹⁴ Cuando quema combustible, por ejemplo, genera humo y hollín que llega a los vecinos, quienes tienen que soportar los costos de limpieza y pagar por los problemas médicos que provoca el humo. Entonces, desde el punto de vista de la sociedad como un todo, los costos de producir el kilowatt de electricidad incluyen no sólo los costos internos de combustible, mano de obra y equipo por los que paga el fabricante, sino también los costos externos de limpieza y cuidado médico que pagan los vecinos. Esta suma total de costos (los costos internos privados más los costos externos de los vecinos) son los **costos sociales** de producir 1 kilowatt de electricidad. Sin duda, los costos privados y los costos sociales no siempre divergen como en este ejemplo; en ocasiones coinciden. Si un productor paga todos los costos implicados en la manufactura de un producto, o si fabricar un producto no impone costos externos, entonces los costos del productor y los costos sociales totales son iguales.

Así, cuando una empresa contamina su ambiente de cualquier manera, sus costos privados siempre son menores que el costo social total implicado. Independientemente de que la contaminación sea local e inmediata, como los efectos descritos sobre los vecinos del ejemplo, o que la contaminación sea global y de amplio espectro, como los efectos de invernadero pronosticados que siguen a la introducción de demasiado dióxido de carbono a la atmósfera, la contaminación siempre impone costos externos; es decir, costos por los que la persona que produce la contaminación no tiene que pagar. La contaminación es, en esencia, un problema de esta divergencia entre los costos privados y los costos sociales.

¿Por qué es un problema esta divergencia? Es un problema porque cuando los costos privados de fabricar un producto divergen de los costos sociales implicados en esa fabricación, los mercados ya no asignan con exactitud los precios de los bienes. Entonces, ya no asignan los recursos con eficiencia. Como resultado, el bienestar de la sociedad declina. Para entender por qué los mercados se vuelven ineficientes cuando los costos privados y sociales divergen, suponga que la industria de energía eléctrica es perfectamente competitiva (no lo es, pero en este caso así se supondrá).¹¹⁵ Suponga que la curva de oferta de mercado S en la figura 5.3 refleja los costos privados que deben pagar los productores para fabricar cada kilowatt de electricidad. Entonces el precio de mercado estará en el punto de equilibrio E, donde la curva de oferta basada en estos costos privados cruza la curva de demanda.

En la situación hipotética de la figura 5.3, la intersección de las curvas está en el precio de mercado de 3.5 centavos y una producción de 600 millones de kilowatts-hora. Suponga que además de los costos privados en que incurren los productores al obtener electricidad, el fabricante también impone costos externos en sus vecinos en la forma de contaminación ambiental. Si estos costos externos se sumaran a los costos privados de los productores,

Figura 5.3



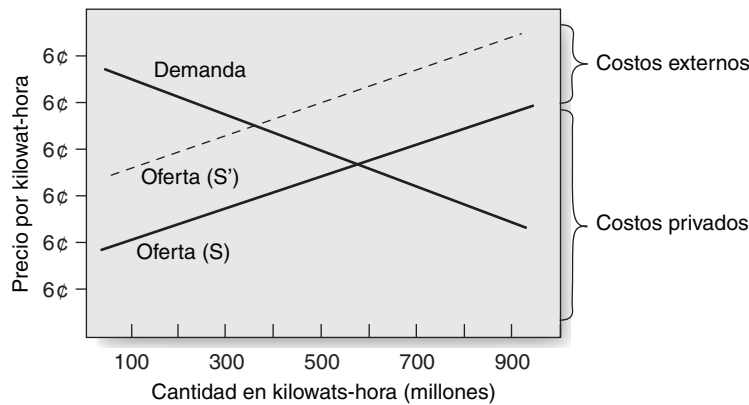


Figura 5.4

entonces resultaría una nueva curva de oferta, S' , que tomaría en cuenta todos los costos de producir cada kilowatt-hora de electricidad, como en la figura 5.4.

La nueva curva de oferta en la figura 5.4, S' , que está arriba de la curva de oferta S (que incluye sólo los costos privados del fabricante) muestra las cantidades de electricidad que se producirían si se tomaran en cuenta todos los costos de producir electricidad y los precios que tendría que cobrarse por cada kilowatt-hora si se incluyeran todos los costos. Como indica la nueva curva S' , cuando se incluyen todos los costos, el precio de mercado del bien, 4.5 centavos, sería más alto y la producción, 350 millones de kilowatts-hora, sería más baja que cuando sólo se incorporaban los costos privados. Entonces, cuando se incluyen sólo los costos privados, la electricidad está subestimada y hay sobreproducción. Esto, a la vez, significa que el mercado de electricidad no está asignando recursos y distribuyendo bienes de manera que se maximice la utilidad. Se pueden observar tres deficiencias en particular.

Primero, la asignación de recursos en los mercados que no toman en cuenta todos los costos no es óptima porque, desde el punto de vista de la sociedad como un todo, se produce más de lo que la sociedad demandaría si dispusiera de una medida precisa de qué se está pagando en realidad para producir el bien. Como hay sobreproducción del bien, se consumen más recursos de la sociedad para fabricar ese bien que lo que sería óptimo. Los recursos que se consumen para que haya sobreproducción del bien son recursos que se podrían usar para fabricar otros bienes para los cuales habría mayor demanda si los precios reflejaran con exactitud los costos. Por todo esto, los recursos se están asignando de forma inadecuada.

Segundo, cuando los productores no toman en cuenta los costos externos, entonces los ignoran y no intentan minimizarlos como minimizan sus demás costos. Como la empresa no tiene que pagar los costos externos, usa y desperdicia los recursos que consumen estos costos externos (como el aire limpio). Quizá existan maneras factibles en el sentido tecnológico de producir los mismos bienes sin contaminar o contaminando menos, pero el fabricante no tiene incentivos para encontrarlas.

Tercero, cuando la producción de un bien impone costos externos en terceras partes, los bienes ya no se distribuyen con eficiencia a los consumidores. Los costos externos introducen diferenciales de precio efectivos en los mercados: no todos pagan el mismo precio por el mismo bien. Por ejemplo, los vecinos de nuestra planta eléctrica imaginaria no pagan sólo los precios que cobra la planta a todos por la electricidad, también pagan los costos que impone el humo del combustible quemado en la forma de cuentas de limpieza adicionales, gastos médicos, de pintura, etcétera. Por supuesto, como pagan estos costos externos adicionales, tienen menos dinero para pagar su parte de bienes del mercado. En consecuencia, su parte de bienes no está en proporción con sus deseos y necesidades en comparación con las partes de quienes no tienen que pagar costos externos adicionales.

La contaminación, entonces, impone costos externos, y esto significa que los costos privados de producción son menores que los costos sociales. Entonces, los mercados con contaminación no imponen una disciplina óptima sobre los productores y el resultado es una gota de utilidad social. La contaminación del ambiente es una violación de los principios utilitarios que apoyan un sistema de mercados.

La contaminación también viola el tipo de justicia o equidad que caracteriza un mercado libre competitivo. En un mercado competitivo que funciona bien, como se vio en el capítulo 4, el valor de lo que reciben en promedio compradores y vendedores a partir de sus intercambios en el mercado es el valor de su contribución. Pero cuando un mercado genera contaminación, existen costos externos que algunas personas deben pagar además de los que pagan por los bienes que reciben del mercado. Estos costos son injustos: son costos que impone el productor en las personas (por ejemplo, las personas que viven cerca de una planta eléctrica que lanza hollín de carbón sobre ellas y las fuerza a pagar costos más altos de doctores y limpieza, y a aceptar que el valor de su propiedad decline) y por los cuales estas personas no obtienen nada a cambio. (La contaminación también se relaciona con otras formas de justicia, como se verá después).

Por último, también está claro que la contaminación viola los derechos que caracterizan un mercado libre competitivo. En él, como se observó en el capítulo 4, todos los intercambios de mercado son voluntarios y el mercado respeta el derecho negativo de los participantes a elegir los intercambios que quieren hacer. Más aún, las personas son libres de entrar o salir del mercado y ningún productor domina el mercado como para forzar a otros a aceptar sus términos. Sin embargo, cuando un productor genera contaminación, impone costos sobre las personas que no eligieron voluntariamente, lo que viola su derecho a elegir. Aún más, las víctimas de la contaminación nunca tuvieron la opción de entrar o salir del “mercado” donde se encuentran con la carga de los costos por los que no reciben algo a cambio. Y como el productor domina el intercambio, de hecho fuerza a sus víctimas a aceptar sus términos: pagar sus costos sin obtener algo a cambio.

La contaminación, entonces, no sólo viola la utilidad, también viola la justicia y los derechos.

Remedios: obligaciones de la empresa

El remedio para los costos externos, de acuerdo con el análisis de mercado anterior, es asegurar que los **costos de contaminación se internalicen**, es decir, que los absorba el productor y los tome en cuenta al determinar el precio de sus bienes.¹¹⁶ De esta manera, los bienes tendrán un precio más exacto, las fuerzas del mercado proporcionarán incentivos que alentarán a los productores a minimizar los costos externos, y algunos consumidores no tendrán que pagar más que otros por los mismos bienes. La justicia una vez más se reafirma porque las personas que eran víctimas de los costos de la contaminación ya no están forzadas a realizar intercambios que no eligieron voluntariamente.

Existen varias maneras de internalizar los costos externos de la contaminación. Una es que el agente que contamina pague a todos los que daña, voluntariamente o mediante la ley, una cantidad igual a los costos que la contaminación les impone. Cuando la perforación de Union Oil en Santa Bárbara en la costa de California produjo un derrame de petróleo, los costos totales para los residentes locales y el estado y las agencias federales se estimaron en alrededor de \$16,400,000 (que incluían costos de limpieza, contención, administración, daños al turismo, pesca, diversión y costos sobre la propiedad, y pérdida de vida marina). Union Oil pagó cerca de 10,400,000 de estos costos voluntariamente por la limpieza y la contención del petróleo, y pagó cerca de \$6,300,000 en daños a las partes afectadas como resultado de litigios.¹¹⁷ Así, los costos del derrame de petróleo fueron internalizados, en parte por acción voluntaria y en parte por acción legal. Cuando la empresa que contamina paga a aquellos a quienes su proceso de manufactura impone costos, como lo hizo Union Oil, llega a tomar en cuenta esos costos en sus propias determinaciones de precios. Los

internalización de los costos de contaminación Absorción de costos por el productor, quien los toma en cuenta cuando determina el precio de los bienes.

mecanismos de mercado luego llevan a diseñar nuevas formas de reducir la contaminación para disminuir sus costos. Por ejemplo, desde el derrame de petróleo de Santa Bárbara, Union Oil y otras compañías petroleras han invertido grandes sumas en el desarrollo de métodos que minimicen el daño por contaminación de los derrames.

Sin embargo, un problema con esta forma de internalizar los costos de contaminación es que cuando intervienen varios contaminadores, no siempre está claro quién está dañando a quién. ¿Cuánto del daño ambiental causado por varios contaminadores debe contar como daños a mi propiedad y cuánto debe contar como daños a su propiedad, cuando los daños recaen sobre el aire o los mantos acuíferos públicos, y por qué cantidad debe hacerse responsable a cada contaminador? Todavía más, los costos administrativos y legales de evaluar los daños de cada contaminador y garantizar compensaciones separadas para cada demandante se vuelven sustanciales.

Otro remedio es que la empresa detenga su contaminación en su fuente instalando dispositivos de control de contaminación. De esta manera, los costos externos de contaminar el ambiente se traducen en costos internos que paga la empresa al instalar los controles. Una vez que los costos son internalizados, los mecanismos de mercado proporcionan de nuevo incentivos para reducir costos y aseguran que los precios reflejen los costos reales de producir el bien. Además, la instalación de dispositivos de control de contaminación sirve para eliminar los efectos a largo plazo de la contaminación.

Justicia

Esta forma de manejar la contaminación (internalizar los costos) también parece congruente con los requerimientos de la justicia distributiva en la medida en que la justicia favorece la igualdad. Los observadores han notado que la contaminación con frecuencia tiene el efecto de aumentar la desigualdad.¹¹⁸ Si una empresa contamina, sus accionistas se benefician porque su empresa no ha absorbido los costos externos de la contaminación; esto los deja con mayores ganancias. Los clientes que compran los productos de la empresa también se benefician porque no pagan todos los costos implicados en la fabricación del producto. Por lo tanto, los beneficiarios de la contaminación tienden a ser quienes compran las acciones y productos de una empresa. Sin embargo, los costos externos de la contaminación recaen en gran parte en los pobres, un fenómeno que se ha llamado *injusticia ambiental*.¹¹⁹ El valor de las propiedades en áreas contaminadas es en general más bajo y, en consecuencia, están habitadas por pobres y desfavorecidos. Así, la contaminación produce un flujo neto de beneficios que se alejan de los pobres y que van hacia los adinerados, lo que agudiza la desigualdad. Además, varios estudios apoyan las demandas del racismo ambiental: demandas de que los niveles de contaminación tienden a correlacionarse con la raza de forma que cuanto más alta sea la proporción de minorías raciales que viven en el área, mayor es la probabilidad de que el área esté sujeta a contaminación. En el grado en que la contaminación se correlacione con el ingreso y la raza, violará la justicia distributiva. La internalización de los costos de contaminación, como lo requiere el utilitarismo, rectificará las cosas al remover las cargas de los costos externos de las minorías y los pobres, y las colocará en las manos de los acaudalados: los accionistas de la empresa y sus clientes. Entonces, la afirmación utilitaria de que los costos externos de contaminación deben volverse internos es congruente con los requerimientos de la justicia distributiva.

No obstante, debemos observar que si una empresa elabora bienes básicos (productos alimenticios, ropa, gasolina, automóviles) por los que los pobres deben asignar una proporción más grande de su presupuesto que los ricos, entonces hacer internos los costos puede colocar una carga más pesada sobre ellos que sobre los ricos porque aumentan los precios de esos bienes básicos. Los pobres también sufrirán las consecuencias si los costos del control de la contaminación se elevan tanto que el resultado es el desempleo (aunque como se vio, los estudios actuales indican que los efectos sobre el desempleo de los

injusticia ambiental La carga de los costos externos de contaminación que recae en quienes no disfrutaban un beneficio neto por la actividad que produce la contaminación.

programas de control de la contaminación son transitorios y mínimos).¹²⁰ Existe cierta evidencia rudimentaria que tiende a mostrar que las medidas actuales de control de la contaminación imponen cargas más pesadas sobre los pobres que sobre los ricos.¹²¹ Esto sugiere la necesidad de integrar un criterio de distribución en los programas de control de la contaminación.

Internalizar los costos externos también parece congruente con los requerimientos de la justicia retributiva y compensatoria.¹²² La justicia retributiva requiere que quienes son responsables de un daño y se benefician por él deben soportar la carga de rectificarlo, mientras que la justicia compensatoria requiere que quienes han sufrido un daño reciban una compensación por parte de quienes los dañaron. Al considerarlos en conjunto, estos requerimientos implican que *a*) quienes causan la contaminación y quienes se benefician con las actividades que contaminan deben pagar los costos de control de la contaminación, mientras que *b*) los beneficios del control de la contaminación deben fluir hacia quienes tienen que soportar los costos externos de la contaminación. Convertir en internos los costos externos parece cumplir estos dos requerimientos: *a*) los costos de contaminación recaen en los accionistas y clientes, pues ambos se benefician con las actividades contaminantes de la empresa y *b*) los beneficios de controlar la contaminación fluyen hacia los vecinos que una vez tuvieron que soportar la contaminación de la empresa.

Costos y beneficios

La tecnología para controlar la contaminación ha desarrollado métodos efectivos pero costosos para abatir la contaminación. Es posible eliminar hasta el 60% de los contaminantes del agua mediante procesos de filtrado y sedimentación primarios, hasta el 90% mediante procesos secundarios biológicos y químicos más costosos, y hasta el 95% mediante tratamientos químicos terciarios todavía más costosos.¹²³ Las técnicas de eliminación de contaminación del aire incluyen el uso de combustibles y de procesos de combustión que queman con más limpieza; filtros mecánicos que aíslan las partículas de polvo en el aire; procesos de lavado que pasan el aire contaminado por líquidos que remueven los contaminantes; y el método más costoso de todos, el tratamiento químico que transforma gases en compuestos que se eliminan con mayor facilidad.

Es posible, sin embargo, que una empresa invierta mucho dinero en dispositivos de control de la contaminación. Suponga, por ejemplo, que la contaminación de cierta empresa ocasiona daños ambientales con valor de \$100, y suponga que el único dispositivo capaz de eliminar esta contaminación costaría a la empresa al menos \$1,000. Es obvio que la empresa no debe instalar el dispositivo; si lo hace, la utilidad económica de la sociedad declinaría: los costos de eliminar la contaminación serían mayores que los beneficios que se obtendrían, y habría una reducción de la utilidad total.

¿Cuánto debe invertir una compañía en el control de la contaminación? Considere que los costos de controlar la contaminación y los beneficios derivados están en relación inversa.¹²⁴ Cuando uno sube el otro baja. ¿Por qué es así? Piense por un momento que si un manto acuífero está altamente contaminado, tal vez sea sencillo y por lo mismo barato filtrar cierta cantidad limitada de contaminantes. Pero para filtrar algunos contaminantes más se requieren filtros más finos y por lo mismo más costosos. Los costos siguen subiendo por cada nivel adicional de pureza deseado, y eliminar las últimas moléculas de impureza requeriría equipo adicional con costos astronómicos. Sin embargo, obtener esas últimas trazas de impurezas tal vez no importe mucho a las personas y el beneficio sería poco. En el otro lado de la escala, eliminar las primeras cantidades gruesas de contaminantes será muy benéfico para las personas: los costos de los daños de estos contaminantes son sustanciales. En consecuencia, si se representan como curvas en una gráfica los costos de eliminar la contaminación y sus beneficios (que son equivalentes a los costos externos eliminados), el resultado serán dos curvas que se cruzan, como se ilustra en la figura 5.5. ¿Cuál es la cantidad óptima de control de la contaminación? Es evidente que el punto en el que las dos

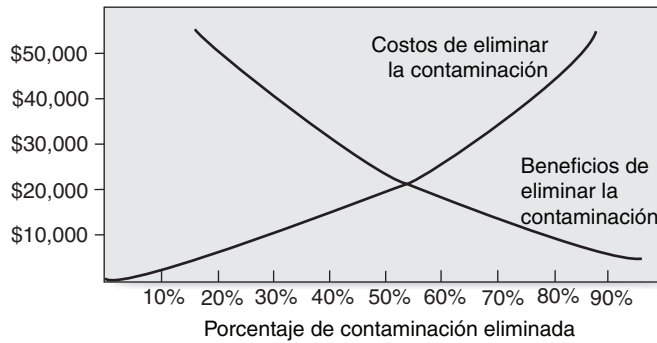


Figura 5.5

líneas se cruzan. En este punto, los costos de control de la contaminación son exactamente iguales a sus beneficios. Si la empresa invierte recursos adicionales para eliminar la contaminación, la utilidad neta de la sociedad disminuye. Más allá de este punto, la empresa debería pagar a la sociedad los costos de contaminar el ambiente, ya sea directa o indirectamente (mediante impuestos u otras formas de inversión social).

Para permitir que la empresa realice análisis de costo-beneficio, los investigadores diseñaron un conjunto de métodos y técnicas teóricos para calcular los costos y beneficios de eliminar la contaminación. Éstos usan estimaciones de superávit, rentas, precios de mercado y precios sombra del consumidor, ajustes de transferencias, valores futuros descontados y reconocimiento de factores de riesgo.¹²⁵ Thomas Klein resumió sus procedimientos para los análisis de costo-beneficio como sigue:

1. Identificar los costos y beneficios del programa propuesto y la persona o sectores que incurren en ellos o los reciben. Rastrear las transferencias.
2. Evaluar los costos y beneficios en términos de su valor para los beneficiarios y donadores. La medida estándar es el valor de cada unidad marginal para los demandantes y proveedores captados de manera ideal por los precios competitivos. Los refinamientos útiles incluyen:
 - a) Incorporar valores en el tiempo usando tasas de interés.
 - b) Reconocer el riesgo con los factores de los resultados posibles según las probabilidades y, si hay variables dependientes, con árboles de probabilidad.
3. Sumar los costos y beneficios para determinar el beneficio social neto de un proyecto o programa.¹²⁶

Para evitar el uso errático y costoso de estos procedimientos, Klein recomienda que las empresas introduzcan un sistema de contabilidad social que “mida, registre e informe por rutina los efectos externos a la administración y a otras partes”.¹²⁷

En este punto, sin embargo, surge una dificultad fundamental en el enfoque utilitario de la contaminación. El análisis de costo-beneficio que se acaba de describir supone que es posible medir con exactitud los costos y beneficios de reducir la contaminación.¹²⁸ En algunos casos (de carácter local y limitado), se dispone de las medidas. Por ejemplo, los costos y beneficios de limpiar el petróleo derramado por Union Oil en Santa Bárbara hace varios años se podían medir. Sin embargo, es difícil medir los costos y beneficios de eliminar la contaminación cuando implican daños a la salud humana y pérdida de la vida: ¿Cuál es el precio de la vida?¹²⁹

La medición también es difícil cuando los efectos de la contaminación son inciertos y, por ello, difíciles de predecir: ¿Cuál será el efecto de aumentar el contenido de dióxido de carbono en la atmósfera al quemar carbón, como se comienza a hacer en Estados Unidos? De hecho, quizá el problema más grande al obtener las mediciones necesarias para aplicar

el análisis de costo-beneficio a situaciones de contaminación es el problema de estimar y evaluar el riesgo (es decir, la probabilidad de consecuencias futuras costosas).¹³⁰ Muchas tecnologías nuevas incluyen cierto grado desconocido de riesgo para las generaciones actuales y futuras. Usar tecnología nuclear, por ejemplo, implica una probabilidad de daños a la salud y pérdida de la vida para las generaciones actuales y futuras: existe riesgo de daños a la salud en la minería y al usar y desechar materiales radiactivos, además de los riesgos de sabotaje y una proliferación de materiales usados en armas atómicas. Pero existen obstáculos insuperables en la manera de medir estos riesgos con exactitud. Por ejemplo, sería imposible utilizar el método de prueba y error (un método común para averiguar las probabilidades de un evento) para conocer el riesgo de un accidente nuclear porque es obvio que la lección sería demasiado costosa y algunos efectos de la radiactividad no aparecerían sino hasta décadas después, cuando sea demasiado tarde para corregirlos. Todavía más, los modelos matemáticos en los que debemos confiar en ausencia del método de prueba y error son inútiles cuando se desconoce todo lo que podría salir mal con la tecnología. El error humano, el descuido y la malicia han intervenido en casi todos los accidentes nucleares. El factor humano es notoriamente imposible de predecir y, por ello, imposible de incorporar en una medición de los riesgos asociados con el uso de la energía nuclear. Incluso si se conociera el riesgo numérico asociado con una nueva tecnología, no está claro cuánto peso debería darse en un análisis de costo-beneficio. Por ejemplo, imagine que la sociedad actual acepta con cierta indiferencia un riesgo de 0.01 de muerte asociada con manejar un auto. ¿Se concluye entonces que la sociedad debe ser indiferente a un riesgo de 0.01 de morir por la introducción de cierta tecnología nueva? Es evidente que no porque el riesgo es acumulativo: la nueva tecnología *duplicará* el riesgo de muerte de la sociedad a 0.02. Aunque tal vez la sociedad sea indiferente ante un riesgo de muerte de 0.01, tal vez le parezca inaceptable un riesgo de 0.02. Conocer el riesgo de cierto evento futuro costoso no necesariamente indica el valor que la sociedad otorgará a ese riesgo una vez que se sume a los otros riesgos que ya corre. Para complicar las cosas, los individuos difieren de manera sustancial en su aversión al riesgo: a algunos les gusta jugar, mientras que otros consideran que se trata de una actividad sumamente desagradable.

Los problemas casi insuperables que conlleva obtener mediciones exactas de la contaminación se ilustran con algunas estimaciones federales de los beneficios producidos por las actividades de control de los contaminantes. Es bastante sencillo obtener los *costos* financieros presentes del control de la contaminación si se examinan los informes de gastos en equipo para controlar contaminantes. Sin embargo, es difícil medir los *beneficios* que estos gastos producen porque con frecuencia no son cuantificables. Por ejemplo, la Oficina de Administración del Presupuesto de la Casa Blanca (*Office of Management and Budget*, OMB) cada año recolecta estimaciones de los beneficios y costos anuales de las reglamentaciones federales más importantes (en un documento bajo el título de *Report to Congress on the Costs and Benefits of Federal Regulations*). La OMB estima que entre 1992 y 2002 los reglamentos que limitan la contaminación del aire produjeron beneficios anuales de entre \$117,888 y \$177,330 millones e impusieron costos de entre \$17,861 y \$20,561 millones, mientras que los reglamentos que limitan la contaminación del agua produjeron beneficios anuales de entre \$891 y \$8,076 millones e impusieron costos de entre \$2,418 y \$2,931 millones. Es claro que el análisis de la OMB demuestra que los beneficios de las leyes contra la contaminación del aire y del agua generan mucho mayores beneficios que costos. Pero las estimaciones de la OMB se basan en metodologías inciertas y omiten muchos de los efectos importantes de la contaminación, como los costos futuros impuestos por los efectos globales de la contaminación, entre los que se cuentan los efectos del dióxido de carbono acumulado y el agotamiento de ozono, lo mismo que los beneficios estéticos al eliminar la contaminación. Además, muchos reglamentos salvan vidas, o prolongan la vida, o reducen el riesgo de muerte y en todos estos casos, la OMB se ve forzada a hacer suposiciones contrvertidas acerca del valor de la vida humana.

Los problemas encontrados al obtener medidas exactas de los beneficios y costos del control de contaminación también se ilustran por las dificultades que tienen los negocios al

tratar de hacer una **auditoría social** (un informe de los costos y beneficios sociales por las actividades de la empresa). Quienes defienden que una corporación debe medir y reportar los impactos sociales de sus actividades se han visto forzados a “reconocer que la meta de medir todos los impactos de todas las acciones sobre todas las condiciones y todos los públicos, con el uso de técnicas y unidades estándar, excede considerablemente las capacidades actuales, y que los compromisos y modificaciones son inevitables”.¹³¹ Como resultado de esta incapacidad para medir los beneficios, las llamadas auditorías sociales suelen ser sólo descripciones cualitativas de los que la empresa hace. Sin medidas cuantitativas definidas de los beneficios derivados de sus intentos de reducir la contaminación, una empresa no tiene forma de saber si sus esfuerzos son efectivos en términos de costos desde el punto de vista social.

Estas dificultades de medición presentan problemas técnicos importantes para los enfoques utilitarios de la contaminación. Además, el uso del análisis de costo-beneficio utilitario algunas veces se basa en suposiciones que son incongruentes con los derechos morales de las personas. Los defensores de este análisis utilitario suponen a veces que los beneficios de cierta tecnología o de algún proceso de manufactura a todas luces sobrepasan sus costos, y que entonces está moralmente permitido imponer los procesos en los ciudadanos sin su consentimiento. Por ejemplo, un informe reciente del gobierno hace las siguientes recomendaciones:

En tanto que los problemas nucleares incluyen cada vez más aspectos altamente emocionales, como lo evidencian los estados que han indicado que no están dispuestos a permitir desechos nucleares dentro de sus fronteras, tal vez sea imposible obtener el apoyo público y político necesario para que un estado dado acepte desechos nucleares. En último caso, si no es posible obtener la aprobación del estado de lugares de depósito dentro de un tiempo establecido, es posible que el gobierno federal haga obligatoria la selección. Mientras que esa acción no sería sencilla, sería necesaria si ha de resolverse el problema de los desechos en un tiempo razonable.¹³²

Sin embargo, las recomendaciones de este tipo parecen violar el derecho moral básico que fundamenta las sociedades democráticas: las personas tienen un derecho moral a ser tratadas sólo como han aceptado de antemano ser tratadas (véase el capítulo 2, segunda sección). Si las personas no han dado su consentimiento para soportar los costos de una tecnología (e indican esta voluntad, por ejemplo, mediante su legislación local, audiencias o encuestas de opinión), entonces su derecho moral de dar su consentimiento se viola cuando se les imponen estos costos de todas maneras. Usar sólo los análisis de costo-beneficio para determinar si debe adoptarse una nueva tecnología o un proceso de manufactura ignora la cuestión de si los costos implicados son aceptados voluntariamente por quienes deben pagarlos o si fueron impuestos de manera unilateral por otros violando sus derechos.

Cabe destacar que aunque el derecho de consentir parece implicar que las decisiones concernientes al control de la contaminación siempre deben dejarse en manos de los ciudadanos comunes, esta implicación no es necesariamente correcta. Las personas pueden dar su consentimiento informado para un proyecto riesgoso sólo si tienen una comprensión adecuada del proyecto y sus riesgos. No obstante, la tecnología contemporánea suele ser tan compleja que aun los expertos están en desacuerdo cuando se estiman y evalúan los riesgos que ésta podría tener (por ejemplo, los científicos discrepan mucho acerca de la seguridad de usar energía nuclear). Por eso, quizá sea imposible que los ciudadanos comunes comprendan y evalúen los riesgos que cierta tecnología contaminante les impondrá. Entonces, en principio sería imposible que den su consentimiento informado.

En vista de todos los problemas que surgen por los enfoques de mercados o los análisis de costo-beneficio para la contaminación, tal vez otros enfoques sean más adecuados. En particular, parece que las prohibiciones absolutas de la contaminación, todavía incorporadas en muchas leyes federales, y la teoría de derechos en la que se basan, al menos en

auditoría social Un informe de los costos y los beneficios sociales de las actividades de la empresa.

la actualidad, son un enfoque más adecuado para los aspectos de contaminación que el utilitarismo. De otra manera, sugieren algunos escritores, cuando es imposible evaluar los riesgos de manera confiable, es mejor elegir sólo los proyectos que no representan riesgos de daños irreversibles. Por ejemplo, si existe una probabilidad de que la contaminación de cierta tecnología tenga consecuencias catastróficas que continuarán asediándonos para siempre, entonces debe rechazarse la tecnología en favor de otras que no cierren nuestras opciones de manera permanente. Otros sugieren que cuando no es posible evaluar los riesgos, debemos, con toda justicia, identificar quiénes son más vulnerables y quiénes tendrían que soportar los costos más altos si las cosas salen mal, y luego dar los pasos necesarios para asegurar que estén protegidos. Por ejemplo, las generaciones futuras y los niños deben protegerse contra nuestras decisiones de contaminar. Por último, otros sugieren que cuando resulta imposible medir los riesgos, el único procedimiento racional es primero suponer que ocurrirá lo peor y luego elegir la opción que nos afectará menos cuando las cosas salgan mal (esta regla se conoce como *regla maximin* de la teoría de probabilidad). No está claro qué enfoque, si lo hay, debe adoptarse cuando falla el análisis de costo-beneficio utilitario.

Ecología social, ecofeminismo y las demandas de cuidado

Las dificultades inherentes a los enfoques de costo-beneficio y de los derechos para los problemas éticos que surgen por la degradación ambiental han llevado a muchos a buscar enfoques alternativos. Se ha argumentado, de hecho, que las teorías de costo-beneficio y las basadas en los derechos incluyen un tipo de pensamiento calculador y racionalista que es responsable de las crisis ambientales. El pensamiento costo-beneficio supone que la naturaleza debe medirse y usarse de manera eficiente, mientras que las teorías basadas en los derechos conciben a los seres humanos y otras entidades en términos individuales e ignoran sus relaciones con el resto de la naturaleza. Estas formas de pensamiento, se ha dicho, están estrechamente ligadas con el tipo de sociedad en la que vivimos.

Muchos pensadores han afirmado que las crisis ambientales que enfrentamos tienen sus raíces en los sistemas sociales de jerarquía y dominio que caracterizan a nuestra sociedad. Este punto de vista, ahora conocido como *ecología social*, sostiene que mientras no cambien los patrones de jerarquía y dominio, será imposible controlar las crisis ambientales. En un sistema de jerarquía, un grupo tiene el poder sobre otro y los miembros del grupo superior dominan a los del grupo inferior y hacen que sirvan a sus fines. Los ejemplos de sistemas jerárquicos incluyen las prácticas sociales como el racismo, el sexismo y las clases sociales, lo mismo que las instituciones sociales de derechos de propiedad, el capitalismo, la burocracia y los mecanismos de gobierno. Esos sistemas de jerarquías y dominio van de la mano con la destrucción ambiental que tiene lugar en nuestro entorno y con las formas económicas de manejar el ambiente. Murray Bookchin, el defensor más reconocido de este punto de vista, escribió:

Debemos observar las formas culturales de dominio que existen en la familia, entre generaciones, sexos, razas y grupos étnicos, en todas las instituciones de administración política, económica y social y, de manera muy significativa, la forma en que experimentamos la realidad como un todo, incluyendo la naturaleza y las formas de vida no humanas.¹³³

Los sistemas de jerarquía y dominio, sugiere Bookchin, facilitan la generación de una mentalidad cultural amplia que promueve el dominio en muchas formas, incluyendo el dominio de la naturaleza. El éxito se identifica como dominio y control: cuanto mayor sea el número de individuos que trabajan para una persona, mayor es la riqueza, poder y estatus de esta última, y mayor es el éxito que se le reconoce. El éxito también se identifica

ecología social Las crisis ambientales que enfrentamos tienen sus raíces en los sistemas sociales de jerarquía y dominio que caracterizan a nuestra sociedad.

como el dominio de la naturaleza cuando la sociedad llega a identificar el “progreso” con la capacidad creciente de controlar y dominar a la naturaleza y sus procesos. La ciencia, la tecnología y la agricultura se unen en este intento de dominar y controlar la naturaleza. Ponderar los costos y beneficios de destruir la naturaleza es inevitable en esta perspectiva. Entonces, la destrucción generalizada de la naturaleza que resulta no podrá detenerse sino hasta que las sociedades se vuelvan menos jerárquicas, menos dominantes y menos opresoras. La sociedad ideal es la que se abstiene de todo dominio y en la que todo el poder está descentralizado. La agricultura y la tecnología estarían restringidas a aquellas que son sustentables y que permiten que los humanos vivan en armonía con la naturaleza.

Varios pensadores feministas han afirmado que la forma clave de jerarquía conectada con la destrucción del ambiente es la dominación de la mujer por el hombre. El **ecofeminismo** se ha definido como “la posición de que hay conexiones importantes—históricas, experimentales, simbólicas, teóricas— entre la dominación de la mujer y la dominación de la naturaleza, un razonamiento crucial para la ética tanto feminista como ambiental”.¹³⁴ Los ecofeministas aseguran que la raíz de nuestra crisis ecológica es un patrón de dominio de la naturaleza que tiene una relación estrecha con las prácticas sociales y las instituciones a través de las cuales la mujer ha estado subordinada al hombre. El fundamento de esta subordinación de la mujer al hombre son las formas de pensamiento que justifican y preservan esta subordinación. Un patrón clave de pensamiento—la “lógica del dominio”— establece dualismos (masculino-femenino, razón-emoción, artefacto-naturaleza, mente-cuerpo, objetivo-subjetivo) que se usan para caracterizar al hombre y la mujer. En función de sus papeles en la maternidad, en la crianza de los hijos y en la sexualidad humana, la mujer es vista como un ser más emocional, como más cercana a la naturaleza y al cuerpo, y más subjetiva y pasiva, mientras que el hombre se considera más racional, más cercano a los artefactos construidos y a la vida de la mente, y también más objetivo y activo. Las características masculinas se consideran superiores y más valiosas que las femeninas (la razón, la objetividad y la mente son superiores a la emoción, la subjetividad y los sentimientos), y esto se toma como justificación de la subordinación de la mujer con respecto al hombre. Esta subordinación de lo femenino se transfiere a la naturaleza, que se concibe como femenina (la madre naturaleza) y a la cual se asocia más estrechamente a la mujer. De esta forma, la dominación de la naturaleza acompaña a la dominación de la mujer, y así como la mujer es explotada por los intereses del hombre, también lo es la naturaleza.

Si las formas de pensamiento que acompañan a la jerarquía y el dominio son responsables de la destrucción del ambiente, ¿con qué deben reemplazarse? Los ecologistas sociales como Bookchin afirman que los humanos deben verse a sí mismos como mayordomos de la naturaleza, no como maestros que deben dominarla. Algunos ecofeministas aseguran que la mujer debe luchar por una cultura andrógina, que erradique los papeles tradicionales de los géneros y elimine la distinción entre *femenino* y *masculino* que justifica un dominio que destruye la naturaleza. Muchos ecofeministas afirman que deberíamos tratar de “remediar los problemas ecológicos y otros mediante la creación de una ‘cultura de la mujer’ alternativa [...] basada en reevaluar, celebrar y defender lo que el patriarcado ha devaluado, incluyendo la naturaleza no humana, la femenina, el cuerpo y las emociones”.¹³⁵ En particular, algunos afirman que la perspectiva masculina destructiva de dominio y jerarquía debe sustituirse por la perspectiva femenina del cuidado.

Desde la perspectiva de una ética del cuidado, la destrucción de la naturaleza que acompaña a las jerarquías masculinas de dominio debe reemplazarse con una actitud encaminada a cuidar y nutrir nuestra relación con la naturaleza y los seres vivos. Nel Noddings, un feminista partidario de una ética del cuidado, afirma: “Cuando mi cuidado está dirigido a los seres vivos, debo considerar su naturaleza, formas de vida, necesidades y deseos. Aunque quizá nunca lo logre por completo, intento aprehender la realidad del otro”.¹³⁶ Aunque Noddings sostiene que las demandas de cuidado se extienden sólo a esas partes de la naturaleza que son vivientes y con las que tenemos una relación directa, otros extienden

ecofeminismo Creencia de que la raíz de nuestra crisis ecológica es un patrón de dominio de la naturaleza que tiene una relación estrecha con las prácticas sociales y las instituciones a través de las cuales la mujer ha estado subordinada al hombre.

la ética del cuidado a las relaciones con toda la naturaleza. Karen Warren, por ejemplo, al analizar la relación que una persona puede tener con una roca o una montaña que se escala, resalta

la diferencia en actitudes y comportamientos hacia una roca cuando se está “llegando a la cima” y cuando se piensa en uno mismo como “amigo de” o “interesado en” la roca que se escala. Estas actitudes y comportamientos diferentes sugieren un contraste ético pertinente entre dos tipos diferentes de relación que pueden tener los humanos o los alpinistas hacia una roca: una relación del tipo conquistador impuesta y una relación del tipo cuidado emergente. [...] El ecofeminismo tiene un lugar central para los valores del cuidado, amor, amistad, confianza y reciprocidad apropiada, valores que presuponen que nuestras relaciones con otros son centrales para nuestro entendimiento de quiénes somos. Por ello, da una voz a la sensibilidad de que al escalar una montaña, uno hace algo en relación con “otro”, a quien uno puede llegar a cuidar o tratar con respeto.¹³⁷

Los ecofeministas como Warren sostendrían que, aunque los conceptos de utilitarismo, derechos y justicia tienen un papel limitado en la ética ambiental, una ética ambiental adecuada también debe tomar en cuenta de manera central las perspectivas de una ética del cuidado. La naturaleza debe verse como otro a quien se puede cuidar o con quien se tiene una relación que debe nutrirse y atenderse. La naturaleza no debe verse como un objeto que se domina, controla y manipula.

Aunque se piensa que los enfoques ecofeministas del ambiente son provocativos, no está claro cuáles resultan ser sus implicaciones específicas. Estos enfoques son demasiado recientes para estar articulados por completo. Las imperfecciones de los enfoques de costo-beneficio utilitario y los basados en los derechos para el ambiente, podrían estimular un desarrollo mucho más completo de ellos en el futuro cercano.

5.3 La ética de conservar los recursos agotables

conservación La preservación o racionamiento de los recursos naturales para usos posteriores.

La *conservación* se refiere a preservar o racionar los recursos naturales para usos posteriores. Entonces, la conservación ve principalmente hacia el futuro: la necesidad de limitar el consumo hoy para tener recursos disponibles mañana.

En un sentido, el control de la contaminación es una forma de conservación. La contaminación “consume” aire y agua puros, y el control de la contaminación los “conserva” para el futuro. Pero existen diferencias básicas entre los problemas de contaminación y los problemas de agotamiento de recursos que hacen que el término *conservación* se aplique mejor a estos últimos que a los primeros. Con algunas excepciones notables (como los desechos nucleares), la mayoría de las formas de contaminación afectan a las generaciones actuales y su control beneficiará a las mismas. No obstante, el agotamiento de casi todos los recursos escasos es un evento futuro y los efectos de su agotamiento se sentirán más bien en las generaciones por venir y no en las actuales. En consecuencia, nuestra preocupación por el agotamiento de recursos está dirigida a las generaciones futuras y los beneficios estarán disponibles para ellas. Por esta razón, la conservación se aplica mejor a los problemas de agotamiento de recursos que a los de contaminación. De nuevo con excepciones notables, la contaminación es un problema que concierne primordialmente a los recursos “renovables”, en tanto que el aire y el agua se pueden “renovar” al dejar de bombear contaminantes a ellos y dar tiempo para su recuperación. Entonces el abastecimiento de mañana será posible de nuevo una y otra vez si tomamos las precauciones adecuadas. Sin embargo, la preocupación principal en torno al agotamiento son los recursos

finitos no renovables. El único inventario de un recurso finito no renovable que habrá mañana es lo que quede de hoy. La conservación es la única manera de asegurar alguna cantidad para las generaciones futuras. El agotamiento de recursos plantea dos preguntas fundamentales: ¿Por qué debemos conservar los recursos para las generaciones futuras? y ¿cuánto debemos conservar?

Derechos de las generaciones futuras

Quizá parezca que tenemos la obligación de conservar los recursos para las generaciones futuras porque éstas tienen los mismos derechos a los recursos limitados de este planeta. Si las generaciones por venir tienen tanto derecho como nosotros a los recursos del mundo, entonces, al agotarlos, estamos tomando lo que en realidad es de ellos y violando su derecho a estos recursos.

No obstante, varios escritores aseguran que es un error pensar que las generaciones futuras tienen derechos.¹³⁸ En consecuencia, es un error pensar que debemos abstenernos de consumir los recursos naturales porque estamos tomando algo que es un derecho de esas generaciones. Se han dado tres razones principales para demostrar que las generaciones carecen de derechos.

Primero, no es posible decir con inteligencia que las generaciones futuras tienen derechos porque ahora no existen y tal vez no lleguen a existir.¹³⁹ Es factible pensar en las personas del futuro, pero sería imposible pegarles, castigarlas, dañarlas o tratarlas mal. Las personas del futuro existen sólo en la imaginación y es imposible actuar sobre entes imaginarios, como no sea en propia la imaginación. De manera similar, no podemos decir que las personas del futuro poseen cosas cuando todavía no existen para poseerlas. Puesto que hay una posibilidad de que las generaciones futuras nunca existan, no pueden tener “derechos”.

Segundo, si las generaciones futuras tuvieran derechos, podríamos llegar a la conclusión absurda de que debemos sacrificar la civilización completa por su bien.¹⁴⁰ Suponga que cada uno de un número infinito de generaciones futuras tiene el mismo derecho a las reservas de petróleo del mundo. Entonces tendríamos que dividir el petróleo por igual entre todos ellos, y nuestra porción sería de unos cuantos litros cuando mucho. Entonces estaríamos en la posición absurda de tener que paralizar la civilización occidental por completo para que cada persona del futuro pudiera poseer unos cuantos litros de petróleo.

Tercero, se puede decir que alguien tiene cierto derecho sólo si sabemos que él o ella tiene cierto interés que ese derecho protege. El propósito de un derecho, después de todo, es proteger los intereses del propietario correcto, pero en realidad ignoramos cuáles serán los intereses que tendrán las generaciones futuras. ¿Qué deseos tendrán? Tal vez el hombre y la mujer del futuro estén genéticamente fabricados por pedido, con deseos, placeres y necesidades muy diferentes a los nuestros. ¿Qué tipo de recursos requerirá la tecnología del futuro para satisfacer sus deseos? Quizá la ciencia permita desarrollar tecnologías para elaborar productos a partir de materias primas que tenemos en abundancia —minerales en los océanos, por ejemplo— y tal vez encuentre recursos energéticos potencialmente ilimitados como la fusión nuclear. Más aún, quizá las generaciones futuras desarrollen sustitutos cuantiosos y de bajo costo para los recursos escasos que ahora necesitamos. Como hay incertidumbre respecto a estos asuntos, ignoramos qué intereses querrán proteger las generaciones futuras (¿quién podría haber imaginado hace 80 años que las rocas de uranio un día se considerarían un “recurso” en el que las personas tendrían interés?). Entonces, no es posible decir qué derechos tendrán las personas del futuro.¹⁴¹

Si estos argumentos son correctos, entonces en tanto que haya incertidumbre sobre las generaciones que existirán o cómo serán, éstas no tienen derechos. Sin embargo, esto

*Repaso breve 5.3***Argumentos contra la existencia de derechos de las generaciones futuras**

- Las generaciones futuras no existen ahora y tal vez nunca existan
- El argumento potencial de que el presente debe sacrificarse por el futuro
- Nuestra ignorancia de los intereses de las generaciones futuras

no debe llevar a la conclusión de que no tenemos obligaciones para ninguna generación futura, porque nuestras obligaciones tienen otras bases.

Justicia para las generaciones futuras

John Rawls argumentó que, aunque es injusto imponer cargas desproporcionadas en las generaciones actuales por el bien de las futuras, también es injusto que las generaciones actuales no dejen recursos para las generaciones futuras. Para determinar una manera justa de distribuir los recursos entre las generaciones, sugirió, los miembros de cada generación deben ponerse en la “posición original” y, sin saber a qué generación pertenecen, deben hacer lo siguiente:

preguntarse qué es razonable que las generaciones adyacentes esperen una de la otra en cada nivel de progreso (histórico). Deben intentar desarrollar un programa de ahorros equilibrando cuánto estarían dispuestos a guardar en cada etapa (de la historia) para sus descendientes inmediatos, contra lo que consideran que tienen derecho a reclamar a sus predecesores inmediatos. Así, al imaginarse a sí mismos, digamos como padres, deben determinar cuánto guardarían para sus hijos considerando lo que creen que tienen derecho a reclamar de sus propios padres.¹⁴²

En general, Rawls asegura que este método para determinar lo que las generaciones anteriores deben, con toda justicia, a las generaciones que les siguieron llevará a la conclusión de que la justicia nos demanda simplemente que dejemos a la siguiente generación una situación que no sea peor que la que heredamos de la generación anterior a nosotros:

Cada generación no sólo debe preservar las ganancias de la cultura y la civilización y mantener intactas las instituciones justas establecidas, sino que también debe guardar en cada periodo una cantidad adecuada de la acumulación real de capital. [...] (Debe tenerse en mente aquí que el capital no sólo está constituido por fábricas, máquinas, etcétera, también incluye conocimiento y cultura, lo mismo que técnicas y habilidades, que hacen posible que existan instituciones justas y un valor justo de la libertad.) Esto [...] es la compensación de lo que se recibe de las generaciones anteriores que permite a las que siguen disfrutar de una mejor vida en una sociedad más justa.¹⁴³

Entonces, la justicia requiere que dejemos a nuestros sucesores inmediatos un mundo que no esté en peores condiciones que cuando lo recibimos de nuestros ancestros.¹⁴⁴

Las demandas de cuidado que surgen de una ética del cuidado también sugieren políticas de conservación similares a las que defienden los puntos de vista de justicia de Rawls. Aunque la mayoría de las personas estarían de acuerdo en que tienen una relación bastante directa de cuidado y preocupación con la generación que le sigue, esa relación directa no existe con generaciones más distantes y, por lo mismo, más abstractas. La generación siguiente inmediata, por ejemplo, está constituida por nuestros hijos. Las demandas de cuidado, como se ha visto, implican que debemos intentar ver las cosas desde la perspectiva de aquellos con quienes tenemos una relación directa y cuyas necesidades específicas intentamos satisfacer. Ese cuidado implicaría que debemos al menos dejar a la generación siguiente un mundo que no esté peor que el que recibimos.

La conclusión de Rawls también está apoyada por algunos razonamientos utilitarios. Por ejemplo, Robin Attfield, un utilitario, afirma que el utilitarismo favorece lo que él llama el *principio de Locke* de que “cada uno debe dejar suficiente e igual de bueno para otros”.¹⁴⁵ Attfield interpreta este principio señalando que cada generación debe dejar a las generaciones futuras un mundo cuya capacidad de producción no sea menor que la recibida de las generaciones anteriores.¹⁴⁶ Esto es, cada generación debe dejar el mundo

Exportación de veneno

De acuerdo con un estudio de 2001 que realizó la Foundation for Advancements in Science and Education en el *International Journal of Occupational and Environmental Health*, las compañías de Estados Unidos exportan 45 toneladas de pesticidas por hora a otros países, incluyendo químicos altamente tóxicos como alachlor, chlordane, heptachlor y metribuzin. Hace ya entre 10 y 20 años que Estados Unidos prohibió el uso de chlordane y heptachlor como insecticidas en los cultivos y jardines residenciales. Sin embargo, Velsicol Chemical Corporation reportó en 1997 que todavía fabricaba chlordane y heptachlor para exportación. Exportaba estos químicos a África para uso en las carreteras, a Australia y los países del Este para uso doméstico y a Sudamérica para uso en los cultivos. Entre 1997 y 2000, las compañías estadounidenses exportaban cerca de 30 millones de kilogramos de pesticidas prohibidos o severamente restringidos en Estados Unidos —incluyendo captafol, chlordano, isazofos, monocrotophos y mirex— y alrededor de 30 toneladas al día de pesticidas que la Organización Mundial de la Salud clasifica como “extremadamente peligrosos”. Cada hora las compañías estadounidenses exportan cerca de 16 toneladas de pesticidas que se sabe o se sospecha que causan cáncer. Un 60% de estos pesticidas se envían a países en desarrollo para uso en la agricultura. Más del 75% de los niños que

trabajan en los países en desarrollo lo hacen en la agricultura, incluyendo 80 millones en África, 152 millones en Asia y 17 millones en América Latina. Todos los días están expuestos a los pesticidas estadounidenses en los campos, en el agua que beben y en sus ropas. Los campesinos de países en desarrollo vierten pesticidas etiquetados como “veneno” en pequeños contenedores sin etiquetas, las que, aun en el caso de existir, no podrían leer muchos trabajadores en esos países.

1. ¿Tiene una compañía estadounidense como Velsicol alguna obligación de abstenerse de vender pesticidas prohibidos en Estados Unidos a países en desarrollo donde no están prohibidos?
2. ¿Tiene una compañía estadounidense como Velsicol obligación de abstenerse de exportar químicos que sólo se sospecha que causan cáncer?
3. ¿De quién es la responsabilidad de asegurar que los ciudadanos de los países en desarrollo no sean lesionados por los pesticidas importados?

al menos igual de productivo que como lo encontró. Attfield sugiere que dejar el mundo con la misma capacidad de producción no necesariamente significa dejarlo con los mismos recursos. Más bien, mantener el mismo nivel de producción se logra ya sea a través de la conservación, el reciclado o la innovación tecnológica.

Otros utilitarios han llegado a conclusiones un poco diferentes pero similares con base en otros principios utilitarios. Argumentan que cada generación tiene el deber de maximizar las consecuencias benéficas futuras de sus acciones y minimizar sus consecuencias futuras dañinas.¹⁴⁷ Sin embargo, los utilitarios aseguran que estas consecuencias futuras deben “descontarse” (otorgándoles menor peso) en proporción a su incertidumbre y a su distancia en el futuro.¹⁴⁸ En conjunto, estos principios utilitarios implican que tenemos al menos la obligación de evitar aquellas prácticas cuyas consecuencias nocivas para la generación inmediata siguiente seguro sobrepasen las consecuencias benéficas que nuestra generación obtiene de ellas. Sin embargo, nuestra responsabilidad con generaciones futuras más distantes disminuye en especial en la medida en que no podemos prever los efectos que nuestras acciones actuales tendrán en ellas porque desconocemos las necesidades o tecnología que tendrán.

Repaso breve 5.4

Conservación basada en la justicia

- Rawls: Dejar el mundo en situación que no sea peor que la que encontramos
- Cuidado: Dejar a nuestros hijos un mundo que no sea peor que el que recibimos
- Attfield: Dejar el mundo igual de productivo que como lo encontramos

Por desgracia, no podemos apoyarnos en los mecanismos de mercado (es decir, subir los precios) para asegurar que los recursos escasos se conserven para las generaciones futuras. El mercado sólo registra las demandas efectivas de los participantes actuales y la oferta real disponible en el presente. Las necesidades y demandas de las generaciones futuras, lo mismo que la escasez potencial que está en el futuro, se “descuentan” tanto por los mercados que prácticamente no afectan los precios.¹⁴⁹ William Shepherd y Clair Wilcox elaboraron un resumen de las razones por las que las elecciones privadas representadas en los mercados y los precios de mercado fallan al tomar en cuenta la escasez futura de recursos:

1. **Acceso múltiple** Si un recurso está al alcance de varios extractores separados, entonces el acceso compartido invariablemente llevará al agotamiento del recurso demasiado rápido. [...] Igual que si varias personas con pajuelas toman de una misma malteada, el interés privado de cada propietario es sacar rápido tanto como sea posible.
2. **Preferencias de tiempo y miopía** Las empresas con frecuencia tienen horizontes a corto plazo y bajo la tensión de la competencia comercial. Esto hace que los intereses legítimos de las generaciones futuras tengan una menor representación.
3. **Pronósticos inadecuados** Los usuarios actuales simplemente son incapaces de anticipar los desarrollos futuros. Esto refleja una falta de interés por la investigación y una falta de habilidad para discernir los cambios futuros.
4. **Influencias especiales** Impuestos específicos y otros dispositivos de incentivos promueven el acelerado consumo de los recursos.
5. **Efectos externos** Existen importantes factores externos en el uso de muchos recursos, de manera que los usuarios privados ignoran grados de contaminación importantes y otros costos externos.
6. **Distribución** Por último, las decisiones del mercado privado se basan en el patrón existente de distribución de la riqueza y el ingreso. Conforme los usuarios del recurso “votan” con su dinero, la demanda del mercado reflejará con mayor fuerza los intereses y preferencias de los ricos.¹⁵⁰

Los únicos medios de conservación para el futuro, entonces, parecen ser las políticas voluntarias de conservación (o ciertos medios promovidos políticamente).

En términos prácticos, el punto de vista de Rawls implica que, aunque no debemos sacrificar el progreso de la cultura, deberíamos adoptar medidas voluntarias o legales para conservar esos recursos y beneficios ambientales que, de manera razonable, podemos suponer que necesitará nuestra posteridad inmediata para vivir con una variedad de opciones disponibles comparables, al menos, a las nuestras. En particular, esto significaría que debemos preservar la vida silvestre y las especies en peligro, tomar medidas para asegurar que la tasa de consumo de combustibles fósiles y minerales no continúe elevándose, que debemos disminuir el consumo y producción de los bienes que dependen de recursos no renovables, reciclar estos últimos y buscar sustitutos de materiales que estamos agotando con demasiada rapidez.

¿Crecimiento económico?

Para muchos observadores, las medidas de conservación no alcanzan a cubrir lo que se necesita. Varios escritores afirman que si hemos de preservar suficientes recursos escasos para que las generaciones futuras puedan mantener su calidad de vida en un nivel satisfactorio, tenemos que cambiar nuestras economías de forma sustancial, en particular disminuyendo nuestra búsqueda del crecimiento económico. F. F. Schumacher, por ejemplo, afirma que las naciones industrializadas tendrán que cambiar de tecnologías orientadas al crecimiento, de capital intensivo, a tecnologías con mayor énfasis en la mano de obra en las que los

humanos realicen el trabajo que ahora efectúan las máquinas.¹⁵¹ Otros aseguran que los sistemas económicos tendrán que abandonar su meta de producción de crecimiento estable para sustituirla por una meta de producción decreciente hasta llegar a “un estado estable”, esto es, un punto en el que “la población total y las existencias totales de riqueza física se mantengan constantes en algún nivel deseado mediante una tasa ‘mínima’ de mantenimiento (es decir, con tasas de natalidad y mortalidad iguales al menor nivel factible, y mediante tasas de producción y consumo físico iguales al menor nivel factible)”.¹⁵² Se ha desafiado la conclusión de que el crecimiento económico debe abandonarse si la sociedad ha de ser capaz de manejar los problemas de recursos menguantes.¹⁵³ Al menos es discutible que la adopción de un crecimiento económico continuo promete degradar la calidad de vida de las generaciones futuras.¹⁵⁴

Los argumentos son simples, oscuros y altamente controvertidos. Si las economías del mundo continúan proponiendo metas de crecimiento económico, la demanda de recursos no renovables continuará en ascenso. Puesto que los recursos del mundo son finitos, en algún momento las fuentes de abastecimiento se agotarán. En este punto, si las naciones del mundo todavía se basan en economías crecientes, cabe esperar un colapso de sus instituciones más importantes (es decir, instituciones de manufactura y finanzas, redes de comunicación e industrias de servicio), que a la vez provocarán la caída de sus instituciones políticas y sociales (como gobiernos centralizados, programas de educación y cultura, desarrollo tecnológico y científico, cuidado de la salud).¹⁵⁵ Los estándares de vida declinarán entonces precipitadamente al despertar una hambruna generalizada y provocar fracturas políticas. Se han ideado varios escenarios para esta sucesión de eventos, todos ellos basados en especulaciones y suposiciones inciertas.¹⁵⁶ Los más famosos y antiguos son los estudios del Club de Roma, que desde hace dos décadas proyectó en computadora los resultados catastróficos de continuar con los patrones de crecimiento económico del pasado a la luz de la reducción de recursos.¹⁵⁷ Estudios posteriores llegaron a conclusiones similares.¹⁵⁸ La figura 5.6 reproduce una de las proyecciones por computadora del Club de Roma.

En la gráfica de computadora de la figura 5.6, el eje horizontal representa el tiempo; al avanzar de izquierda a derecha del año 1900 DC al año 2100 DC, se ve lo que ocurrirá con la población del mundo, la producción industrial, la alimentación, los niveles de contaminación y los recursos no renovables con el paso del tiempo. Durante la primera mitad del siglo xx, la población, la producción, los alimentos y los servicios continuaron creciendo, mientras que las tasas de mortalidad, natalidad y los recursos declinaban. Pero en algún momento después de 2050, ocurrirá un colapso catastrófico de producción y servicios cuando los recursos clave declinen. La población seguirá creciendo, pero pronto descenderá como resultado de las tasas crecientes de mortalidad y de la disminución en el suministro de alimentos. La reducción en la producción industrial provocará un declive en la contaminación, pero el abastecimiento de alimentos, la producción industrial, y la población para 2100 estarán por debajo de los niveles de 1900. “Entonces podemos decir con cierta confianza que, en el supuesto caso de que no haya cambios importantes en el sistema actual, el crecimiento demográfico e industrial sin duda se detendrán, a más tardar, durante el próximo siglo”.¹⁵⁹

Las suposiciones basadas en los escenarios del día del juicio final del Club de Roma y otros grupos han recibido múltiples críticas.¹⁶⁰ Los programas de computadora y las ecuaciones que fundamentan las predicciones hacían suposiciones altamente inciertas y controversiales acerca de las tasas futuras de crecimiento de la población, la ausencia de incrementos futuros en la producción por unidad de insumos, nuestra incapacidad para encontrar sustitutos para los recursos agotados y la falta de efectividad del reciclado. Todas estas suposiciones son cuestionables. Aunque sin duda las generaciones futuras tendrán menos recursos naturales de los cuales depender, no podemos asegurar con exactitud el impacto que esto tendrá en ellas. Quizá el impacto no será tan catastrófico ni ocurrirá tan pronto como indican los pronósticos del Club de Roma, aunque el número de investigadores que predicen un futuro catastrófico va en ascenso.¹⁶¹ Tampoco podemos suponer que el impacto será benigno por completo, o que no habrá alteraciones ambientales importantes

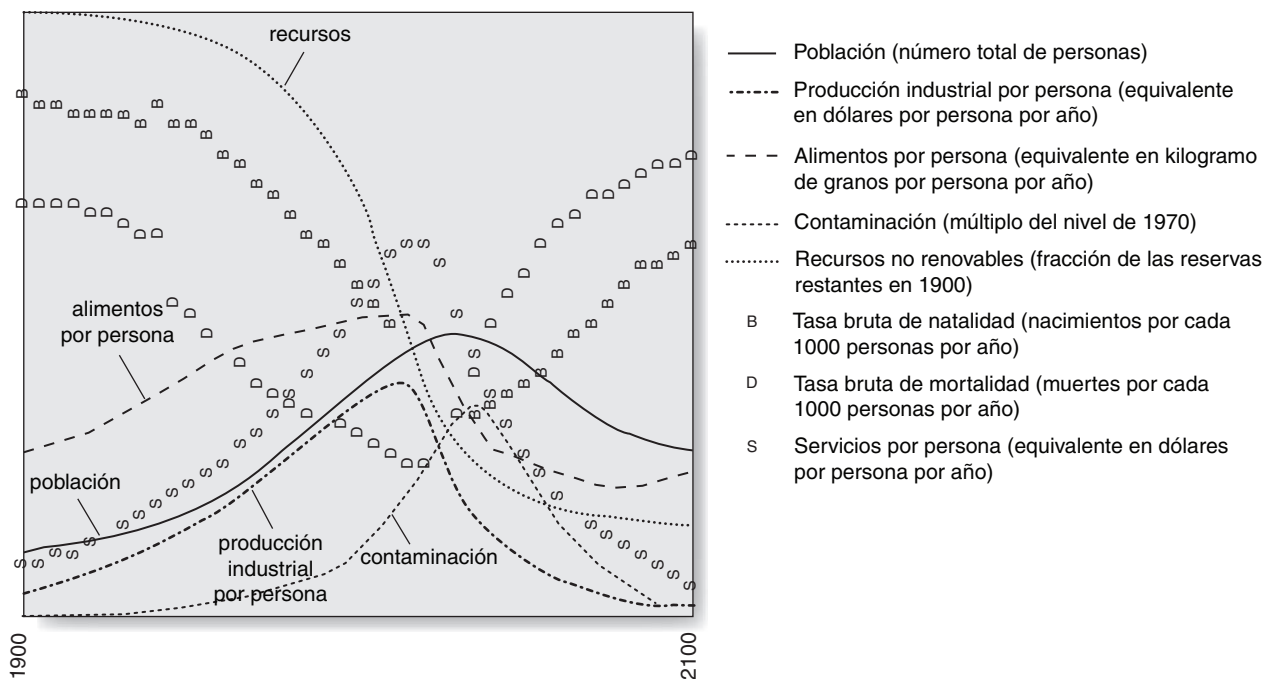


Figura 5.6

La corrida "estándar" del modelo supone que no hay cambios importantes en las relaciones físicas, económicas o sociales que históricamente han gobernado el desarrollo del sistema mundial. Todas las variables graficadas siguen los valores históricos registrados de 1900 a 1970. Los alimentos, la producción industrial y la población crecen de manera exponencial hasta que los recursos que se agotan con rapidez fuerzan una desaceleración en el crecimiento industrial. A causa de retrasos naturales en el sistema, tanto la población como la contaminación continúan aumentando por un tiempo después de que la industrialización alcanza su punto máximo. El crecimiento demográfico finalmente se detiene por un aumento en la tasa de mortalidad provocada por la disminución de los alimentos y de los servicios de asistencia médica.

Fuente: Tomado de Donella H. Meadows et al., *The Limits to Growth* (Nueva York: Universe Books, 1974), pp. 123-24. Reimpreso con autorización de Universe Books.

en nuestros tiempos.¹⁶² Más aún, como sugiere la cita del informe de 2000 del Worldwatch Institute con el que abrimos este capítulo, muchos observadores llegan de nuevo a la conclusión de que el Club de Roma pudo estar en esencia en lo correcto aun cuando sus tablas de tiempos y suposiciones estuvieran en cierto modo equivocadas. El creciente ritmo de extinción de especies, la elevación de la temperatura global atribuible a los crecientes niveles de gases de invernadero, la reducción continua de los bosques y las todavía crecientes tasas de crecimiento demográfico, todo indica un futuro difícil para nosotros. Ante las grandes incertidumbres en nuestra situación, parece que es necesario por lo menos un compromiso con la conservación. Si también es necesaria una transformación completa de nuestra economía para que la civilización sobreviva es una pregunta difícil y perturbadora que tal vez pronto tengamos que enfrentar.

Igual de inquietantes son las preguntas de carácter moral que surgen ante la distribución de los recursos energéticos menguantes entre los pueblos del mundo. Estados Unidos es el país más rico del mundo y el mayor consumidor de energía. El 6% de la población mundial que vive en Estados Unidos consume el 25% del suministro anual de energía en el mundo, mientras que el 50% de las personas del mundo que habitan naciones menos desarrolladas deben arreglárselas con el 8% de los suministros de energía. Cada persona en Estados Unidos, de hecho, consume 15 veces más energía que alguien en América del Sur, 24 veces más que un habitante de Asia y 31 veces más que una persona en África.

Las altas tasas de consumo de energía de los estadounidenses no tienen paralelo con las tasas de producción de energía. De hecho, en Estados Unidos, el consumo de energía está subsidiado por otros países, en particular por el Caribe, el Medio Oriente y África. Es decir, existe un flujo neto de energía que sale de estas poblaciones que consumen menos hacia la población de alto consumo de Estados Unidos. Más aún, los estadounidenses usan gran parte del suministro de energía disponible para ellos en cosas no esenciales (productos y viajes innecesarios, comodidades y conveniencia en las casas), mientras que las naciones más pobres tienden a usar su suministro para cumplir con necesidades básicas (comida, ropa y vivienda).

En vista de la escasez inminente de recursos energéticos, estas comparaciones llevan a plantear la pregunta de si una nación con alto consumo de energía tiene justificación moral para apropiarse y destinar a su consumo los recursos no renovables de naciones pobres con economías demasiado débiles para usar estos recursos o con milicias demasiado débiles para protegerlos. Es obvio que cualquier intento de responder a esta pregunta requiere un análisis detallado de la naturaleza de los sistemas sociales, económicos y políticos del mundo, una investigación que está más allá de los objetivos de este libro. Sin embargo, se trata de una pregunta que quizá los eventos nos fueren a enfrentar.

Preguntas para repaso y análisis

1. Defina los siguientes conceptos: contaminación, sustancia tóxica, desechos nucleares, agotamiento exponencial, agotamiento máximo, bien libre, bien ilimitado, sistema ecológico, ética ecológica, derecho a un entorno habitable, prohibición absoluta, costos privados, costos sociales, costos externos, internalización de costos, análisis costo-beneficio, riesgo, auditoría social, conservación, derechos de generaciones futuras, justicia para las generaciones futuras, acceso múltiple, preferencia de tiempo, escenario del día final, nación con alto consumo.
2. Defina las principales formas de contaminación y agotamiento de recursos e identifique los problemas principales asociados con cada forma.
3. Compare los puntos de vista de *a*) una ética ecológica, *b*) la ética de Blackstone de derechos ambientales y *c*) una ética utilitaria de control de la contaminación. ¿Qué punto de vista le parece más adecuado? Explique su respuesta.
4. ¿Está de acuerdo con las aseveraciones de que *a*) las generaciones futuras no tienen derechos y *b*) las generaciones futuras con las que tenemos obligaciones en realidad incluyen sólo a la generación inmediata siguiente? Explique su respuesta. Si no está de acuerdo con esto, establezca sus propios puntos de vista y dé argumentos para apoyarlos.
5. En su opinión, ¿los expertos del gobierno deben tomar las decisiones importantes sobre contaminación y agotamiento de recursos (en especial las políticas de energía)? ¿Deben hacerlo los científicos expertos? ¿Deben hacerlo todos? Proporcione argumentos morales que apoyen su opinión.
6. “Cualquier ley de contaminación es injusta porque necesariamente viola el derecho de las personas a la libertad y el derecho a la propiedad”. Analice este enunciado.
7. En su libro *Energy Future*, R. Strobaugh y D. Yergin aseguran que, en el debate acerca de la energía nuclear, la resolución de opiniones divergentes —acerca de cómo manejar la incertidumbre, de qué tanto nivel de riesgo es aceptable, o de cuánta seguridad es suficiente— requiere juicios sobre qué valores tienen papeles tan importantes como los hechos científicos” (p. 100). Analice esta afirmación.

Recursos de Internet

Los lectores interesados en investigar aspectos ambientales por Internet deben comenzar con la página de Envirolink, que tiene vínculos a numerosos sitios de Internet (<http://www.envirolink.org>). La EPA también ofrece numerosos vínculos y su propia base de datos

(<http://www.epa.gov>), lo mismo que la Oficina de Administración de Mares y Recursos Costeros (<http://oceanservice.noaa.org>) y el Programa Ambiental de Naciones Unidas (<http://www.unep.org>). Es posible tener acceso a varias organizaciones y periódicos ambientales a través de la página de Essential Organization (<http://www.essential.org>). Otros vínculos se encuentran en Greenmoney Fund (<http://www.greenmoney.com>), el Worldwatch Institute (<http://www.worldwatch.org>) y Solcomhouse (<http://www.solcomhouse.com>).

CASOS

La mina Ok Tedi Copper¹

Paul Anderson, director general de Broken Hill Proprietary Company Limited (BHP) no estaba seguro de qué hacer. En noviembre de 1998 salió de Duke Energy Corporation en Estados Unidos y se mudó a Australia con su esposa, Kathy, para ocupar el puesto de director general de BHP, una compañía minera internacional. Sólo un año y medio después se enfrentaba a la decisión de cómo manejar lo que se llamó uno de los “desastres ambientales” más grandes del mundo, una catástrofe de contaminación que en ese momento estaba creando la mina de cobre de BHP en Ok Tedi, en la parte occidental de Papúa, Nueva Guinea. BHP era propietaria del 52% de la mina, el gobierno de Papúa, Nueva Guinea, tenía el 30% e Inmet Mining Corporation, una compañía canadiense, poseía el 18%.

Durante casi dos décadas, la mina había descargado 80,000 toneladas de desechos y 120,000 toneladas de desperdicio de roca al día al río Ok Tedi, que fluye al río Fly, que a su vez serpentea en la parte occidental de Papúa antes de llegar por un delta ancho al mar. La acumulación de basura estaba destruyendo la ecología de la selva tropical y las áreas pantanosas por las que pasaba el río y ya había devastado 120 aldeas en sus orillas, donde la subsistencia de 50,000 habitantes dependía del río para la pesca y los cultivos. Los aldeanos y el gobierno de Papúa Nueva Guinea ahora dependían económicamente de la mina. A causa de esta dependencia, no querían que la mina cerrara aunque continuara tirando 200,000 toneladas de basura diarias en el río Ok Tedi y siguiera causando estragos en la ecología. En septiembre de 1999, BHP había comenzado a analizar sus opciones con el gobierno, pero en enero de 2000 la compañía todavía no decidía qué hacer acerca de la creciente tragedia. Anderson estaba ansioso por resolver el asunto para el final del año.

BHP (con el nuevo nombre de BHO Billiton desde su fusión con Billiton PLC en 2001) se había fundado en Australia en 1885 como una compañía de recursos naturales que se proponía descubrir, desarrollar, producir y comercializar mineral de hierro, acero, carbón, cobre, petróleo y gas, diamantes, plata, oro, plomo, zinc y una variedad de otros recursos naturales.

Para el siglo XX, la compañía se había convertido en un líder internacional en los tres negocios primordiales que operaba: minerales, petróleo y acero. Con sede en Melbourne, Australia, tenía cerca de 30,000 empleados en todo el mundo.

En 1976, Papúa Nueva Guinea eligió a BHP para trabajar una mina y explotar los depósitos de cobre descubiertos en 1963 en el occidente, en la región montañosa. Papúa Nueva Guinea ocupa la mitad oriental de la isla de Nueva Guinea (la otra mitad pertenece a Indonesia), sólo a 150 millas de la punta norte de Australia. Los depósitos se localizaban en la región de las montañas Star en el centro de la isla a lo largo de la frontera con Indonesia. La mina se localizaría en el monte Fubilan, que está a 1,800 metros sobre el nivel del mar en las fuentes del río Ok Tedi, cuyas aguas fluyen hacia el sur en dirección del río Fly, a través de las llanuras y hasta un inmenso delta para llegar al Golfo de Papúa en el Mar de Coral.

El año anterior, en 1975, Papúa Nueva Guinea había obtenido su independencia de Australia. Su nuevo e inexperto gobierno estaba deseoso de probar que era capaz ante las altas expectativas de su gente y las presiones del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Quería usar el ingreso de la minería para desarrollar infraestructura y servicios para su pueblo.

Papúa Nueva Guinea es una isla tropical accidentada cubierta por selvas habitadas por varios grupos de población. Aislados entre ellos por las altas montañas y las densas selvas, los grupos habían desarrollado culturas tribales fascinantes y lenguajes diferentes. Por ejemplo, las tribus que vivían en la parte sur de la isla eran notorias por sus prácticas del canibalismo y la caza de cabezas, mientras que los Huli, descubiertos en 1954 en el interior, eran personas pacíficas que llevaban pelucas espectaculares embellecidas con plumas, pelo humano, flores y pieles. Muchos miembros de la tribu hoy continúan con sus vidas tradicionales en cientos de pequeñas aldeas dispersas en casi todas las áreas inaccesibles de la isla. Se estima que a lo largo de las áreas de desagüe del Ok Tedi y el Fly vivían 73,500 aldeanos cuyo estilo de vida de subsistencia se basaba en la horticultura, la caza y la pesca tradicionales,

centradas en el río. Había pocas escuelas, ningún servicio de salud, y poca infraestructura como carreteras pavimentadas, edificios públicos, electricidad, etcétera. La mortalidad infantil era alta y la esperanza de vida corta. Los ecologistas llaman a la isla un “tesoro botánico” porque sus immaculadas selvas, montañas, ríos y arrecifes de coral son el hogar de multitud de plantas, animales, aves e insectos raros. Los peces abundaban en sus ríos, que sirven como vías de agua para las canoas de los nativos que cultivaban en los bancos fluviales.

En 1976, el gobierno de Papúa Nueva Guinea aprobó el la ley del acuerdo de minería de Ok Tedi, que definía las obligaciones y derechos relacionados con el desarrollo de la Mina Ok Tedi. En 1980, el gobierno oficialmente otorgó el permiso para la formación del grupo que se convirtió en Ok Tedi Mining Limited Company (OTML), una sociedad conjunta establecida para desarrollar la mina Ok Tedi. La mina usaría las técnicas convencionales de minería a cielo abierto para extraer cerca de 30 millones de toneladas anuales de mineral de cobre y 55 millones de toneladas de roca de desperdicio. La ley de minería aprobada en 1976 requería que la Ok Tedi Mining Limited Company usara los controles ambientales convencionales para minimizar el daño al ambiente, incluyendo una instalación de almacenamiento detrás de la presa que se usaría para contener el 80% de los desechos y basura producidos por la mina. Los desechos son arenas finas que quedan después de triturar el mineral extraído. La construcción de los almacenes comenzó en 1983, un año antes de que la mina comenzara sus operaciones. Sin embargo, en 1984, un gran derrumbe destruyó los cimientos del muro de contención del almacén. La Ok Tedi Mining Limited Company propuso al gobierno que le permitiera operar temporalmente sin el almacén ya que, de otra forma, la mina no podría abrir a tiempo. El gobierno de Papúa Nueva Guinea estuvo de acuerdo y aprobó la licencia temporal, que permitía a la mina comenzar la operación sin una instalación para almacenar los desechos.

En 1984, la mina comenzó a operar y a descargar su roca de desperdicio y desechos al río Ok Tedi. El mineral no sólo contenía cobre sino también cantidades significativa de oro y plata. ВНР entonces encargó un estudio del área donde se iban a construir las instalaciones de almacenamiento y descubrió que tal vez el muro de contención construido cerca también se derrumbaría. El área era propensa a derrumbes, temblores frecuentes de magnitud 7.0 en la escala de Richter, y fuertes lluvias durante el año. La compañía informó esto al gobierno, que acordó en 1986 aprobar el “octavo acuerdo complementario” que otorgaba permiso a la compañía de diferir la construcción de un almacén de desperdicio permanente; esta licencia se renovó en 1988 y nunca se revocó. Toda el agua, rocas y desechos producidos por la operación minera se tiraban directamente al río Ok Tedi y hacia el Fly.

Los efectos sobre las selvas cercanas a los ríos eran evidentes para fines de los 80 cuando los niveles de sedimento de

los ríos pasaron al cuádruplo de su nivel natural de 100 partes por millón a 450-500 partes por millón. En muchos lugares, el sedimento y las rocas elevaron el nivel de la cuenca del río hasta 5-6 metros, aumentando la frecuencia de las inundaciones. Con el paso de los años, las lluvias e inundaciones arrastraron el sedimento a las selvas cercanas. El sedimento en el suelo selvático se estancó y redujo el nivel de oxígeno en el suelo, dejando sin alimento a las raíces de los árboles y la vegetación, y matándolos gradualmente (un efecto llamado *muerte lenta*). El área de selva que moría se extendió de 18 kilómetros cuadrados en 1992 a 480 kilómetros cuadrados en 2000, y se predijo que con el tiempo aumentaría hasta 1,278 o 2,725 kilómetros cuadrados.

Como las operaciones mineras extraían sólo el 80% del cobre, el resto fluía al río, donde se elevaron los niveles de cobre disuelto, algunas veces hasta exceder 0.02 miligramos por litro. Los peces en los ríos disminuyeron en un 90%, como resultado del aumento en los niveles de cobre o de la sedimentación, o como consecuencia de una disminución de las fuentes de alimento.

Los sedimentos y lodo depositados con las inundaciones arruinaron las cosechas de los aldeanos (principalmente de la tribu Yonggom) que vivían en las riberas de los ríos. Cada vez fue más difícil navegar en canoa porque los elevados niveles de la cuenca creaban bajos donde las canoas encallaban y rápidos en otras áreas donde el agua pasaba por canales angostos y rocosos. La pesca desapareció al disminuir el número de peces. Varias especies únicas de peces y organismos acuáticos desaparecieron de las corrientes de los ríos. Las nuevas carreteras y el dinero que fluía de la mina introdujeron los supermercados y una economía monetaria en un lugar donde antes existía una economía sencilla de trueque. Los aldeanos cambiaron sus vestimentas sencillas por la ropa occidental.

La mina trajo consigo otros cambios en Papúa Nueva Guinea, muchos de ellos benéficos. Desde que la mina comenzó a operar, contribuyó con cerca de \$155 millones al año por concepto de regalías e impuestos para el gobierno nacional. Entre 1985 y 2000, la mina había producido 9.2 millones de toneladas de cobre, 228 toneladas de oro y 382 toneladas de plata. La producción de cobre, oro y plata de la mina significó cerca del 18% de las exportaciones del país y constituía el 10% de su producto interno bruto. La mitad de los ingresos del gobierno por la Provincia Occidental (la provincia donde estaba la mina) provenían de la actividad minera. Además, la mina empleaba a 2,000 trabajadores directamente y a otros 1,000 que trabajaban para los contratistas que daban apoyo a la mina, y, de manera indirecta, a otros cuantos miles que suministraban bienes y servicios a los mineros y sus familias. Los programas de capacitación de la mina Ok Tedi se consideraban ejemplares y muchos empleados anteriores habían encontrado otras compañías interesadas en sus habilidades adquiridas. La mina había financiado

varios proyectos de salud y, como resultado, la mortalidad infantil en el área se redujo del 27 a casi el 2%, mientras que la esperanza de vida subió de cerca de 30 años a más de 50. La incidencia de malaria en los niños del área disminuyó del 70% a menos del 15%, y en los adultos del 35% a menos de 6%. La mina también había establecido un Fideicomiso del Río Fly para asegurar que los residentes de las riberas del río recibieran algunos beneficios económicos de la mina. La compañía contribuía con cerca de \$3 millones anuales para el fideicomiso, que desarrolló el área construyendo 133 centros comunitarios, 40 salones de clase, 2 bibliotecas escolares, 400 plantas solares y bombas, 600 tanques de agua, 23 centros de mujeres y 15 clínicas. De hecho, la mina se había convertido en el principal agente social en las áreas de los ríos Ok Tedi y Fly, al brindar servicios sociales de salud, educación, programas de capacitación, desarrollo de infraestructura y desarrollo de negocios locales.

En 1989, varios propietarios de tierras en el área contaminada de los ríos comenzaron a solicitar al gobierno que tomara medidas para evitar la descarga de desechos al río y les proporcionara alguna compensación por sus pérdidas. En 1992, más de 30,000 de ellos se unieron y demandaron a BHP, el dueño principal no gubernamental de la mina. Después de muchos litigios, el caso se arregló fuera de las cortes el 12 de junio de 1996 cuando BHP acordó dar a los propietarios un total de \$500 millones: \$90 millones se pagarían en efectivo a las 30,000 personas que vivían en las riberas de los ríos Ok Tedi y Fly; \$35 millones se pagarían a los habitantes del área baja del río Ok Tedi, la zona más devastada por la mina, y el 10% de acciones de la mina, valuadas en \$375 millones, pasarían al gobierno de Papúa Nueva Guinea en un fondo para la población de la Provincia Occidental, donde estaban la mina y los ríos. Además, BHP acordó poner en marcha un plan de contención de desechos después de realizar un estudio de 2 años que encargó para evaluar la practicidad de una instalación de contención y recomendar un plan para la mina BHP.

El estudio para examinar los aspectos de ingeniería, ambientales, sociales y de riesgo del manejo de la mina y sus desechos inició en 1996. Como parte del estudio, se inició una operación de dragado en 1998 en la sección del río Ok Tedi para ver si esto podía mitigar los efectos de la acumulación de sedimentos.

El 4 de junio de 1999, varios meses después de la fecha de entrega, Ok Tedi Mining Limited anunció que había recibido un anteproyecto del estudio de los aspectos ambientales y sociales de la operación de la mina. El informe se entregó a Paul Anderson en las oficinas de BHP. El estudio había encontrado que el impacto ambiental de la mina, lo mismo que el área afectada por la contaminación, era significativamente mayor que lo indicado por estudios anteriores que había contratado la empresa. Además, el estudio encontró que incluso si la mina cerrara de inmediato, los sedimentos ya depositados en el río

continuarían matando la selva cercana durante quizá 40 años. Durante un periodo comprendido entre los siguientes 10 y 15 años, la muerte lenta se extendería del río Ok Tedi a las selvas río abajo del Fly. El estudio había examinado cuatro opciones posibles:

1. Continuar operando la mina y continuar dragando la parte baja del río Ok Tedi.
2. Continuar operando la mina y dragando, y además construir una nueva instalación de almacenamiento de desechos futuros.
3. Continuar operando la mina sin hacer nada más.
4. Cerrar la mina inmediatamente.

Ninguna de las cuatro opciones ofrecía una buena solución para los impactos ambientales de la mina.

El estudio encontró que el dragado actual bajaría los niveles arenosos en el río Ok Tedi, y que las inundaciones disminuirían. Pero el sedimento seguiría acumulándose río abajo por el dragado y éste no detendría de manera significativa la degradación de las selvas. Además, el dragado absorbía fondos (véase la siguiente tabla) que podrían invertirse en salud, educación o capacitación de los trabajadores.

La construcción de una nueva instalación de almacenamiento suponía gastos elevados (véase la tabla) y crearía problemas sociales porque la cantidad de terreno requerido destruiría toda el área de una de las tribus. Además, la instalación podía derrumbarse, lo que provocaría todavía más daños, y los desechos almacenados generarían ácidos que en sí constituían una amenaza ambiental.

Seguir operando la mina sin hacer nada más significaba seguir dañando el ambiente. Si la mina operaba hasta su programa original de 2010, se crearían de 200 a 300 toneladas adicionales de desechos y rocas que se añadirían a los sedimentos que ya se habían depositado en los ríos. Esto prolongaría mucho el de por sí ya largo periodo de recuperación.

Cerrar la mina de inmediato limitaría el daño ambiental que la operación continua creaba y acortaría el tiempo que necesitaría el río para recuperarse. Pero el cierre inmediato de la mina sería un golpe económico y social para las comunidades locales, de la provincia y el país. El estudio predecía que si la mina cerraba de inmediato, los trabajadores que habían migrado al área de la mina sufrirían la falta de abastecimiento de comida que resultaría de cazar de más y de los aumentos en los precios de los alimentos en las tiendas. La enorme población alrededor de la mina quizá no se rendiría sino hasta que el hambre y la mala nutrición terminaran por correrlos. El gobierno vería disminuir sus exportaciones casi en un 20%, el producto interno bruto bajaría un 10% y sus ingresos por impuestos bajarían más de 100 millones de dólares. El gobierno de la Provincia Occidental perdería la mitad de sus ingresos, que provenían de la mina, y esto degradaría sus servicios de

educación y salud. En resumen, los beneficios económicos, de salud y sociales que generaba la mina terminarían, y puesto que el área dependía de la mina y no estaba preparada para la vida sin ella, el riesgo de una declinación social y económica era alto.

El estudio también estimó los costos que la mina tendría en cada opción primero calculando los costos básicos de la opción, y luego agregando los costos potenciales adicionales de los riesgos de la opción. La siguiente tabla resume esos costos en millones de dólares de 1999:

Opción	Costo básico	Costos potenciales agregados	Costos totales probables
Minar y dragar	\$294	\$20-\$70	\$300-\$400
Sólo minar	\$177	\$30-\$140	\$200-\$300
Minar, dragar y almacenar	\$426	\$20-\$70	\$400-\$500
Cerrar pronto	\$479	\$30-\$90	\$500-\$600

Cuando Paul Anderson en BHP recibió estas opciones, no sabía cómo ponderarlas. Para entonces la situación del Ok Tedi se había convertido en noticia internacional. Reunió un comité de altos directivos de BHP e inició una serie de discusiones con ellos. El comité analizó las cuatro opciones propuestas y sugirió otras, como simplemente abandonar la mina; dar al gobierno de Papúa Nueva Guinea el 52% de las acciones que BHP todavía tenía; disminuir la operación de la mina gradualmente durante varios años, y otras. Sin embargo, conforme avanzaron las discusiones en el verano de 2000, los directivos de BHP llegaron a pensar que si la compañía tenía que limitar el desastre ambiental que había generado, la mejor opción era cerrar la mina de inmediato. Paul Anderson sentía que sólo esta opción era congruente con la posición ambientalista que quería que BHP enarbolará durante su gestión como director general. Esta opción también era la que recomendaban varios grupos internacionales, incluyendo el Banco Mundial y virtualmente todos los grupos ambientalistas familiarizados con estos asuntos.

En agosto de 1999, Paul Anderson comunicó al gobierno de Papúa Nueva Guinea el punto de vista de BHP de que la mejor opción era cerrar la mina. El gobierno, sin embargo, no favorecía esta decisión. El 28 de agosto, Anderson comentó a un grupo de analistas: "Ok Tedi no lleva a una conclusión sencilla porque otros accionistas en Ok Tedi y el gobierno de Papúa Nueva Guinea, en su papel de regulador y de accionista, no están en favor de cerrar pronto. De manera que estamos en una situación en la que es muy difícil predecir cómo va a finalizar esto". (Presentación en Financial Markets, Melbourne, Australia, 28 de agosto, 2000; tomado de los archivos de BHP).

El punto de vista del gobierno de Papúa Nueva Guinea era que la mina debía continuar en operación por los costos humanos y económicos que supondría la clausura de la mina. Los aldeanos que vivían río abajo de la mina apoyaban la opinión del gobierno. Como dijo un aldeano: "Si la mina cierra, volveré a usar taparrabos [la prenda tradicional para los hombres]".² El gobierno también favorecía el dragado ya que esto mitigaría las inundaciones para quienes vivían en las riberas. No obstante, como la construcción del área de almacén tenía otros riesgos y absorbería una porción importante de las ganancias de la mina, el gobierno no la apoyó. En esto, los aldeanos también apoyaron al gobierno. Un miembro de una tribu dijo: "Si [el agua] es buena para la gente, entonces deben continuar tirando desechos al río. Nunca arreglarán este río, ya se murió. Mejor deben darnos dinero".³

Para el 21 de enero de 2000, BHP todavía no había hecho una declaración pública de qué iba a hacer. Anderson continuó las discusiones con el gobierno y con varios grupos sociales y ambientalistas, tanto internacionales como locales, durante los siguientes meses. Después, en noviembre de 2000, BHP publicó un informe que declaraba:

BHP ha indicado a otros accionistas de Ok Tedi Mining Limited que piensa que la mejor solución para este dilema es cerrar la mina pronto buscando evitar un mayor impacto ambiental así como problemas sociales de consideración. Sin embargo, el gobierno de PNG ha declarado que considera que los aspectos del equilibrio ambiental, social y económico significan que la mina debe seguir operando durante su vida económica [hasta 2010]. Entendemos las razones de esta posición. Como resultado, hemos llegado a la conclusión de que no sería apropiado para BHP tener relación directa con la mina más allá del punto en que todas las partes puedan estar de acuerdo en cómo podemos existir mejor. Queremos lograr esta salida de manera que se asegure una transición suave, se minimice el impacto ambiental, se maximicen los beneficios sociales y no se incurra en obligaciones [para BHP] para la operación futura de la mina. Estamos en pláticas con otros accionistas sobre cuál es el mejor camino para lograr esto.⁴

El 8 de febrero de 2001, BHP anunció que había llegado un acuerdo con el gobierno de Papúa Nueva Guinea y con otros accionistas de Ok Tedi Mine. La compañía había acordado transferir todas sus acciones de la mina (el 52%) a un fondo (el Programa de Desarrollo Sustentable de Papúa Nueva Guinea) que usaría el dinero generado por la anterior participación de BHP en la mina para financiar proyectos sociales para el gobierno de Papúa Nueva Guinea. La mina continuaría en operación hasta 2010 (con dragado del río pero sin

almacén de desechos). Se esperaba que los siguientes años de la mina serían los más productivos y lucrativos. BHP declararía la transferencia de su parte de los ingresos de la mina como pérdida de una cantidad. A cambio, el gobierno de Papúa Nueva Guinea aceptó aprobar la legislación que liberaba a BHP de cualquier responsabilidad que surgiera de sus acciones pasadas en la mina.

Notas

1. Este caso se basa en las siguientes fuentes principales: International Institute for Environment and Development, "Ok Tedi Riverine Disposal Case" en Dirk van Zyl, Meredith Sassoon, Anne-Marie Fleury y Silvia Kyeyune, eds., *Mining for the Future*, un informe encargado por el Mining, Minerals and Sustainable Development Project del International Institute for Environment and Development, fecha de acceso: 2 de junio, 2004 en http://www.iied.org/mmsd/mmsd_pdfs/068a_mftf-b.pdf; Polly Ghazi, "Ok Tedi Mine: Unearthing Controversy", en World Resources

Institute, *World Resources 2002-2004: Decisions for the Earth: Balance, Voice and Power* (julio de 2003), United Nations Development Program, fecha de acceso: 2 de junio, 2004 en http://www.governance.wri.org/pubs_content_text.cfm?ContentID=1860; Banco Mundial, *Ok Tedi Mining Ltd. Mine Waste Management Project Risk Assessment and Supporting Documents* (1999), fecha de acceso: 2 de junio, 2004, en http://www.mpi.org.au/oktedi/world_bank_full_report.html

2. Kevin Pamba, "Ok Tedi: What to Do about the Damage Done", 17 de septiembre, 1999, *Asia Times Online*, fecha de acceso: 25 de julio, 2004 en <http://www.atimes.com/oceana/A117A01.html>
3. Stuart Kirsch, "An Incomplete Victory at Ok Tedi", fecha de acceso: 15 de junio, 2004 en <http://www.carnegiecouncil.org/view-Media.php/prmTemplateID/8/prmID/614>
4. Broken Hill Proprietary Company Limited, "Case Study: Ok Tedi", *BHP Environment and Community Report 2000* (noviembre de 2000), fecha de acceso: 19 de junio, 2004 en <http://www.envcommreport.bhp.com/Closure/okTedi.html>
5. Noviembre de 1999: consultas de BHP con el gobierno de PNG.

abc NEWS CD-ROM

Gas o urogallos

La meseta Pinedale (algunas veces llamada anticlinal de Palmdale) es una meseta de 65 kilómetros de longitud que se extiende de norte a sur a lo largo del lado este de la cuenca del río Green en Wyoming, un área famosa como la puerta a tesoros de caza, pesca y excursionismo de las tierras silvestres de Bridger-Teton. La ciudad de Pinedale está ubicada en las faldas de la meseta, a una corta distancia de su lado norte, rodeada de cientos de pozos perforados recientemente que sin cesar bombean gas natural de los vastos yacimientos del subsuelo de la meseta. Questar Corporation, una compañía de energía con activos valuados en cerca de \$4,000 millones, es el principal desarrollador de los pozos de gas alrededor de la ciudad y en la meseta. En ocasiones alces, venados mula, antílopes americanos y otras especies incluyendo el grandioso urogallo en peligro de extinción, descienden de su hábitat en la parte alta de la meseta y cautelosos caminan entre los pozos de Questar alrededor de Pinedale. No es de sorprender que los ambientalistas estén en guerra con Questar, cuyas operaciones en expansión abusan cada vez más del hábitat de la meseta. Por otro lado, el gas que Questar bombea del subsuelo de la meseta es un recurso que se necesita con desesperación y que proporciona a la nación una fuente limpia y poco costosa de energía.

CASOS

Con sede en Salt Lake City, Questar Coporation perforó su primera prueba con éxito en la meseta de Pinedale en 1998. Extraer el gas bajo la meseta no era factible antes porque estaba atrapado entre roca arenisca muy compacta que no permitía su flujo a los pozos y nadie sabía cómo sacarlo. No fue sino hasta mediados de los 90 que la industria desarrolló técnicas para romper la arenisca y liberar el gas. La perforación a gran escala tenía que esperar a que terminara una declaración de impacto ambiental, que la oficina de administración de la tierra, el Bureau of Land Management (BLM), terminó en 2000 cuando aprobó la perforación de hasta 900 pozos en terrenos federales de la meseta de Pinedale. Para principios de 2004, Questar había perforado 76 pozos en los 14,800 acres (60 kilómetros cuadrados) que rentaba al gobierno federal y el estado de Wyoming y tenía planes de perforar con el tiempo al menos 400 más. Los expertos de energía dieron la bienvenida al suministro de gas natural, el cual, por su estructura molecular simple (CH₄), quema de manera más limpia que cualquier otro combustible fósil como el carbón, el diesel o la gasolina. Aún más, como el gas natural se extrae en Estados Unidos, redujo la dependencia del país de los suministros de energía del extranjero. Los negocios alrededor de Pinedale también favorecían las perforaciones que trajeron numerosos

beneficios, incluyendo empleos, aumento en los ingresos por impuestos y un auge en la economía local. El gobierno del estado de Wyoming también apoyó la actividad, ya que el 60% del presupuesto del estado se basa en regalías que recibe el estado por las operaciones relacionadas con el carbón, gas y petróleo.

Los pozos de Questar en la meseta tenían un promedio de 4,000 metros de profundidad y un costo de \$2.8 a \$3.6 millones cada uno, dependiendo de la cantidad de ruptura que se requería.¹ Perforar un pozo suele requerir limpiar y nivelar un “bloque” de entre 2 y 4 acres (entre 8 mil y 16 mil metros cuadrados) de terreno para apoyar el equipo de perforación y de otro tipo. En cada bloque se perforan uno o dos pozos. Los caminos de acceso tenían que llegar al bloque, y el pozo tenía que estar conectado a una red de tuberías que sacaban el gas de los pozos y lo llevaban a donde podía almacenarse y distribuirse. Cada pozo producía desechos líquidos que tenían que almacenarse en tanques en el bloque y periódicamente se sacaban en carros tanque.

No obstante, la BLM impuso varias restricciones a las operaciones de Questar en la meseta. Grandes áreas de la meseta eran el hábitat de venados, antílopes, urogallos y otras especies, y la BLM impuso reglas de perforación que estaban diseñadas para proteger a las especies silvestres que vivían en la meseta. Importante entre ellas era el urogallo.

El urogallo es un ave colorida que hoy sobrevive sólo en sitios dispersos en 11 estados de EUA. El urogallo, que vive en elevaciones de 1,200 a 2,800 metros y que depende de la planta cada vez más rara llamada salvia para comer y para ocultarse de los depredadores, es extremadamente sensible a la actividad humana. Las casas, los postes de teléfonos o las bardas pueden atraer a halcones y cuervos que atacan los nidos de urogallos. Se estima que hace 200 años las aves —conocidas por su distintivo baile de “pavoneo” para aparearse— se contaban en cerca de 2 millones y eran comunes en todo el oeste de Estados Unidos. Para la década de 1970, su número había disminuido a 400,000. Un estudio que terminó en junio de 2004 la Western Association of Fish and Wildlife Agencies concluyó que apenas quedaban entre 140,000 y 250,000 ejemplares y agregó: “No somos optimistas en cuanto al futuro”. Se culpó por la drástica disminución en el número de ejemplares de esta especie a la destrucción del 50% de la salvia donde el urogallo hace nidos y que constituye el terreno para aparearse; la destrucción de la salvia, a la vez, se debía al pastado del ganado, la construcción de nuevas casas, los incendios y los terrenos en expansión que se otorgaban para perforación y otras actividades mineras. Los biólogos creen que si no se protege el hábitat de la salvia, el número de urogallos se reducirá tanto para 2050 que nunca se recuperará. De acuerdo con Par Deibert, un biólogo del Servicio de pesca y vida silvestre de Estados Unidos, los urogallos “necesitan grandes extensiones con salvia sana” y cualquier cosa que destruya esas extensiones como carreteras, tuberías o casas, les afecta.²

Con el fin de proteger a los urogallos, cuyo última población robusta había anidado por miles de años en los campos de

salvia ideales de la meseta, la BLM determinó que los caminos de Questar y otras estructuras debían localizarse a un kilómetro y medio o más de los terrenos de reproducción del urogallo, y al menos a 3 kilómetros de las áreas donde anida en la temporada de reproducción. Algunos estudios, sin embargo, concluyeron que esas protecciones no eran suficientes para detener la disminución de la población de urogallos. Conforme los pozos proliferaban en el área, cada vez se apoderaban de más tierra en la que los urogallos anidaban y buscaban comida y perturbaban a las sensibles aves. Los conservacionistas dicen que la BLM debió aumentar el amortiguador de 400 metros alrededor de los terrenos de las aves a por lo menos 3 kilómetros.

En mayo de 2004, el Servicio de pesca y vida silvestre anunció que comenzaría el proceso de estudiar si el urogallo debe clasificarse como una especie en peligro de extinción, lo que lo pondría bajo la protección de ley de especies en peligro, algo que los conservacionistas han apremiado al Servicio de pesca y vida silvestre a hacer desde 2000. Questar y otras compañías de gas, petróleo y minería se opusieron firmemente a que el urogallo estuviera entre las especies en peligro porque una vez que ocurre esto, grandes áreas de terrenos federales quedan fuera de la posibilidad de perforación, minería y desarrollo. Como el 80% de Wyoming se considera hábitat del urogallo, incluyendo gran parte de la meseta de Pinedale, los planes de perforación de Questar se verían muy comprometidos.

Questar y otras compañías formaron una coalición, llamada Partnership for the West, para ejercer presión en la administración de Bush para mantener el urogallo fuera de la lista de especies en peligro. Encabezada por Jim Sims, ex director de comunicación para la Energy Task Force del presidente George W. Bush, la coalición estableció un sitio en Internet que llamaba a los miembros para presionar a “los jugadores clave en Washington” y para “desatar la oposición popular, lo que daría cierta cobertura al liderazgo político en el Departamento del Interior y en toda la administración”. La coalición también sugirió “financiar estudios científicos” diseñados para mostrar que el urogallo no estaba en peligro. De acuerdo con Sims, el intento de clasificar el urogallo como una especie en peligro estaba encabezado por “extremistas ambientalistas que habían coincidido en el oeste de Estados Unidos en un esfuerzo por detener prácticamente todo el crecimiento y desarrollo económico. Quieren restringir los negocios y la industria en todos los casos. Quieren poner límites para todos en las tierras del Oeste”.³ Dru Bower, vicepresidente de Petroleum Association of Wyoming, afirmó: “Las listas [de especies en peligro] no son buenas para la industria del petróleo y gas, de manera que si podemos hacer algo para evitar que una especie llegue a la lista será bueno para la industria. Si el urogallo entra a la lista, esto tendrá un efecto drástico en el desarrollo del petróleo y el gas en el estado de Wyoming”.⁴

El urogallo no era la única especie afectada por las operaciones de perforación de Questar. Los campos de gas en los que Questar tenía derecho a perforar eran un área de 12 kilómetros de largo y casi 5 kilómetros de ancho, localizada en la parte norte de la meseta. Esta propiedad estaba en medio

de los campos de invierno frecuentados por venados, alces y antílopes, algunos de los cuales migran al área de la meseta desde lugares tan lejanos como Grand Teton National Park a unos 270 kilómetros al norte. Los estudios de migraciones realizados entre 1998 y 2001 revelaron que las manadas de antílope americano hacían una de las migraciones más largas entre los animales grandes de Norteamérica. El área alrededor de Pinedale está en uno de los corredores frecuentados por miles de venados y antílopes cada otoño cuando viajan al sur a sus tierras de invierno en la meseta y la cuenca del río Green. El tráfico de la carretera 191 que cruza algunos corredores migratorios algunas veces debe detenerse para dejar que las manadas de antílopes pasen.⁵ Los ambientalistas temen que si los animales no pueden llegar a sus praderas de invierno o si éstas se vuelven inhospitalarias, las grandes manadas se dañarán o morirán.

Por desgracia, las operaciones de perforación generan mucho ruido y requieren el movimiento constante de muchos camiones y otras máquinas grandes, las cuales tienen un impacto severo en los animales durante el invierno cuando ya están tensos físicamente y son vulnerables a causa de su alimentación baja en calorías. Algunos estudios han sugerido que incluso la mera presencia humana perturba a los animales y los llevaba a evitar un área. En consecuencia, la BML requería que Questar cesara todas las operaciones de perforación en la meseta cada invierno desde el 15 de noviembre y hasta el 1° de mayo. De hecho, para proteger a los animales, la BML prohibía a todas las personas, ya fuera a pie o en auto, que entraran al área durante el invierno. Sin embargo, la BML hacía una excepción con los camiones y el personal de Questar que debían continuar sacando los desechos líquidos de los pozos ya perforados y que seguían operando en invierno (la moratoria de invierno prohibía sólo las operaciones de perforación pero permitía que los pozos siguieran bombeando gas todo el año).

Verse forzados a suspender la perforación en los meses de invierno era en extremo frustrante y costoso para Questar. Tenía que despedir a las brigadas de perforación al comenzar el invierno y contratar nuevas brigadas y capacitarlas cada primavera. Cada otoño la compañía tenía que empacar varias toneladas de equipo, perforadoras y camiones y moverlos fuera de la meseta. A causa de la interrupción estacional en su programa de perforación, el desarrollo completo de sus campos petroleros estaba proyectado para 18 años, mucho más de lo que hubieran querido.

En 2004, Questar entregó una propuesta a la BML. Planteaba invertir en un nuevo tipo de perforadora que permitía cavar hasta 16 pozos en un solo bloque, en lugar de 1 o 2, como era habitual hasta entonces. La nueva tecnología (llamada *perforación direccional*) dirigía el barreno en el subsuelo con un ángulo que salía del bloque, de manera que al colocar los pozos en el perímetro del bloque —como tentáculos de un pulpo— era posible barrenar varios pozos ramificándolos desde un solo bloque. Esto minimizaba la tierra ocupada por los pozos: mientras que la perforación tradicional requería 16

bloques separados de 2 a 4 acres para tener 16 pozos, la nueva tecnología de “perforación direccional” permitía que un solo bloque tuviera 16 pozos. La tecnología también reducía el número de caminos necesarios y tuberías de distribución ya que un solo acceso y una tubería podían dar servicio al mismo número de pozos que los que requerían 16 caminos diferentes y 16 tuberías. Questar también propuso que en lugar de acarrear los desechos líquidos fuera de los pozos en operación con carros tanque ruidosos, la compañía construiría un segundo sistema de tuberías que bombearía los desechos líquidos de manera automática. Estas innovaciones, señaló Questar, reducirían sustancialmente el impacto dañino que tenían la perforación y el bombeo en la vida silvestre de la meseta. Usando la nueva tecnología para los 400 pozos adicionales que la compañía planeaba perforar requeriría 61 bloques en lugar de 150 y los bloques ocuparían 533 acres (2.1 kilómetros cuadrados) en lugar de 1,474 (5.9 kilómetros cuadrados).

La nueva perforación direccional agregaba alrededor de \$500,000 al costo de cada pozo y requería invertir en varios equipos de perforación. El costo adicional para los 400 pozos planeados daría un total de \$185 millones. Sin embargo, Questar observó que “la compañía anticipa que podrá justificar el costo extra si puede perforar y completar todos los pozos de un bloque en una operación continua” que continúe en el invierno.⁶ Si se permitía a la compañía perforar continuamente, podría terminar todos los pozos en 9 años en lugar de 18, casi duplicando sus ingresos del proyecto en esos 9 años. Esta aceleración en sus ingresos iba de la mano con otros ahorros resultado de tener 16 pozos en cada bloque, lo que le permitiría justificar los costos adicionales de la perforación direccional. En resumen, la compañía podría invertir en la nueva tecnología que reducía el impacto en la vida silvestre si se le permitía perforar en los meses de invierno.

Aunque los ambientalistas recibieron bien la disposición de la compañía para invertir en la perforación direccional, se opusieron con firmeza a permitirle operar en la meseta durante el invierno cuando los venados y antílopes estaban ahí buscando comida y luchando por sobrevivir. La Green River Valley Coalition, una coalición de grupos ambientalistas, emitió una declaración que afirmaba: “Se debe dar reconocimiento a la compañía por usar la perforación direccional, pero las mejoras tecnológicas no deben significar el sacrificio de importantes salvaguardas para la herencia de la vida silvestre en Wyoming”. Para permitir a la compañía que pruebe la factibilidad de la perforación direccional y estudiar sus efectos en las manadas de venados que vienen en invierno, la Oficina de administración de la tierra, la BML, permitió a Questar perforar pozos en un solo bloque en el invierno de 2002 a 2003 y de nuevo en el invierno de 2003 a 2004. El estudio de 5 años continuará hasta 2007, y Questar espera que se le permita la perforación ilimitada en la meseta durante el invierno hasta entonces. En un informe preliminar del estudio, la BML dijo que “no había datos concluyentes que indicaran efectos adversos cuantificables en los venados” por la perforación. No obstante, la coalición ambientalista demandó a la BML por no

adherirse a sus propias reglas al permitir a Questar y otras compañías perforar en las praderas de los venados durante el invierno y por no realizar un análisis del impacto potencial antes de otorgar los permisos, como lo requiere la ley de política ambiental nacional. Hasta el momento de escribir esto, la demanda no se ha resuelto.

Preguntas

1. ¿Cuáles son los problemas sistémicos, corporativos e individuales que genera este caso?
2. ¿Cómo se debería evaluar la vida silvestre, como la del urogallo o los venados, y cómo debe equilibrarse ese valor contra los intereses económicos de una compañía como Questar?
3. A la luz de la dependencia económica de Estados Unidos del petróleo y a la luz del impacto ambiental de las operaciones de perforación de Questar, ¿la compañía está moralmente obligada a suspender sus operaciones de perforación en la meseta de Pinedale? Explique su respuesta.
4. ¿Qué debería Questar hacer de manera diferente, si es que debe hacer algo?
5. Desde su punto de vista, ¿los grupos de interés ambientalista identificados en este caso se comportaron éticamente?

Notas

1. Peggy Williams, "The Pinedale Anticline", *Oil and Gas Investor*, diciembre de 2001, pp.2-5.
2. Tom Kenworthy, "Battle Brewing Over Sage Grouse Protection", *USA Today*, 13 de julio, 2004, p. 2a; Todd Wilkinson, "Sage Grouse of Western Plains Seen as Next 'Spotted Owl'", *Christian Science Monitor*, 25 de junio, 2004, p.1.
3. Julie Cart, "Bird's Fate Tied to Future of Drilling", *Los Angeles Times*, 10 de junio, 2004, p.11.
4. *Ibid.*
5. Rebecca Huntington, "Cowboy Enterprise: Wildlife Find Less Room in Energy Boom", *Associated Press State and Local Wire*, 2 de diciembre, 2003.
6. Questar, "The Pinedale Anticline: A Story of Responsible Development of a Major Natural Gas Resource", propuesta disponible en el sitio Web de Questar.

FLAMMABLE
KEEP FIRE

ABLE AWAY

La ética de la producción y marketing de artículos de consumo

¿Hasta dónde deben llegar los fabricantes para hacer productos seguros?

¿La relación entre una compañía y sus clientes es esencialmente un contrato, o es más que eso?

¿De qué forma afecta que las compañías generalmente sepan más acerca de sus productos que sus clientes a su obligación de proteger a los clientes de daños o perjuicios?

¿Qué responsabilidad tienen las compañías de los daños sufridos por los clientes que nadie podría haber previsto o evitado de manera razonable?

En general, ¿la publicidad ayuda o perjudica a los consumidores?

¿Las compañías tienen el deber de proteger la privacidad de sus clientes?

Los estadounidenses están expuestos todos los días a niveles sorprendentemente altos de riesgo debido al uso de productos de consumo.

Considere la naturaleza de los siguientes productos de consumo:

NASHVILLE, Tenn., 26 de febrero de 2004— Bridgestone/Firestone anunció el martes el retiro de aproximadamente 490,000 neumáticos Steeltex, relacionados con choques de vehículos deportivos utilitarios que dejaron cinco personas muertas... Los neumáticos se fabricaron sólo para usarse en Ford Excursions de los modelos 2000 a 2002 y algunos 2003. La acción ocurre tres años después de que la compañía inició el retiro de 17 millones de neumáticos ATX, ATX II y Wildernes AT. Se reportaron más de 200 personas muertas y cientos de heridos por volcaduras después de que se desprendió la banda de rodamiento de esos neumáticos. Se estima que la compañía ha gastado 1.5 mil millones de dólares en dicho retiro.¹

SAN DIEGO, Calif., 24 de junio de 2004— Ayer, Metabolife International fue obligada a pagar 7.46 millones de dólares a una mujer de Texas que sufrió una embolia después de tomar la píldora dietética de belcho de la compañía... Metabolife 356... un jurado federal de Alabama determinó un pago de 4.1 millones en daños a cuatro personas que sufrieron ataques cardíacos o embolias después de tomar Metabolife 356. En abril, legisladores federales prohibieron el uso de suplementos de belcho después de que el estimulante de hierbas se vinculó con 155 muertes y varias lesiones graves.²

[*Consumer Reports* lo afirmó en mayo de 2004] 12 [suplementos peligrosos] de fácil adquisición, en febrero de 2004, en pocos días de compras en línea y en tiendas al detalle. Estos suplementos inseguros incluyen la aristolochia, una hierba que se vinculó de manera contundente con insuficiencia renal y cáncer en China, Europa, Japón y Estados Unidos; el yohimbe, un estimulante sexual relacionado con problemas cardíacos y respiratorios; la naranja amarga, cuyos ingredientes producen efectos similares a los del belcho, el estimulante para bajar de peso que está prohibido; y el chaparral, comfrey, germander y kava, que se sabe causan o probablemente causen disfunciones hepáticas...³

WASHINGTON, D.C., 29 de abril de 2003— Algunos de los productos más peligrosos que los consumidores encuentran en su casa: *Cordones para persianas con ojales* que pueden estrangular a los niños... La U.S. Consumer Product Safety Commission (CPSC, Comisión Estadounidense de Seguridad de los Productos de Consumo) tiene conocimiento de alrededor de 160 muertes por estrangulamiento de niños con cordones de persianas para ventanas... *Lámparas de piso con luz de halógeno* que causan incendios cuando objetos combustibles, como las cortinas, se acercan demasiado a la bombilla... CPSC sabe de 290 incendios y 25 muertes desde 1992 relacionados con lámparas de piso con luz de halógeno. *Calentadores Cadet* que quizá provoquen incendios. CPSC tiene más de 320 reportes de calentadores Cadet y Encore que produjeron humo, emitieron chispas, empezaron a arder, produjeron llamas o lanzaron partículas ardientes con materiales fundidos. Se supone que estos incidentes provocaron cuatro muertes, dos lesiones por quemaduras graves y daños en propiedades, cuyas demandas rebasan los 4.3 millones. *Encendedores desechables y novedosos que deben mantenerse fuera del alcance de los niños...* en un año aún reciente ocurrieron 2,400 incendios, que dejaron 70 muertos y 480 heridos, provocados por niños menores de cinco años que jugaban con encendedores.⁴

Los estadounidenses están expuestos diariamente a niveles sorprendentemente altos de riesgo debido al uso de productos de consumo. Cada año, alrededor de 20 millones de personas sufren lesiones accidentales graves, y aproximadamente 100,000 mueren; más de la mitad de ellos en accidentes relacionados con productos de consumo. Después de disminuir más de un 20% entre 1979 y 1992 (con un total de 86,777 muertes, su nivel más bajo en 68 años), las muertes por accidentes han ido en aumento desde 1992. La CPSC estimó que el costo total de estas lesiones, sólo en 2003, fue de 700 mil millones de dólares.

Sin embargo, las lesiones por productos conforman sólo una categoría de los costos impuestos a los consumidores imprudentes. Los consumidores también deben pagar los costos de prácticas de ventas engañosas, la fabricación de productos de mala calidad,

productos que se rompen de inmediato y garantías incumplidas. Por ejemplo, hace varios años, el motor de la camioneta Chevrolet de Martha y George Rose empezó a silbar y a lanzar humo blanco por el tubo de escape cuando ella condujo seis millas hacia su trabajo.⁵ Después, dos mecánicos que no trabajaban para Chevrolet y que revisaron el automóvil, testificaron que el radiador y el sistema de enfriamiento estaban “en una condición satisfactoria”, que el radiador “no derramaba agua” y que el indicador de la temperatura del tablero “no estaba caliente”. Después de desmontar el motor, un mecánico encontró que una delgada grieta en el bloque del motor había dejado pasar el agua a la cabeza del cilindro, lo que significaba que el automóvil necesitaría un costoso motor nuevo. El motor aún tenía una garantía de “cinco años o 50,000 millas”, por lo que los Rose pensaron que la división Chevrolet de General Motors cubriría el alto costo de la reparación de lo que ellos concluyeron era un motor defectuoso de origen. Sin embargo, cuando un gerente de servicio de Chevrolet examinó el automóvil desmantelado, insistió en que el problema consistía en que el termostato del radiador se había cerrado y atorado, y el refrigerante no llegó a la zona del motor. Puesto que el termostato tenía una garantía de sólo “12 meses o 12,000 millas”, que ya se había vencido y, según el gerente de Chevrolet, puesto que el termostato defectuoso había causado el excesivo calentamiento y la rotura del bloque del motor, Chevrolet no tenía ninguna responsabilidad por la garantía. Además, mecánicos no autorizados habían desarmado la camioneta y trabajado en ella. A pesar de que los Rose señalaron que los otros mecánicos no encontraron evidencias de sobrecalentamiento y que ningún mecánico de Chevrolet había sugerido el reemplazo del termostato en los servicios de mantenimiento, el gerente de campo de General Motors y sus superiores, tanto en Nueva Orleans como en Detroit, se rehusaron a cumplir la garantía. Sin el motor, el vehículo que General Motors les había vendido ahora valía sólo el 10% de lo que pagaron originalmente. Puesto que ellos no podían pagar a un abogado por un juicio que podían perder, los Rose no demandaron a General Motors.

Las prácticas de ventas de Pacific Bell Telephone Company (ahora sbc) ofrecen otro ejemplo de las dificultades que enfrentan los consumidores. En 2003, Pacific Bell pagó 15 millones de dólares en multas impuestas por la Public Utilities Comisión (Comisión de Utilidades Públicas) del estado de California, por un marketing engañoso en los servicios telefónicos. Los cargos estaban relacionados con una multa anterior de 17 millones de dólares que la Comisión impuso a Pacific Bell 15 años antes, cuando representantes de ventas obligaban a los clientes a comprar accesorios opcionales costosos sin informarles que eran opcionales, y que existía un servicio básico más barato. Un representante de ventas describió su argumento de venta en aquel tiempo:

Permítame decirle que “tendrá llamadas locales ilimitadas, servicio Touchtone, nuestros cuatro servicios de llamadas a la medida y un 20% de descuento en el área de servicio de Bell Pacific; la cuota de la oficina central para activar los servicios es de 37.50 dólares, pero yo puedo ofrecerle todas estas cosas por sólo 22.20 al mes”. La mayoría de los clientes respondía, “está bien”. Realmente no se trata de un mal negocio, ¿pero cuántas personas saben que no tienen que comprar todas estas cosas, que pueden obtener el servicio básico por 9.95? La compañía dice que, “la gente debe ser lo suficientemente inteligente para preguntar; ¿por qué debe Pacific Bell decírselos?”. Las personas que no hablan inglés terminan contratando estos servicios. En ocasiones llaman y dicen “¿qué es esto? Yo no lo quería”. [Representante de ventas de Pacific Telephone].⁶

Durante 1998 y 1999, la Public Utilities Comisión realizó una nueva investigación del marketing de Pacific Bell, que culminó con la multa de 15 millones de dólares que la compañía pagó en 2003 por prácticas de marketing engañosas, similares a las que la Comisión había impuesto en 1986.⁷ La Comisión descubrió que Pacific Bell podía ganar hasta 210 millones al año si convencía a una cantidad suficiente de clientes para que “desbloquearan” sus números y pudieran aparecer en los teléfonos con identificador de llamadas. Cuando los clientes llamaban a Pacific Bell, se les ofrecía una “actualización” gratuita que en realidad degradaba su teléfono al desbloquear su número. A algunos clientes se les dijo que

el bloqueo estaba discontinuado o que ya no estaba disponible, y a otros que el bloqueo implicaría cargos adicionales. Ninguna de estas cosas era verdad. Además, Pacific Bell nombró “servicio básico” a un costoso paquete de servicios opcionales, sin informar a los clientes que el “servicio básico” no era su servicio básico de bajo costo sino, de hecho, un paquete de opciones caras como llamada de tres, transferencia de llamadas y timbre distintivo. Finalmente, Pacific Bell le ofrecía a sus clientes sólo el seguro más costoso para la reparación del cableado interno del teléfono, sin informarles de las opciones menos costosas y sin decirles que podían contratar personal ajeno a Pacific Bell para repararlo.

Los consumidores también son bombardeados diariamente con una interminable serie de anuncios que los incitan a comprar ciertos productos. A pesar de que algunas veces se les defiende como fuentes de información, los anuncios también son criticados con base en que pocas veces hacen algo más que dar indicaciones muy escuetas de la función básica de un producto y que en ocasiones confunden y exageran sus virtudes. Los economistas argumentan que los gastos de publicidad son un desperdicio de recursos y los sociólogos se quejan de los efectos culturales de la publicidad.⁸

En este capítulo examinamos los aspectos éticos relacionados con la calidad de los productos y la publicidad. Las primeras secciones analizan varios acercamientos a problemas de los consumidores, y las últimas abordan la publicidad de consumo. Iniciamos enfocándonos en lo que tal vez sea el tema más urgente: las lesiones producidas por productos de consumo y las responsabilidades de los fabricantes.

6.1 Mercados y protección del consumidor

Los defensores de los consumidores indican que se presentaron más de 500,000 lesiones que requirieron de tratamiento hospitalario en jóvenes y adultos por el uso de juguetes, equipo de jardín de niños y equipo para campos de juego; que aproximadamente 300,000 personas fueron mutiladas al utilizar equipo de taller para el hogar; que más de dos millones de personas necesitaron un tratamiento de emergencia para lesiones provocadas por mobiliario en el hogar; y que más de tres millones de individuos requirieron tratamiento de lesiones provocadas por materiales de construcción en el hogar.⁹ En 2003, ocurrieron un promedio de 56,270 lesiones a la semana y un promedio de 117 muertes al día, relacionadas con accidentes automovilísticos; se estima que las pérdidas económicas ascendieron a 479 millones por día.¹⁰

Mucha gente cree que los consumidores están protegidos automáticamente contra lesiones debido a las operaciones de mercados libres y competitivos, y que ni los gobiernos ni las compañías deben tomar medidas especiales para enfrentar estos problemas. Como vimos en capítulos anteriores (especialmente en el capítulo 4), los libres mercados promueven la asignación, el uso y la distribución de bienes que son, en cierto sentido, justos, respetuosos de los derechos y que producen de manera eficiente la utilidad máxima para los participantes del mercado. Además, se dice que en este tipo de mercados el consumidor es “soberano”. Cuando los consumidores desean y pagan voluntariamente por algo, los vendedores tienen un incentivo para cumplir sus deseos. Si los vendedores no proporcionan lo que los consumidores desean, sufren pérdidas. Sin embargo, cuando los vendedores proporcionan lo que los consumidores desean, obtienen beneficios. Como planteó el autor de un conocido libro de texto sobre economía, “los consumidores se rigen por sus gustos innatos o aprendidos, tal como lo demuestra la forma en que gastan su dinero, los usos últimos adonde se canalizan los recursos de la sociedad”.¹¹

En el **enfoque de “mercado” para la protección del consumidor**, la seguridad de éste se considera un bien proporcionado de forma más eficaz a través del mecanismo del libre mercado, mediante el cual los vendedores deben responder a las demandas de los consumidores. Si los consumidores desean productos más seguros, indicarán esta preferencia en los mercados al pagar voluntariamente más por productos más seguros, al mostrar una preferencia por los fabricantes de éstos, y al rechazar los artículos de fabricantes de productos inseguros. Las empresas tendrán que responder a esta demanda brindando mayor seguridad

enfoque del mercado para la protección del consumidor La seguridad del consumidor se considera un bien proporcionado de forma más eficaz a través del mecanismo del libre mercado, mediante el cual los vendedores deben responder a las demandas de los consumidores.

en sus productos o correrán el riesgo de perder a clientes, frente a los competidores que atiendan eficazmente las preferencias de aquéllos. De manera que el mercado asegura que los productores respondan adecuadamente a la necesidad de seguridad por parte de los consumidores. No obstante, si los clientes no valoran demasiado la seguridad, ni demuestran la disposición a desembolsar más por la seguridad o por productos más seguros, entonces, sería erróneo imponer niveles más altos de seguridad mediante reglamentos gubernamentales, que obliguen a los productores a fabricar productos más seguros que los que demandan los consumidores. Como vimos antes, este tipo de interferencias del gobierno desvirtúan a los mercados haciéndolos injustos, poco respetuosos de los derechos e ineficientes. Tan incorrecto es que las compañías decidan por su cuenta que los consumidores deben tener una mayor protección de la que demandan, como lo es obligarlos a adquirir costosos aparatos de seguridad que ellos no comprarían por su cuenta. Sólo los consumidores tienen el poder de decir qué valor asignan a la seguridad, y se les debe permitir mostrar sus preferencias por medio de sus libres elecciones en los mercados y no ser obligados por las compañías ni por los gobiernos a pagar niveles de seguridad que tal vez no deseen.

Por ejemplo, un aparato electrónico que cuesta 100 dólares tal vez incluya la indicación de que se sobrecalentará si se usa durante más de una hora y media, mientras que otro que cuesta 400 quizá indique que funciona de manera segura si se usa continuamente día y noche. Algunos compradores preferirán el modelo más barato, dispuestos a asumir un riesgo más alto por el ahorro de 300, mientras que otros elegirán el más costoso. Si la reglamentación del gobierno obligara a todos los fabricantes de aparatos eléctricos a producir sólo el modelo más seguro, o si los fabricantes decidieran voluntariamente producir sólo el modelo más seguro, entonces los consumidores que no creerían que un mayor nivel de seguridad tiene un valor de 300 adicionales no tendrían otra opción. Así, se les obligaría injustamente a pagar dinero por algo que no desean, y sus recursos se desperdiciarían de manera ineficiente en algo que no es útil para ellos.

Sin embargo, los críticos de este enfoque de mercado responden que los beneficios del libre mercado se obtienen con certeza sólo cuando los mercados tienen las siete características que los definen: (a) existe un gran número de compradores y vendedores, (b) todos pueden entrar y salir libremente del mercado, (c) todos cuentan con información completa y perfecta, (d) todos los productos en el mercado son exactamente similares, (e) no existen costos externos, (f) todos los compradores y vendedores son optimizadores racionales de la utilidad, y (g) el mercado no está regulado. Los críticos del enfoque de mercado para los problemas de los consumidores argumentan que estas características no existen en los mercados de consumo, enfocándose especialmente en las características (c) y (f).

Los críticos señalan que los mercados son eficientes sólo si se da la condición (c), es decir, sólo si los participantes cuentan con información completa y perfecta acerca de los bienes que están comprando. Obviamente, a menudo los consumidores no están bien informados acerca de los productos que adquieren, simplemente porque los productos de consumo sofisticados que se encuentran en los anaqueles del mercado contemporáneo son demasiado complejos para cualquier persona, excepto para un experto conocedor. No nos sorprende que los fabricantes, que son muy conocedores de sus productos, no proporcionen información a los consumidores de manera voluntaria acerca de los niveles de seguridad o características defectuosas de sus productos. Puesto que reunir información es un proceso costoso, es probable que los consumidores no tengan los recursos para obtener información por sí mismos, por ejemplo, probando varias marcas competitivas para determinar cuál ofrece la mayor seguridad por su costo.

En teoría, sería posible que los consumidores que buscan información se dirigieran a organizaciones como la Consumers Union (Unión de Consumidores), que ganan dinero al adquirir y vender información sobre productos, es decir, los mecanismos de mercado deben crear un mercado de información para los consumidores si eso es lo que estos últimos desean. Sin embargo, por dos razones relacionadas con la naturaleza de la información, es difícil que este tipo de organizaciones cubran sus costos vendiendo información a los consumidores. Primero, como varios economistas han señalado, una vez que se proporciona la información a una persona que ha pagado por ella, fácilmente se filtra a muchos otros

Repaso breve 6.1

Problemas con el supuesto de información completa

- Muchos productos son demasiado complejos para que los consumidores los entiendan
- Los mercados no deben ofrecer a los consumidores información sobre los productos

gorrones Individuos que disfrutan de los beneficios de un bien sin pagar su parte del costo.

optimizador racional de la utilidad Persona que tiene un conjunto bien definido y congruente de preferencias, y que sabe cómo afectarán sus decisiones personales a dichas preferencias.

individuos que no la pagan, especialmente en esta era de las fotocopiadoras.¹² Puesto que las personas saben que pueden convertirse en *gorrones* y adquirir la información reunida por otros sin pagar su parte, la cantidad de gente que está dispuesta a pagar por la información es demasiado baja para que las organizaciones puedan cubrir sus costos. En segundo lugar, a menudo los consumidores no están dispuestos a pagar por la información porque no saben qué tan valiosa es para ellos hasta que la obtienen, y entonces ya no necesitan pagarla porque ya la tienen. Por ejemplo, los consumidores podrían pagar por la información contenida en un reporte de investigación, y después descubrir que ya conocían el contenido del reporte, que no se trata de los productos que desean comprar o que la información sobre dichos productos es irrelevante. Los consumidores no saben de antemano y con precisión lo que están comprando cuando adquieren información, y por ello no están dispuestos a pagar los costos que las organizaciones deben cobrar por reunirla.¹³ Por lo tanto, los mercados por sí mismos son incapaces de apoyar a organizaciones que proporcionan a los clientes la información que necesitan; este tipo de organizaciones deben basarse en contribuciones caritativas o en fondos del gobierno.

Una segunda crítica al argumento de que los libres mercados resuelven todos los problemas de los consumidores apunta a la característica (f): el supuesto de que el consumidor es un “optimizador racional de la utilidad”. Como plantea un autor, el cliente que se aduce con este tipo de argumentos es “un individuo racional, preocupado por el presupuesto que busca sin descanso maximizar su satisfacción... [que es capaz] de planear, de ‘esperar’, de reflexionar. El consumidor definido por la teoría cuida cada centavo”.¹⁴ Con mayor precisión, el **optimizador racional de la utilidad** que se supone es el consumidor, es una persona que posee un conjunto bien definido y congruente de preferencias, y que sabe cómo afectarán sus decisiones personales a dichas preferencias.

Por desgracia, virtualmente todas las decisiones de los consumidores se basan en estimados de probabilidad hechos con respecto a las posibilidades de que los productos que compran funcionen como creen que lo harán. Toda la investigación disponible demuestra que nos volvemos sumamente ineptos, irracionales e inconsistentes cuando tomamos decisiones basadas en estimados de probabilidad.¹⁵

En primer lugar, como es obvio para cualquier observador, pocos de nosotros somos buenos para estimar probabilidades. Generalmente subestimamos los riesgos de actividades personales que ponen la vida en peligro como conducir, fumar o comer alimentos fritos, y de resultar lastimados por los productos que usamos, y sobreestimamos las probabilidades de sucesos poco probables pero memorables, como los tornados o ataques de osos pardos en parques nacionales.¹⁶ Algunos estudios han demostrado que nuestros juicios de probabilidad son erróneos por varias razones, incluyendo las siguientes:

1. Cuando se dispone de nueva información se ignoran las probabilidades anteriores, incluso si la nueva información es irrelevante.
2. Un énfasis en la “causalidad” provoca que se dé poca importancia a evidencias que son relevantes para la probabilidad, pero que no se perciben como “causales”.
3. Las generalizaciones se hacen con base en hallazgos de muestras pequeñas.
4. La creencia se ubica en una “ley del promedio” de autocorrección pero inexistente.
5. La gente cree que tiene control sobre eventos totalmente fortuitos.¹⁷

En segundo lugar, como lo han demostrado varios investigadores, la gente es irracional e inconsistente cuando evalúa las opciones con base en estimados de probabilidad de costos o beneficios futuros. Por ejemplo, un grupo de investigadores descubrió que cuando se pide a las personas que ordenen probables beneficios, de manera inconsistente ordenan un beneficio como mejor o peor que otro. Otro investigador encontró que cuando le preguntó a la gente cuál de dos probables beneficios prefería, a menudo respondía que pagaría más por el beneficio que prefería menos. Otro conjunto de estudios reveló que, en muchos casos, la mayoría de las personas prefiere un probable beneficio por sobre otro en un contexto, pero que invierte sus preferencias en un contexto diferente, aun cuando los probables beneficios fuesen idénticos en ambos contextos.¹⁸

Por último, como varios críticos han señalado y como vimos en el capítulo 4, a menudo los mercados no logran incorporar las características más fundamentales de los mercados competitivos: la presencia de un gran número de compradores y vendedores. Aunque la mayoría de los mercados cuentan con numerosos compradores o consumidores, aún muchos, quizá la mayoría de los mercados de consumo son monopolios u oligopolios; es decir, están dominados por uno o pocos vendedores grandes. Los vendedores de mercados monopólicos y oligopólicos son capaces de extraer utilidades anormalmente elevadas de los consumidores al asegurarse de que el abasto no sea suficiente para cubrir la demanda, creando así una escasez que incrementa la presión en los precios.

Entonces, en general, no parece que las fuerzas del mercado por sí mismas puedan resolver todos los asuntos de seguridad, ausencia de riesgo y valor de los consumidores. Las anomalías del mercado, que se caracterizan por una información inadecuada para el consumidor, decisiones irracionales por parte de los consumidores y mercados concentrados, debilitan los argumentos que tratan de demostrar que los mercados por sí mismos quizá proporcionen una protección adecuada para los consumidores. En su lugar, éstos deben ser protegidos a través de estructuras legales del gobierno y por medio de iniciativas voluntarias de comerciantes responsables. Ahora, examinaremos varios puntos de vista acerca de las responsabilidades que tienen los negocios con respecto a los consumidores —perspectivas que forman la base de muchas de nuestras leyes de consumo y de crecientes llamados para que las compañías acepten la responsabilidad de proteger al consumidor.

Desde luego, queda claro que parte de la responsabilidad de los daños que sufren los consumidores debe residir en ellos mismos. Con frecuencia los individuos son descuidados al usar los productos. Los que “hacen las cosas por sí mismos” utilizan sierras eléctricas sin protecciones o emplean líquidos inflamables cerca de llamas encendidas. A menudo la gente usa herramientas e instrumentos sin tener la habilidad, el conocimiento o la pericia para manejarlos.

Las lesiones también son el resultado de fallas en el diseño del producto, de los materiales con que están hechos los productos o en los procesos que se utilizan para construir los productos. Los defensores de los consumidores aseguran que, en la magnitud en que los defectos de fabricación sean fuente de lesiones relacionadas con productos, la obligación de disminuir al máximo las lesiones reside en el fabricante. El productor se encuentra en la mejor posición para conocer los peligros que plantean ciertos productos y para eliminar los peligros durante la fabricación. Además, la experiencia del productor le da los conocimientos con respecto a los materiales y los métodos de fabricación más seguros, y le permite construir protecciones adecuadas en el diseño del producto. Finalmente, puesto que el productor está muy familiarizado con el funcionamiento del producto, es quien informa mejor a los consumidores sobre la forma más segura de usar el producto y sobre las precauciones que deben tomarse.

Entonces, ¿en dónde termina la obligación de los consumidores de proteger sus propios intereses y dónde inicia la obligación del fabricante de proteger los intereses de los consumidores? Se han desarrollado tres distintas teorías acerca de las obligaciones éticas de los fabricantes, cada una de las cuales destaca un equilibrio distinto entre las obligaciones de los consumidores con ellos mismos y las obligaciones del fabricante para con los consumidores: la perspectiva del contrato, la perspectiva del “debido cuidado” y la perspectiva de los costos sociales. La perspectiva del contrato asigna mayor responsabilidad al consumidor, mientras que las perspectivas del debido cuidado y de los costos sociales consideran que el fabricante tiene la mayor responsabilidad. A continuación examinaremos cada perspectiva.

6.2 La perspectiva del contrato de las obligaciones de la compañía con los consumidores

De acuerdo a la **perspectiva del contrato de las obligaciones de la compañía con sus consumidores**, la relación entre una compañía de negocios y sus clientes es esencialmente

Repaso breve 6.2

Problemas del supuesto de optimización racional de la utilidad

- Pocas personas son buenas para estimar probabilidades
- La gente es irracional e inconsistente al evaluar opciones
- Muchos mercados de consumo son monopolios u oligopolios

perspectiva del contrato de las obligaciones de la compañía con los consumidores

La perspectiva de que la relación entre una compañía de negocios y sus clientes es básicamente de tipo contractual, y que las obligaciones morales que tiene la compañía con el cliente son las creadas por esta relación.

de tipo contractual, y las obligaciones morales que tiene la compañía con el cliente son las que se crean por medio de esta relación.¹⁹ Esta perspectiva sostiene que cuando un consumidor compra un producto, es él quien establece voluntariamente un “contrato de ventas” con la compañía. La compañía libre y deliberadamente acepta dar al consumidor un producto con ciertas características, y éste a su vez, libre y deliberadamente acepta pagar cierta cantidad de dinero a la compañía por el producto. En virtud de la aceptación voluntaria de este acuerdo, la compañía entonces tiene la obligación de proporcionar un producto con tales características, y el consumidor tiene el derecho correlativo de recibir un producto con las mismas.

La teoría contractual de las obligaciones de la compañía con sus clientes se basa en la idea de que un contrato es un acuerdo libre que impone en las partes la obligación básica de cumplir con los términos del acuerdo. Ya examinamos esta perspectiva (capítulo 2) y señalamos las dos justificaciones que da Kant: una persona tiene la obligación de hacer lo que la persona se compromete a hacer, puesto que el incumplimiento de los términos de un contrato es una práctica que (a) no puede ser universalizada, y (b) trata a la otra persona como un medio y no como un fin.²⁰ La teoría de Rawls también ofrece una justificación de la perspectiva, pero basada en la idea de que nuestra libertad se amplía por medio del reconocimiento de los derechos y las obligaciones contractuales: un sistema impuesto por reglas sociales, que obliga a la gente a hacer lo que se compromete a hacer, le brinda la seguridad del cumplimiento de los contratos. Sólo teniendo esta seguridad, la gente se sentirá capaz de confiar en la palabra del otro y, con este fundamento, asegurar los beneficios de la institución de los contratos.²¹

En el capítulo 2 también señalamos que los moralistas tradicionales han argumentado que el acto de formar parte de un contrato está sujeto a varias limitaciones morales secundarias:

1. Ambas partes del contrato deben tener un conocimiento pleno de la naturaleza del acuerdo que están haciendo.
2. Ninguna de las partes de un contrato debe falsear intencionalmente los hechos de la situación contractual ante la otra parte.
3. Ninguna parte del contrato debe ser obligada a establecer el contrato bajo coacción o una influencia indebida.

Estas limitaciones secundarias se justificarían con el mismo tipo de argumentos que Kant y Rawls utilizan para la obligación fundamental de cumplir los propios contratos. Kant, por ejemplo, demuestra con facilidad que un engaño en el establecimiento de un contrato no puede universalizarse y Rawls argumenta que si el engaño no estuviese prohibido, el temor al engaño haría que los miembros de una sociedad se sintieran menos libres de hacer contratos. Sin embargo, estas limitaciones secundarias también se justifican con base en que un contrato no existiría a menos que estas limitaciones se cumplan. Un contrato es en esencia un acuerdo libre realizado entre dos partes. Puesto que un acuerdo no existe a menos que ambas partes conozcan lo que están acordando, los contratos requieren de un conocimiento completo y de la ausencia de engaño. Puesto que la libertad implica la ausencia de coerción, los contratos deben realizarse sin coacción ni influencias indebidas.

Por lo tanto, la teoría contractual de las obligaciones de la compañía con los consumidores plantea que un negocio tiene cuatro obligaciones morales principales: la obligación básica de (a) cumplir con los términos del contrato de ventas y las obligaciones secundarias de (b) revelar la naturaleza del producto, (c) evitar las distorsiones, y d) evitar el uso de la coacción e influencias indebidas. Al actuar de acuerdo con estas obligaciones, una compañía respeta el derecho de los consumidores de ser tratados como personas libres e iguales, es decir, de acuerdo a su derecho de ser tratadas únicamente como han aceptado libremente ser tratadas.

La obligación de cumplir

La obligación moral fundamental que una compañía tiene con sus clientes, según la perspectiva del contrato, es la de proporcionarles un producto que esté a la altura de las aseveraciones que la compañía hizo expresamente acerca del producto, las cuales condujeron

a los clientes a realizar el contrato libremente, y conformaron el entendimiento de los clientes con respecto a lo que acordaron comprar. Por ejemplo, Winthrop Laboratories comercializó un analgésico que anunció como *no adictivo*. Posteriormente, un paciente que utilizaba el analgésico se volvió adicto a él, y poco tiempo después murió de una sobredosis. Un tribunal consideró a Winthrop Laboratories responsable de la muerte del paciente porque, a pesar de que había afirmado claramente que el medicamento no era adictivo, la compañía falló en su obligación de cumplir con esta aseveración contractual.²² Como sugiere este ejemplo, nuestro sistema legal ha incorporado la perspectiva moral de que las empresas tienen la obligación de cumplir las aseveraciones que expresan acerca de sus productos. Por ejemplo, el Uniform Commercial Code (Código de Comercio Uniforme), en la sección 2-314 establece que:

Cualquier afirmación de hechos o promesa que el vendedor haga al comprador relacionada con los bienes y que pase a formar parte del convenio, crea la garantía expresa de que los bienes deben ajustarse a la afirmación o la promesa.

Además de las obligaciones que resulten de la afirmación expresa que hace un vendedor acerca del producto, la perspectiva del contrato también sostiene que el vendedor tiene la obligación de cumplir con cualquier declaración implícita hecha deliberadamente acerca del producto. Por ejemplo, el vendedor tiene la obligación moral de proporcionar un producto que pueda utilizarse de manera segura para los propósitos de uso ordinarios y comunes que se le han hecho creer al cliente, confiando en el juicio del vendedor. Los vendedores están obligados moralmente a hacer cualquier cosa para que los compradores comprendan lo que los vendedores prometieron, puesto que en el punto de venta los vendedores debieron haber aclarado cualquier malentendido que hayan detectado.²³ Esta idea de un acuerdo implícito también está incorporada en la ley. Por ejemplo, la sección 2-315 del Uniform Commercial Code (Código Comercial Uniforme) dice:

Cuando al momento de contratar el vendedor tiene razones para conocer cualquier propósito en particular para el cual se requieran los bienes, y el comprador confía en la pericia o capacidad de juicio del vendedor para seleccionar o proveer bienes apropiados, existe... una garantía implícita en el sentido de que los bienes deberán adecuarse a dicho propósito.

Las afirmaciones implícitas o expresas que haga un vendedor acerca de las cualidades que posee el producto varían en diversas áreas y se ven afectadas por muchos factores. Frederick Sturdivant clasificó estas áreas en términos de cuatro variables: “la definición de calidad de producto que se emplea aquí es: el grado en que el desempeño de un producto cubre una expectativa predeterminada con respecto a (1) confiabilidad, (2) vida en servicio, (3) posibilidad de mantenimiento, y (4) seguridad”.²⁴

Confiabilidad Las declaraciones de confiabilidad se refieren a la probabilidad de que un producto funcione como el consumidor espera que lo haga. Si un producto incorpora varios componentes interdependientes, entonces la probabilidad de que funcionen adecuadamente es igual al resultado de multiplicar en conjunto la probabilidad de un buen funcionamiento de cada componente.²⁵ Por lo tanto, conforme el número de componentes de un producto se multiplica, el fabricante tiene la obligación correspondiente de asegurar que cada componente funcione de tal manera que el producto total sea tan confiable como se declara de forma implícita o expresa. Esto sucede especialmente cuando el mal funcionamiento implica riesgos para la salud o la seguridad. La U.S. Consumer Product Safety Commission enlista cientos de ejemplos de riesgos por el mal funcionamiento de productos en sus publicaciones periódicas.²⁶

Vida de servicio Las afirmaciones concernientes a la vida de un producto se refieren al periodo durante el cual éste funcionará de manera tan eficiente como el consumidor espera que funcione. Generalmente, el consumidor entiende de forma implícita que la vida de

confiabilidad La probabilidad de que un producto funcione como el consumidor espera que lo haga.

vida en servicio El periodo durante el cual el producto funcionará de manera tan eficiente como el consumidor espera que funcione.

servicio dependerá de la cantidad de uso a la que uno somete el producto. Además, los consumidores también basan algunas de sus expectativas de la vida de servicio en las garantías explícitas que el fabricante anexa al producto.

Un factor más sutil que afecta la vida de servicio es la obsolescencia.²⁷ Los avances tecnológicos hacen que algunos productos se vuelvan obsoletos cuando aparece un producto nuevo que realiza las mismas funciones de manera más eficiente. Cambios únicamente en el estilo provocan que un producto del año anterior parezca anticuado y sea menos atractivo. La perspectiva del contrato implica que los vendedores que saben que cierto producto se volverá obsoleto, tienen la obligación de corregir cualquier creencia errónea que saben que los compradores se formarán con respecto a la vida de servicio que esperan del producto.

posibilidad de mantenimiento La facilidad con que un producto se repara y se mantiene en condiciones de operación.

Posibilidad de mantenimiento Las aseveraciones sobre la posibilidad de mantenimiento se refieren a la facilidad con que un producto se repara y se mantiene en condiciones de operación. A menudo las afirmaciones de la posibilidad de mantenimiento se plantean en forma de una garantía expresa. Whirlpool Corporation, por ejemplo, anexó la siguiente garantía expresa a uno de sus productos:

Durante su primer año de propiedad, todas las partes del electrodoméstico (con excepción de las bombillas) que encontremos, sean defectuosas en su material o en su mano de obra, serán reparadas o reemplazadas por Whirlpool sin costo alguno, y pagaremos todos los gastos de la mano de obra. Durante el segundo año, continuaremos asumiendo la misma responsabilidad establecida anteriormente, con excepción de que usted pagará los gastos de mano de obra.²⁸

No obstante, los vendedores a menudo también dan a entender que un producto puede ser reparado con facilidad incluso después de la fecha de vencimiento de una garantía expresa. Sin embargo, las reparaciones de los productos son costosas y hasta imposibles debido a la falta de disponibilidad de refacciones.

seguridad del producto El grado de riesgo asociado con el uso de un producto.

Seguridad del producto Las declaraciones implícitas y expresas sobre la seguridad de un producto se refieren al grado de riesgo asociado con él. Puesto que el uso de prácticamente cualquier producto implica cierto grado de riesgo, las cuestiones de seguridad son en esencia cuestiones de los niveles de riesgo aceptables y conocidos. Es decir, un producto es seguro si los riesgos que le acompañan se conocen y el comprador los considera “aceptables” o “razonables”, en vista de los beneficios que el comprador espera derivar de su uso. Esto implica que los vendedores cumplen con su parte de un acuerdo libre si proporcionan un producto que implica sólo los riesgos que dicen, y los compradores lo adquieren en dicho entendimiento. Por ejemplo, la National Commission on Product Safety (Comisión Nacional de Seguridad de los Productos) describió un *riesgo razonable* en los siguientes términos:

Los riesgos de daño físico para los usuarios no son excesivos cuando los consumidores comprenden que el riesgo existe, cuando evalúan su probabilidad y gravedad, cuando saben cómo enfrentarlos y cuando los aceptan voluntariamente para obtener los beneficios que no podrían recibir de formas menos riesgosas. Cuando existe un riesgo de este tipo, los consumidores tienen una oportunidad razonable de protegerse a sí mismos; y las autoridades públicas deben dudar en sustituir sus juicios vagos acerca de la conveniencia del riesgo para aquellos clientes que eligen incurrir en él. Sin embargo, el riesgo evitable no es razonable (a) cuando los consumidores no saben que existe, o (b) cuando, aun cuando conozcan su existencia, los consumidores son incapaces de estimar su frecuencia y gravedad, o (c) cuando los consumidores no saben cómo enfrentarlo y, por lo tanto, tienen probabilidades de sufrir daños de forma innecesaria, o (d) cuando el riesgo es innecesario, ya que podría reducirse o eliminarse a un costo monetario o en el desempeño del producto al que los consumidores incurrirían de forma voluntaria si conocieran los hechos y se les hubiera permitido elegir.²⁹

De esta manera, el vendedor de un producto (según la teoría del contrato) tiene la obligación moral de proporcionar un producto cuyo uso implique riesgos no mayores de aquellos que comunica de forma expresa al comprador, o aquellos que el vendedor comunica de manera implícita por medio de las aseveraciones hechas al comercializar el producto para un uso cuyo nivel normal de riesgo es bien conocido. Por ejemplo, si la etiqueta en una botella sólo indica que los contenidos son muy tóxicos (“peligro: veneno”), el producto no debe representar más riesgo que la inflamabilidad. Si una compañía fabrica y vende esquís, el uso de ellos no debe contener ningún otro riesgo adicional esperado que los ya conocidos de practicar el esquí (por ejemplo, no debe existir la posibilidad añadida de ser herido por astillas si los esquís se fracturan). En suma, los vendedores tienen la obligación de proporcionar un producto con un nivel de riesgo que no rebase el que ellos afirman expresa o implícitamente que existe, y que los consumidores se comprometen libre y deliberadamente a asumir.

La obligación de revelación

No es posible establecer un acuerdo a menos que las partes que lo forman sepan lo que están haciendo y elijan hacerlo libremente. Esto implica que el vendedor que trata de hacer un contrato con un cliente tiene la obligación de revelar exactamente lo que está comprando y las condiciones de la venta. Como mínimo, esto significa que los vendedores tienen la obligación de informar al comprador acerca de cualquier característica del producto que pueda afectar la decisión del cliente para comprarlo. Por ejemplo, si el producto que el consumidor está comprando posee un defecto que conlleva un riesgo para la salud o la seguridad del usuario, el comprador debe ser informado de ello. Algunas personas han argumentado que los vendedores también deben revelar los componentes o ingredientes del producto, sus características de desempeño, costos de operación, evaluación del producto y cualquier otra norma aplicable.³⁰

Detrás de la afirmación de que para establecer un contrato de venta se requiere de una revelación completa, subyace la idea de que un acuerdo es libre sólo en el grado en el cual se conozcan las alternativas disponibles: la libertad depende del conocimiento. Cuánto más sepa el comprador acerca de los diversos productos que están disponibles en el mercado y más comparaciones haga entre ellos, se puede decir que el acuerdo del comprador es voluntario.³¹

Sin embargo, la idea de que los vendedores deben proporcionar una gran cantidad de información a los compradores ha sido criticada con base en que la información es costosa y, por lo tanto, debe tratarse como un producto por el que el consumidor debe pagar, o bien, prescindir de ella. En resumen, los consumidores deben comprometerse libremente a comprar información así como lo hacen para comprar bienes, y los productores no están obligados a proporcionársela.³² El problema de esta crítica es que la información en la que la persona fundamenta la decisión de establecer un contrato es una entidad que difiere mucho del producto que se intercambia por medio del contrato. Puesto que un contrato debe hacerse libremente, y la libertad de elección depende del conocimiento, las transacciones por contrato deben basarse en un intercambio abierto de información. Si los consumidores necesitan negociar este tipo de información, el contrato resultante no sería libre.

La obligación de evitar distorsiones

La distorsión, aún más que la falta de revelación de información, hace que la libertad de elección sea imposible. Es decir, la distorsión es coercitiva: el individuo al que se confunde intencionalmente actúa como el falseador desea que actúe, y no como la persona habría elegido actuar libremente si conociera la verdad. Puesto que la libre elección es un ingrediente esencial de un contrato obligatorio, es incorrecto falsear de forma intencional la naturaleza de un producto.

Los vendedores distorsionan un producto cuando lo representan de una forma que busca intencionalmente engañar al comprador para que piense algo acerca de él, que el

*Repaso breve 6.3***Obligaciones morales con los consumidores, según la teoría del contrato**

- La obligación de cumplir las declaraciones expresas e implícitas de confiabilidad, vida de servicio, posibilidad de mantenimiento y seguridad
- La obligación de revelar
- La obligación de no distorsionar
- La obligación de no coaccionar

vendedor sabe que es falso. El engaño se crea por medio de una mentira verbal, como sucede cuando un modelo usado se describe como nuevo, o a través de una demanda, como sucede cuando un modelo usado sin marca se exhibe junto con varios modelos nuevos. Es decir, el intento deliberado de engañar mediante una implicación falsa es tan incorrecto como la mentira explícita.

La diversidad de falsedades parece estar limitada sólo por la ingenuidad de la codicia que las crea.³³ Un fabricante de software o hardware para computadoras podría comercializar un producto que sabe que contiene “virus”, sin informar a los compradores; un fabricante podría asignar un nombre a un producto, pues sabe que los consumidores lo confundirán con la marca de un producto de mayor calidad de la competencia; podría escribir *lana* o *seda* en un material hecho completa o parcialmente de algodón; podría poner un “precio normal” ficticio en un artículo que siempre se vende a un precio “de descuento” mucho más bajo; un negocio podría anunciar un precio inusualmente bajo para un objeto que la compañía en realidad intenta vender a un precio mucho mayor una vez que el consumidor entra a la tienda; una tienda podría anunciar un objeto a un precio inusualmente bajo, con la intención de poner una carnada al comprador incauto y dirigirlo hacia un producto más costoso; y un productor podría solicitar “testimonios” pagados de profesionales que nunca han utilizado realmente el producto. Abordaremos nuevamente algunos de estos temas cuando estudiemos la publicidad.

La obligación de no coaccionar

La gente a menudo actúa de forma irracional cuando está bajo la influencia del miedo o la tensión emocional. Cuando un vendedor se aprovecha del miedo o la tensión emocional de un comprador para obtener el consentimiento para hacer un acuerdo que no haría si estuviera pensando de manera racional, el vendedor está utilizando la coacción o influencias indebidas de coerción. Por ejemplo, el director sin escrúpulos de una funeraria induciría hábilmente a los deudos afligidos y con sentimientos de culpa a invertir en servicios funerarios que les es imposible pagar. Puesto que la participación en un contrato requiere del libre consentimiento, el vendedor tiene la obligación de evitar la explotación de estados emocionales que puedan inducir a los compradores a actuar de manera irracional en contra de sus propios intereses. Por similares razones, el vendedor también tiene la obligación de evitar aprovecharse de la ingenuidad, la inmadurez, la ignorancia o cualquier otro factor que reduzca o elimine la capacidad del comprador para tomar decisiones racionales libres.

Problemas con la teoría del contrato

Las principales objeciones a la teoría del contrato se enfocan en la irrealidad de los supuestos en que se basa la teoría. Primero, los críticos argumentan que la teoría supone, de forma poco realista, que los fabricantes establecen acuerdos directos con los consumidores. Nada hay más alejado de la verdad. Normalmente, existe una serie de mayoristas y detallistas entre el fabricante y el consumidor final. El fabricante vende el producto al mayorista, el cual lo vende al detallista quien, a su vez, lo vende finalmente al consumidor. El fabricante nunca entra en contacto directo con el consumidor. Entonces, ¿cómo podemos decir que los fabricantes tienen obligaciones contractuales con el consumidor?

Los partidarios de la perspectiva del contrato, sobre las obligaciones del fabricante, han tratado de responder a esta crítica argumentando que los fabricantes establecen acuerdos *indirectos* con los consumidores. Los fabricantes promueven sus productos por medio de sus propias campañas publicitarias. Estos anuncios plantean las promesas que provocan que la gente compre productos de los detallistas, quienes funcionan meramente como “conductos” para los productos del fabricante. En consecuencia, por medio de estos anuncios el fabricante forja una relación contractual indirecta no sólo con los detallistas inmediatos que adquieren el producto del fabricante, sino también con los consumidores finales de éste. La aplicación más famosa de esta doctrina de relaciones contractuales indirectas

extensas se encuentra en la decisión de un tribunal en el caso *Henningsen contra Bloomfield Motors*.³⁴ La señora Henningsen conducía un Plymouth nuevo cuando de forma repentina escuchó que algo se rompía; el volante giró sin control, el automóvil viró a la derecha y chocó contra un muro de ladrillo. La señora Henningsen demandó al fabricante, Chrysler Corporation. La opinión del tribunal fue la siguiente:

En la situación actual el hombre común, al responder al asedio de la publicidad llena de color, no tiene la oportunidad ni la capacidad de inspeccionar o determinar el buen estado de un automóvil. Él debe confiar en el fabricante, el cual tiene control sobre su construcción y, en cierto grado, en el distribuidor que, con el limitado alcance de las instrucciones del fabricante, lo inspecciona y da servicio antes de la entrega. En un ambiente de mercado como éste, sus soluciones y las de las personas que reclaman en conformidad por medio de él, no deben depender “de las complejidades de la ley de ventas. La obligación del fabricante no debe basarse únicamente en la relación legal de un contrato [es decir, en una relación contractual directa], debe descansar en ‘las demandas de la justicia social’, como se planteó” en *Mazetti contra Armous & Co.* (1913). Entonces, “si se requiere de la relación legal de un contrato”, bajo las circunstancias del comercio moderno, “la relación legal de un contrato existe en la conciencia y el entendimiento de todas las personas pensantes...”. Por consiguiente, sostenemos que bajo las condiciones modernas de marketing, cuando un fabricante coloca un automóvil nuevo en el flujo comercial, y promueve su compra entre el público, la garantía implícita de que es razonablemente adecuado para utilizarse como tal, recae en manos del comprador final. La falta de acción entre el fabricante y el distribuidor que realiza la venta final es inmaterial.

De este modo, se encontró a Chrysler Corporation responsable de las lesiones de la señora Henningsen con base en que su publicidad había creado una relación contractual con ella, y que este contrato creó una “garantía implícita” con respecto al automóvil, que Chrysler tenía la obligación de cumplir.

Una segunda crítica a la teoría del contrato se enfoca al hecho de que un contrato es una espada de dos filos. Si un consumidor acuerda libremente la compra de un producto con ciertas características, también puede acordarla libremente sin las mismas. Es decir, la libertad de establecer un contrato permite que un fabricante se libere de obligaciones contractuales al desconocer de forma explícita si el producto es confiable, utilizable, seguro, etc. Muchos fabricantes establecen este tipo de extensión de responsabilidades en sus productos. De hecho, el Uniform Commerce Code (Código de Comercio Uniforme), lo estipula en la sección 2-316:

- a. A menos que las circunstancias indiquen otra cosa, todas las garantías implícitas se excluyen por medio de expresiones como “tal como está”, “con todos los defectos” u otro lenguaje que en la comprensión común dirija la atención del comprador a la exclusión de garantías y establezca claramente que no existen, y
- b. Cuando el comprador, antes de establecer el contrato, haya examinado los bienes, la muestra o el modelo tan plenamente como lo desee, o bien se haya rehusado a examinar los bienes, no existe una garantía implícita con respecto a los defectos que, con el examen debido en las circunstancias dadas, se le hayan revelado.

Por lo tanto, la perspectiva del contrato implica que si el consumidor tiene una oportunidad amplia de examinar el producto y las negaciones de responsabilidad por parte del fabricante, y de todos modos decide adquirirlo voluntariamente, asume la responsabilidad de los defectos revelados por el fabricante, así como de cualquier defecto que el cliente pueda haber ignorado por descuido. La exención de responsabilidades nulifica de manera efectiva todas las obligaciones contractuales del fabricante.

Una tercera objeción a la teoría del contrato crítica el supuesto de que el comprador y el vendedor participen como iguales en el acuerdo de ventas. La teoría del contrato asume que los compradores y los vendedores tienen las mismas habilidades para evaluar la calidad de un producto, y que los compradores son capaces de proteger adecuadamente sus intereses en contra del vendedor. Este es el supuesto que está incorporado en el requisito de que se debe participar en los contratos de forma libre y deliberada: las dos partes deben saber lo que están haciendo y ninguna de ellas debe ser forzada a hacerlo. Esta igualdad entre comprador y vendedor, asumida por la teoría contractual, deriva de la ideología de “dejar hacer” (*laissez-faire*) que acompañó al desarrollo histórico de la teoría del contrato.³⁵ La ideología del *laissez-faire* clásica sostenía que los mercados económicos son competitivos y que en ellos el poder de negociación del consumidor es igual al del vendedor. La competencia obliga a éste a ofrecer al consumidor términos tan buenos o mejores de los que podría obtener de otros vendedores de la competencia, por lo que el comprador tiene la facultad de plantear que hará negocios con otros vendedores. Debido a esta igualdad entre comprador y vendedor, era justo que cada uno pudiera intentar hacer un regateo, e injusto imponer restricciones a cualquiera de los dos. En la práctica, esta ideología de dejar hacer dio origen a la doctrina de *caveat emptor*: dejar que el comprador se haga cargo.

De hecho, los vendedores y los compradores no exhiben la igualdad que estas doctrinas asumen. El consumidor que debe adquirir cientos de tipos diferentes de productos no es tan conocedor como el fabricante que se especializa en la fabricación de uno solo. Los consumidores carecen de la experiencia y del tiempo para adquirir y procesar la información en la que deben basar sus decisiones de compra. En consecuencia, los consumidores generalmente deben basarse en los juicios del vendedor al tomar sus decisiones de compra, y son especialmente vulnerables a ser perjudicados. La igualdad, lejos de ser la regla como asume la teoría del contrato, suele ser la excepción.

6.3 La teoría del debido cuidado

teoría del debido cuidado de las obligaciones de los fabricantes con los consumidores

La perspectiva que plantea que, puesto que los fabricantes se encuentran en una posición aventajada, tienen la obligación de asegurarse especialmente de que los intereses de los consumidores no se vean perjudicados por los productos que les ofrecen.

caveat emptor Dejar que el comprador se haga cargo.

caveat vendor Dejar que el vendedor se haga cargo.

La teoría del “debido cuidado” de las obligaciones del fabricante con los consumidores se basa en la idea de que consumidores y vendedores no participan como iguales, y de que los intereses de los primeros son especialmente vulnerables a ser perjudicados por los segundos, quienes poseen los conocimientos y la experiencia de los que el consumidor carece. Puesto que los fabricantes se encuentran en una posición aventajada, tienen la obligación de asegurarse especialmente de que los intereses de los consumidores no se vean perjudicados por los productos que les ofrecen. La doctrina de *caveat emptor* se sustituye aquí con una versión débil de la doctrina de *caveat vendor*: dejar que el vendedor se haga cargo. La decisión del tribunal de Nueva York describió claramente la posición aventajada del fabricante y la consecuente vulnerabilidad del consumidor:

Hoy como nunca antes, el producto en manos del consumidor con frecuencia es un artículo más sofisticado e incluso misterioso. No sólo suele surgir como una unidad sellada con un atractivo exterior, y no como un ensamble visible de partes componentes, sino que su validez funcional y su utilidad a menudo dependen de la aplicación de principios electrónicos, químicos o hidráulicos que rebasan los conocimientos del consumidor típico. Los avances en las tecnologías de materiales, procesos y medios operativos han puesto casi fuera del alcance de los consumidores la comprensión del por qué o cómo opera el artículo, e incluso ha quedado más lejos de su alcance la detección de un defecto o peligro presente en su diseño de fabricación. En el mundo de hoy, a menudo sólo se dice con certeza que el fabricante sabe y entiende cuando un artículo está diseñado de forma adecuada y segura para su propósito previsto. Una vez en el mercado,

muchos artículos, en un sentido práctico muy real, desafían la detección de defectos, excepto quizás en las manos de un experto después de desmontarlo de manera laboriosa e incluso destructiva. Como un ejemplo directo, ¿cuántos compradores o usuarios de automóviles saben cómo opera o cómo se supone que debe operar el mecanismo de una dirección hidráulica, con su “funcionamiento circular y ensamblado de pistones, y su eje de cruz ensamblado en el brazo de Pitman?”. De este modo, en lo que concierne al aspecto operativo de los productos actuales, nos convencen de que desde el punto de vista de la justicia, la responsabilidad debe recaer en el fabricante, sujeta a las limitaciones que establecemos.³⁶

Por lo tanto, la perspectiva del “debido cuidado” plantea que, puesto que los consumidores deben depender de la mayor experiencia del fabricante, este último no sólo tiene la obligación de entregar un producto que cumpla con las declaraciones expresas e implícitas hechas sobre él, sino también tiene la obligación de ejercer el debido cuidado para evitar que otras personas sean lastimadas por el producto, incluso si el fabricante se libera explícitamente de esta responsabilidad y el comprador está de acuerdo con la negación de ella. El fabricante viola esta obligación y es negligente cuando no tiene el cuidado que una persona razonable podría haber considerado necesario para evitar que otros individuos fueran dañados por el uso del producto. El debido cuidado debe formar parte del diseño del producto, de la elección de materiales confiables para construirlo, del proceso de fabricación implicado en su ensamble, de la calidad de control utilizada para aprobar y supervisar la producción, y de las advertencias, etiquetas e instrucciones anexas a él. En cada una de estas áreas, según la perspectiva del debido cuidado, el fabricante, en virtud de su mayor experiencia y conocimientos, tienen la obligación positiva de hacer lo que sea necesario para asegurarse de que cuando el producto abandone la planta sea lo más seguro posible, y el cliente tiene derecho a este tipo de seguridad. El hecho de no ejercer este cuidado constituye una violación a la obligación moral de ejercerlo y una violación al derecho que tiene la persona perjudicada de esperar recibirlo: un derecho que reside en la necesidad que tiene el consumidor de confiar en la experiencia del fabricante. Hace varios años, Edgar Schein bosquejó los elementos básicos de la teoría del “debido cuidado” cuando escribió lo siguiente:

[Un] profesional es alguien que sabe mejor lo que es bueno para su cliente que el propio cliente. [...] Si aceptamos esta definición de profesionalismo... podríamos especular que la *vulnerabilidad del cliente* es lo que obliga al desarrollo de códigos morales y éticos para la relación. Se debe proteger al cliente de la explotación en una situación en la que es incapaz de protegerse a sí mismo, puesto que carece de los conocimientos relevantes para hacerlo. [...] Si [un fabricante] es. [...] un profesional, ¿quién es el cliente? ¿Con respecto a quién ejercita sus habilidades y conocimientos expertos? ¿Quién necesita protección del posible mal uso de estas habilidades?... Muchos economistas argumentan de forma convincente que... el consumidor no ha estado en posición de saber lo que estaba comprando y por lo tanto se encontraba, de hecho, en una posición relativamente vulnerable. [...] Entonces, evidentemente un área completa de valores interviene en la relación entre el [fabricante] y los consumidores.³⁷

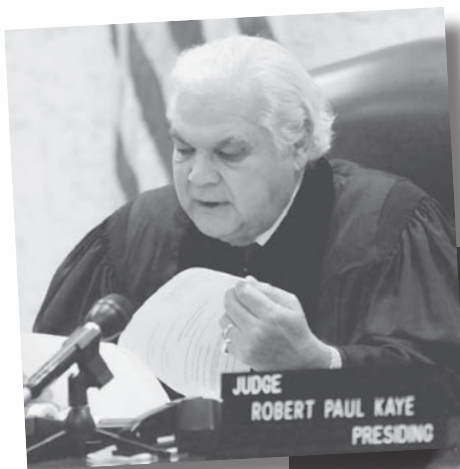
Desde luego, la perspectiva del debido cuidado se basa en el principio de que los agentes tienen la obligación moral de no perjudicar o lesionar a otras partes con sus actos, y que esta obligación es especialmente rigurosa cuando las otras partes son vulnerables y dependen del juicio del agente. Este principio se sustenta desde muy diversas perspectivas morales, aunque queda implícito con mayor claridad en los requisitos de una ética del cuidado. De hecho, el principio se desprende casi de inmediato del requisito de que debemos cuidar del bienestar de aquellos con quienes tenemos una relación especial, en particular una relación de dependencia, como un niño con su madre. Asimismo, una ética del cuidado impone

Las compañías tabacaleras y la seguridad del producto

El 24 de mayo de 2004, la juez estadounidense de distrito Gladys Kessler falló que las grandes compañías tabacaleras —Philip Morris, Reynolds y Liggett— tendrían que pagar 280 mil millones de dólares (casi todas sus utilidades durante los últimos cincuenta años) si el Departamento de Justicia de Estados Unidos probaba que desde 1953 habían conspirado deliberadamente para engañar al público acerca de los riesgos del tabaquismo y de su naturaleza adictiva, al operar como compañías ilegales por la violación de la Ley de organizaciones corruptas e influidas por estafadores (en inglés, Racketeer-Influenced and Corrupt Organizations Act). El Departamento de Justicia afirmó que en 1953 las compañías se reunieron en Nueva York y formaron un grupo llamado Tobacco Industry Research Committee (TIRC, Comité de investigación de la industria tabacalera), e inició una “conspiración para negar que el tabaquismo causaba enfermedades y para sostener que como causante de enfermedades era una ‘cuestión abierta’ a pesar de tener conocimientos reales de que provoca enfermedades”. En la década de 1950, a pesar de que se publicaron investigaciones que demostraban que el tabaquismo provoca cáncer, el grupo anunció que “no existen pruebas de que el consumo de cigarrillos sea una de las causas” del cáncer pulmonar; y desde la década de 1960 y hasta la de 1990 el grupo anunció que “no se ha establecido una relación de causa y efecto entre el tabaquismo y las

enfermedades”. El Departamento de Justicia afirmó que las compañías anunciaron que la nicotina no es adictiva, incluso mientras ellas “controlaban el contenido de nicotina de los cigarrillos para poder hacer adictos a nuevos usuarios”. El Departamento de Justicia también aseveró que las compañías “hicieron investigaciones para saber cómo dirigir su marketing a los niños y comercializaron los cigarrillos activamente hacia ellos”. Por último, el Departamento manifestó que, mientras que las compañías tenían la obligación de probar su producto, de diseñar un producto seguro y de advertir a los usuarios de todos los peligros, en su lugar no hicieron investigaciones y trataron de eliminar las ya hechas sobre los riesgos del tabaquismo, comercializaron un producto que mata a 400,000 estadounidenses al año, diseñaron cigarrillos “bajos en alquitrán y bajos en nicotina” con los mismos riesgos que los cigarrillos normales, antes de 1969 no advirtieron de las riesgos y la naturaleza adictiva del tabaquismo, y dirigieron su producto a niños que no podían conocer sus verdaderos riesgos.

Si las afirmaciones del Departamento de Justicia son verdaderas, ¿qué sugieren las tres teorías de las obligaciones de los fabricantes?



Robert Kaye, un juez del condado Dade en Miami, lee el veredicto del jurado que ordenó a las compañías estadounidenses tabacaleras el pago de 145 mil millones de dólares por los daños causados a fumadores enfermos de Florida.

Allan Rock, ministro de Salud canadiense, reveló la propuesta de un nuevo empaque para las cajas de cigarrillos en una conferencia de medios en Ottawa en el 2000. La reglamentación también obligaba a las compañías tabacaleras a incluir una lista de los químicos tóxicos presentes en los cigarrillos y en el humo de segunda mano.



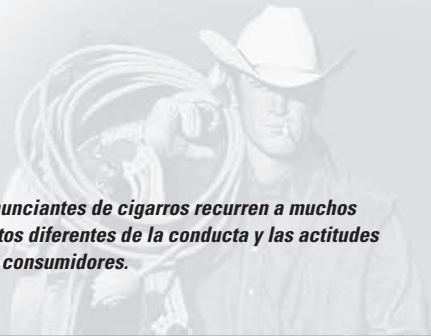
Un pequeño que fuma un cigarrillo da fe del poderoso impacto que tienen la publicidad y la conducta adulta sobre los niños.



Marlboro



Los anunciantes de cigarros recurren a muchos aspectos diferentes de la conducta y las actitudes de los consumidores.



It's a woman thing.

VIRGINIA SLIMS

SMOKE GENERAL'S WARNING: CIGARETTE SMOKE CONTAINS CARBON MONOXIDE

patric!



la condición de que debemos examinar cuidadosamente las necesidades y las características específicas de la persona con quien tenemos una relación especial para asegurarnos de que el cuidado de esa persona sea adecuado a sus necesidades y cualidades particulares. Como podemos ver, el énfasis en el examen cuidadoso de las necesidades y las características específicas de la parte vulnerable también es un elemento explícito y sumamente importante de la perspectiva del debido cuidado.

Aunque las demandas de una ética de este tipo se adhieren al principio de que los fabricantes tienen la obligación de proteger a los consumidores vulnerables, el principio también se ha defendido desde otras perspectivas morales. Quienes utilizan reglas defienden el principio con base en que si la regla se acepta, se anticipará el bienestar de todos.³⁸ El principio se ha defendido con base en la teoría de Kant, ya que aparentemente se deduce del imperativo categórico de que a la gente se le debe tratar como un fin y no como un medio, es decir, que posee el derecho positivo de recibir ayuda cuando no puede ayudarse a sí misma.³⁹ Rawls argumenta que los individuos en la “posición original” estarían de acuerdo con el principio, ya que proporciona la base para un entorno social seguro.⁴⁰ Por lo tanto, el criterio de que los productores individuales tienen la obligación de no dañar o perjudicar a las partes vulnerables es sólido desde varias perspectivas éticas.

La obligación de ejercer el debido cuidado

Según la teoría del debido cuidado, los fabricantes tienen el suficiente cuidado sólo cuando, después de investigar la forma en que se empleará el producto y después de tratar de anticipar cualquier posible mal uso, toman las medidas adecuadas para evitar cualquier efecto dañino que anticipen que su uso pueda tener en los consumidores. Entonces, un fabricante no es moralmente negligente cuando otras personas son dañadas por un producto y no se trata de un daño que el fabricante hubiera podido prever o evitar. Un fabricante tampoco es moralmente negligente después de haber tomado todas las medidas razonables para proteger al consumidor y asegurarse de que esté informado de cualquier riesgo inamovible que aún pueda acompañar al uso del producto. Por ejemplo, un fabricante de automóviles no es considerado negligente, desde un punto de vista moral, cuando las personas hacen un mal uso de los automóviles que produce. Un fabricante de automóviles sólo sería moralmente negligente si permitiera que hubiera peligros excesivos en el diseño del automóvil, que los consumidores no puedan conocer o esperar o de los que no puedan protegerse al tomar sus propias medidas precautorias.

¿Qué responsabilidades específicas impone al productor la obligación de ejercer el debido cuidado? En general, las responsabilidades del productor se aplicarían en las siguientes tres áreas:⁴¹

Diseño El fabricante debe averiguar si el diseño de un artículo conlleva algún peligro, si incluye todos los dispositivos de seguridad posibles, y si usa materiales que sean adecuados para los propósitos que el producto se supone debe servir. El fabricante es responsable de estar profundamente familiarizado con el diseño del artículo y de realizar las suficientes investigaciones y pruebas exhaustivas para descubrir cualquier riesgo implicado en su uso bajo distintas condiciones. Esto exige investigar a los consumidores y analizar su comportamiento, probar el producto bajo distintas condiciones de uso de los consumidores y seleccionar materiales lo suficientemente resistentes para pasar la prueba de todos los usos posibles. Cuando se diseña un artículo, también es necesario analizar y tomar en cuenta los aspectos del envejecimiento y el uso. El personal de ingeniería debe familiarizarse con los peligros que puedan resultar del uso prolongado, y debe advertir a los consumidores de cualquier peligro potencial. Al diseñar un producto, es obligatorio tomar en cuenta los últimos avances tecnológicos, especialmente cuando proporcionan formas para fabricar un producto que sea menos propenso a dañar o lastimar a sus usuarios.

Producción El gerente de producción debe controlar el proceso de fabricación para eliminar cualquier artículo defectuoso, identificar cualquier debilidad que se observe durante la producción y asegurarse de que no se utilicen atajos, que no se sustituyan materiales débiles ni se realicen otras medidas de ahorro durante la fabricación, que podrían comprometer la seguridad del producto final. Para asegurar esto, se necesitan controles de calidad adecuados de los materiales que se usarán para fabricar el producto y en las distintas etapas de fabricación.

Información El fabricante debe fijar etiquetas, avisos o instrucciones al producto, que adviertan al usuario de todos los peligros relacionados con su uso o su mal uso, y que le permitan protegerse de forma adecuada contra daños y lesiones. Estas instrucciones deben ser claras y sencillas, y la advertencia de cualquier peligro relacionado con el uso o mal uso del producto también debe ser clara, sencilla y prominente. En el caso de los medicamentos, los fabricantes tienen la obligación de advertir a los médicos de cualquier riesgo o efecto colateral peligroso que hayan revelado las investigaciones o su uso prolongado. Si el fabricante intenta ocultar o restar importancia a los peligros relacionados con el uso de medicamentos, a esto se le considera el incumplimiento de una obligación.

Para determinar cuáles salvaguardas se deben construir en un producto, el fabricante también debe considerar las capacidades de las personas que lo usarán. Si un fabricante anticipa que un producto será utilizado por personas inmaduras, con deficiencia mental o con muy poca experiencia, lo que no les permitirá darse cuenta de los peligros relacionados con el uso del producto, el fabricante debe tener más cuidado que si los usuarios esperados tienen una inteligencia y prudencia normales. Por ejemplo, no se espera que los niños se den cuenta de los peligros implicados en el uso de equipo eléctrico. En consecuencia, si un fabricante anticipa que un artículo eléctrico podría ser utilizado por niños, debe tomar medidas para asegurarse de que una persona con la mentalidad de un niño no sea dañada por el producto.

Si los posibles efectos dañinos del uso de un producto son graves o no se comprenden de forma adecuada sin una opinión experta, entonces, la venta del producto debe ser controlada cuidadosamente. Una compañía no debe oponerse a la reglamentación de la venta de un producto cuando es el único medio eficaz para asegurar que los usuarios estén completamente conscientes de los riesgos que su uso implica.

Problemas con el “debido cuidado”

El problema básico que surge de la teoría del “debido cuidado” es que no existe método claro para determinar cuando alguien ha tenido “debido cuidado” suficiente. Es decir, no existe una regla estricta para determinar qué tan lejos debe llegar la compañía para asegurar el cuidado de sus productos. Algunos autores han propuesto la siguiente regla práctica general: en cuanto mayor sea la probabilidad de un daño y más grande la población que lo sufriría, la compañía está obligada a hacer más. Sin embargo, esto no resuelve algunos problemas importantes. Todo producto implica al menos ciertos riesgos o lesiones leves. Si el fabricante debiera tratar de eliminar incluso los riesgos de bajo nivel, esto requeriría que el fabricante invirtiera tanto en cada producto, que su precio estaría fuera del alcance de la mayoría de los consumidores. Asimismo, incluso el intento de equilibrar un alto riesgo con los costos añadidos conlleva problemas de medición; por ejemplo, ¿cómo se cuantifica en los riesgos para la salud y la vida?

Un segundo problema que surge de la teoría del “debido cuidado” es que supone que el fabricante descubriría los riesgos relacionados con el uso de un producto antes de que el consumidor lo compre y lo use. De hecho, en una sociedad tecnológicamente innovadora, continuamente se introducirán en el mercado nuevos productos cuyos efectos no aparecerían hasta que han pasado años o décadas. Por ejemplo, sólo años después de que miles de

Repaso breve 6.4

Áreas de responsabilidad del productor, según la teoría del debido cuidado

- Diseño
- Producción
- Información

personas utilizaron y se expusieron al asbesto, surgió una correlación entre la incidencia de cáncer y la exposición a este material. Aun cuando los fabricantes tienen mayor experiencia que los consumidores, esto no los hace omniscientes. Entonces, ¿quién debe asumir los costos de las lesiones provocadas por productos cuyos efectos no podían haber sido descubiertos de antemano por los fabricantes ni por los consumidores?

En tercer lugar, para algunos la perspectiva del “debido cuidado” es paternalista: asume que el fabricante debe ser el indicado para tomar decisiones importantes para el consumidor, al menos con respecto a los niveles de riesgo apropiados para éste. Uno se pregunta si este tipo de decisiones corresponden a la libre elección de los consumidores, quienes deben decidir por sí mismos si están dispuestos a pagar por una reducción adicional de los riesgos.

6.4 La perspectiva de los costos sociales de las obligaciones del fabricante

Una tercera teoría de las obligaciones del fabricante extendería dichas obligaciones más allá de las que imponen las relaciones contractuales y más allá de las que imponen la obligación de ejercitar el debido cuidado para evitar lesiones o daños. Esta tercera teoría plantea que un fabricante debe pagar los costos de cualquier lesión producida por cualquier defecto en el producto, incluso cuando el fabricante haya ejercido todo el debido cuidado en el diseño de fabricación y haya tomado todas las precauciones razonables para advertir a los usuarios de todos los riesgos previstos. Según esta teoría, un fabricante tiene la obligación de asumir los riesgos incluso de las lesiones producidas por los defectos en el producto que nadie podría haber previsto o eliminado de manera razonable. La teoría es una versión fuerte de la doctrina de *caveat vendor*: dejar que el vendedor se encargue.

Esta tercera teoría, que ha formado la base de la doctrina legal de la **responsabilidad estricta**, se fundamenta en argumentos utilitaristas.⁴² Los argumentos utilitaristas de esta tercera teoría sostienen que los costos “externos” de las lesiones provocadas por defectos inevitables en el diseño de un artefacto, forman parte de los costos que debe pagar la sociedad por producirlo y usarlo. Al hacer que el fabricante asuma los costos externos que resultan de estas lesiones, así como los costos internos ordinarios del diseño y la fabricación, todos los costos se internalizan y se suman al precio del producto. Al internalizar todos los costos de esta forma, según los partidarios de esta teoría, se origina un uso más eficiente de los recursos de la sociedad. Primero, puesto que el precio reflejará todos los costos de producción y uso del artefacto, las fuerzas del mercado garantizarán que el artículo no se produzca en exceso y que no se desperdicien recursos en él (si algunos costos no se incluyeron en el precio, entonces los fabricantes tienden a producir más de lo necesario). Segundo, puesto que los fabricantes deben de pagar el costo de las lesiones, estarán más motivados a tener mayor cuidado y, por lo tanto, a reducir el número de accidentes. Por consiguiente, los fabricantes se esforzarán por reducir los costos sociales de las lesiones, lo que implica un cuidado más eficiente de nuestros recursos humanos. Así pues, para producir los mayores beneficios posibles a partir de nuestros limitados recursos, los costos sociales de las lesiones provocadas por productos defectuosos deben internalizarse al transferirlos al fabricante, incluso cuando éste haya hecho todo lo posible para eliminar tales defectos. Tercero, esta internalización de los costos de las lesiones permite que el fabricante distribuya las pérdidas entre todos los usuarios de un producto, en lugar de permitir que recaigan en individuos que tal vez no podrían aguantar la pérdida por sí solos.

Esta tercera teoría sobre las obligaciones del fabricante se basa en los supuestos de estándares utilitaristas acerca de los valores de la eficiencia. La teoría asume que el uso eficiente de los recursos es tan importante para la sociedad, que los costos sociales deben ser asignados de tal forma que conduzcan a un uso y un cuidado más eficiente de nuestros

perspectiva de los costos sociales de las obligaciones del fabricante con los consumidores

La perspectiva de que un fabricante debe pagar los costos de cualquier lesión provocada por cualquier defecto del producto, aun cuando el fabricante haya ejercido todo el debido cuidado en el diseño y la fabricación del producto, y haya tomado todas las precauciones razonables para advertir a los usuarios de cada peligro previsible.

responsabilidad estricta

Doctrina legal que plantea que los fabricantes deben pagar los costos de las lesiones que resulten de los defectos del producto, sin importar cuál sea la falla.

Repaso breve 6.5

La perspectiva de los costos sociales

- El fabricante debe pagar los costos de todas las lesiones causadas por los defectos de un producto, aun cuando haya ejercido el debido cuidado
- Argumenta que las lesiones son los costos externos que deben internalizarse

¿Anuncios de la muerte?

En 2004, Nueva York, Illinois y Maryland, y posiblemente se les unirán otros 30 estados, demandaron a Brown & Williamson Tobacco Co (que ahora forma parte de R. J. Reynolds) por sus promociones hip-hop “Kool Mixx” (CD-ROMs, concursos de *disk jockeys*, paquetes de cigarros con temas de hip-hop, revistas gratuitas, radios “Mixx Stick gratuitos, un sitio Web) dirigidas a jóvenes, violando el acuerdo del tabaco de 1998. A pesar de que el acuerdo prohíbe anuncios dirigidos a adolescentes, la industria gasta cada año 5.5 mil millones de dólares en publicidad en Estados Unidos que los adolescentes ven. Las compañías tabacaleras deben lograr que 2 millones de jóvenes empiecen a fumar antes de los 18 años para reemplazar a las personas que mueren o abandonan el hábito (el 90 por ciento de los fumadores inician antes de los 21 años, la mayoría antes de los 18). Según el reporte del Surgeon General de 2004, *Health Consequences of Smoking*, los cigarros dañan casi todos los órganos corporales. El tabaquismo mata a 440,000 estadounidenses cada año y a 4 millones de personas en el mundo al generar tumores cancerosos dolorosos y mortíferos dentro de la boca, en pulmones, garganta, laringe, esófago, vejiga, estómago, vejiga, riñón y páncreas, y al causar enfisema y ataques cardíacos. En Estados Unidos, las pérdidas económicas anuales relacionadas con la salud ascienden a 157 mil millones de dólares. A pesar de ser mortales y adictivos, los cigarros se venden junto al jabón, el pan y los dulces. Joe Tye, un crítico de la industria, señala: “Ninguna publicidad es más engañosa que la que se utiliza para vender

cigarros. Se usan imágenes de la independencia para vender un producto que crea una profunda dependencia. Se emplean imágenes de la salud y la vitalidad para vender un producto que causa enfermedades y sufrimiento. Se usan imágenes de vida para vender un producto que causa la muerte”. Muchos estudios demuestran que la publicidad aumenta las ventas del tabaco y que su prohibición reduce el tabaquismo hasta en un 16% por ciento. Brown & Williamson rechaza las restricciones a la publicidad, diciendo que violan la libertad de expresión, que los anuncios de cigarros no son engañosos y que los fumadores conocen los riesgos que aparecen en cada paquete y anuncio, que la gente tiene el derecho de fumar y de tener información acerca de las marcas de cigarros, que los anuncios no provocan que las personas empiecen a fumar o fumen más, sino que sólo evitan que cambien de marca, que sus anuncios no están dirigidos a los niños, que la promoción Kool Mixx está dirigida a adultos y que algunos estudios demuestran que las restricciones publicitarias no reducen el tabaquismo.

1. ¿Debe prohibirse la promoción hip-hop de Brown & Williamson y la publicidad de cigarros en general?
2. ¿Que sugieren las tres teorías sobre las obligaciones éticas de los fabricantes acerca de los cigarros?

recursos. Con esta base, la teoría argumenta que el fabricante debe enfrentar los costos sociales de las lesiones causadas por los defectos de un producto, incluso cuando no haya incurrido en negligencia y no exista una relación contractual entre el fabricante y el usuario.

Problemas de la perspectiva de los costos sociales

La principal crítica que se hace a la perspectiva de los costos sociales de las obligaciones del fabricante es que es injusta.⁴³ Los críticos aseguran que es injusta puesto que viola los cánones básicos de la justicia compensatoria, la cual implica que se debe obligar a una persona a compensar a una parte lesionada sólo si la persona podía haber previsto y evitado el daño. Al obligar a los fabricantes a pagar lesiones que no podían prever ni evitar, la teoría de los costos sociales (y la teoría legal de la “responsabilidad estricta” que surge de ella) trata injustamente a los fabricantes. Además, en la medida en que la teoría de los costos sociales recomienda transferir los costos de las lesiones a todos los consumidores (en forma de precios más altos), los consumidores también reciben un trato injusto.

*Repaso breve 6.6***Críticas a la perspectiva de los costos sociales**

- Es injusta con los fabricantes, ya que los obliga a compensar lesiones impredecibles
- El supuesto de que la observancia de la perspectiva de los costos sociales evitará accidentes es falso
- Conduce a juicios exitosos para los consumidores en casos donde los fabricantes ejercieron el debido cuidado

Una segunda crítica a la teoría de los costos sociales ataca el supuesto de que el hecho de traspasar los costos de todas las lesiones a los fabricantes reducirá el número de accidentes.⁴⁴ Los críticos piensan lo contrario, es decir, que al librar a los consumidores de la responsabilidad de pagar sus propias lesiones, la teoría de los costos sociales fomentará el descuido en los consumidores, el cual provocará un aumento en las lesiones de éstos.

Una tercera crítica argumenta en contra de la teoría de los costos sociales se enfoca en las cargas financieras que la teoría impone a los fabricantes y a las aseguradoras. Los críticos aseguran que un creciente número de consumidores demanda con éxito a los fabricantes por la compensación de cualquier lesión provocada durante el uso de un producto, aun cuando el fabricante haya ejercido todo el debido cuidado para asegurarse de que el producto fuera seguro.⁴⁵ Los críticos afirman que no sólo ha aumentado el número de demandas de “responsabilidad estricta”, sino también los montos otorgados a los consumidores lesionados. Además, añaden los críticos, los costos elevados de la gran cantidad de demandas por responsabilidad que ha provocado la teoría de la “responsabilidad estricta” ha precipitado una crisis en la industria de los seguros, porque las compañías aseguradoras terminan pagando las demandas por responsabilidad hechas en contra de los fabricantes. Estos costos elevados han impuesto grandes pérdidas a las compañías de seguros y han obligado a muchas de ellas a incrementar sus tarifas a niveles tan altos que son incosteables para muchos fabricantes. Según los críticos, de esta forma los costos sociales o la teoría de la “responsabilidad estricta” ha causado estragos en la industria de los seguros, hace que los costos de los seguros se eleven de forma irracional y obliga a muchas compañías valiosas a dejar de operar porque ya no pueden costear los seguros de responsabilidad ni pagar las numerosas y costosas demandas de responsabilidad que ahora tienen que enfrentar.

Sin embargo, los defensores de la teoría de los costos sociales han respondido que en realidad los costos de las demandas de responsabilidad de los consumidores no son grandes. Algunos estudios han revelado que el número de demandas de responsabilidad que se presentan en los tribunales estatales ha crecido a un ritmo bastante lento.⁴⁶ Menos del 1% de las lesiones relacionadas con productos terminan en demandas, y las que tienen éxito otorgan pagos promedio de sólo unos cuantos miles de dólares.⁴⁷ Los defensores de la teoría de los costos sociales también señalan que las compañías de seguros y la industria aseguradora, en general, sigue siendo bastante rentable; también afirman que los altos costos de los seguros se deben a factores ajenos al incremento en la cantidad de demandas de responsabilidad.⁴⁸

Los argumentos a favor y en contra de la teoría de los costos sociales merecen mucha mayor atención de la que podemos darles aquí. La teoría es en esencia un intento por resolver el problema de distribuir los costos de las lesiones entre dos partes moralmente inocentes: el fabricante que no pudo prevenir o evitar una lesión relacionada con el producto, y el consumidor que no pudo protegerse contra la lesión porque el peligro se desconocía. Este problema de asignación surge en cualquier sociedad que, como la nuestra, depende cada vez más de una tecnología cuyos efectos no se hacen evidentes sino hasta años después de que se introduce. Por desgracia, también se trata de un problema que quizá no tenga una solución “justa”.

6.5 Ética en la publicidad

La industria de la publicidad es un negocio masivo. En 2002 se gastaron más de 236 mil millones de dólares en publicidad.⁴⁹ Sólo en publicidad televisiva y de televisión por cable se gastaron más de 58 mil millones de dólares; otros 44 mil millones de dólares se gastaron en anuncios de periódicos.⁵⁰ Existen más de 6,000 agencias publicitarias activas en Estados Unidos, muchas de las cuales emplean a varios miles de personas.

¿Quién paga estos gastos de publicidad? Al final, los costos de publicidad deben cubrirse con los precios que los consumidores pagan por los bienes que compran: el

consumidor paga. ¿Qué reciben los consumidores por lo que pagan en publicidad? Según la mayoría de ellos, obtienen muy poco. Las encuestas han revelado que el 66% de los consumidores piensa que la publicidad no reduce los precios, el 65% cree que provoca que la gente compre cosas que no debe comprar, el 54% considera que los anuncios son un insulto para la inteligencia, y el 63% opina que los anuncios no presentan la verdad.⁵¹ Sin embargo, los defensores de la industria publicitaria ven las cosas de otra forma. Ellos aseguran que la publicidad “es, ante todo, comunicación”.⁵² Su función básica consiste en proporcionar a los consumidores información acerca de los productos que pueden adquirir, es decir, un servicio benéfico.⁵³

¿Entonces la publicidad es un desperdicio o un beneficio? ¿Daña o ayuda a los consumidores?

Una definición

En ocasiones se define a la **publicidad comercial** como una forma de “información” y a un anunciante como “alguien que da información”. Esto implica que por definición la función de la publicidad es proporcionar información a los consumidores. Sin embargo, esta definición de la publicidad no distingue los anuncios de, digamos, artículos de publicaciones como *Consumer Reports*, los cuales comparan, prueban y evalúan de manera objetiva la durabilidad, la seguridad, los defectos y la utilidad de diversos productos. Un estudio descubrió que más de la mitad de los anuncios televisivos no contenían ninguna información para el consumidor acerca del producto anunciado, y que sólo la mitad de los anuncios de revistas incluían más de un elemento informativo.⁵⁴ Considere la cantidad de información que transmiten los siguientes anuncios:

“¿Tiene leche?” (lecheros y procesadores de leche de Estados Unidos)

“Llegue tarde” (relojes Neiman Marcus)

“Abraze a sus demonios” (Altoids sabor canela)

“Por la forma en que están hechos” (utensilios para el hogar KitchenAid)

“Conéctese con estilo” (teléfonos celulares Nokia)

“Adentro de cada mujer hay un resplandor que está esperando salir” (Jabón Dove)

“Al final, se trata de la simple idea de que uno más uno es, y debe, ser igual a más de dos” (automóviles Chrysler)

“El mundo Marlboro” (cigarros Marlboro)

“Antes de que hubiera un Land Rover había un sueño” (S. U. V. Land Rover)

Con frecuencia los anuncios no incluyen mucha información objetiva por la sencilla razón de que su principal función no es la de proporcionar información sesgada. La principal función de los anuncios comerciales es vender un producto a posibles compradores, y cualquier información que proporcionen es secundaria a esta función básica y, por lo general, está determinada por ella.

Una forma más útil de describir la publicidad comercial es en términos de la relación entre el comprador y el vendedor: la publicidad comercial se define como cierto tipo de comunicación entre un vendedor y compradores potenciales. Existen dos características que la distinguen de otras formas de comunicación. Primero, está dirigida públicamente a una audiencia masiva, a diferencia de un mensaje privado que va dirigido a un individuo específico. Debido a este aspecto público, la publicidad tiene necesariamente amplios efectos sociales.

En segundo lugar, la publicidad busca inducir a los miembros de su audiencia a comprar los productos del vendedor. Un anuncio es exitoso de dos formas principales: (a) al crear un deseo por el producto del vendedor en los consumidores, y (b) al sembrar la creencia en los consumidores de que el producto es un medio para satisfacer algún deseo que el comprador ya posee.

publicidad comercial

Comunicación entre un vendedor y compradores potenciales, que se dirige públicamente a una audiencia masiva y que busca inducir a los miembros de esta audiencia a comprar los productos del vendedor.

*Repaso breve 6.7***Características de la publicidad**

- Comunicación pública dirigida a una audiencia masiva
- Busca inducir a los miembros de su audiencia a comprar los productos del vendedor
- Es exitosa al crear un deseo por el producto del vendedor o la creencia de que un producto satisfará un deseo preexistente

El análisis de los aspectos éticos de la publicidad se organiza alrededor de varias características identificadas en la definición anterior: sus efectos sociales, su creación de deseos en los consumidores y sus efectos en las creencias de éstos. Primero analizaremos los efectos sociales de la publicidad.

Efectos sociales de la publicidad

Quienes critican la publicidad afirman que tiene varios efectos adversos sobre la sociedad: degrada los gustos de la gente, desperdicia recursos valiosos y crea un poder monopolista. Examinaremos cada una de estas críticas.

Efectos psicológicos de la publicidad Una crítica común de la publicidad es que degrada los gustos del público al presentar exhibiciones irritantes y estéticamente desagradables.⁵⁵ Para ser eficaces, los anuncios deben ser generalmente entrometidos, estridentes y repetitivos. Por lo tanto, para que las personas de mente sencilla puedan comprenderlos, los anuncios suelen ser aburridos, insípidos, además de que insultan la inteligencia de quienes los ven. Por ejemplo, para ilustrar el uso de pasta de dientes, enjuagues bucales, desodorantes y ropa interior, los anunciantes en ocasiones utilizan imágenes que mucha gente considera vulgares, ofensivas, desagradables y de mal gusto. Sin embargo, a pesar de que este tipo de críticas son muy atinadas, aparentemente no originan problemas éticos importantes. Sin duda es lamentable que los anuncios no estén a la altura de nuestras normas estéticas, pero esto no implica que también violen nuestras normas éticas.

Algo más directa es la crítica de que la publicidad degrada los gustos de los consumidores al inculcar gradual y sutilmente valores e ideas materialistas acerca de cómo se alcanza la felicidad.⁵⁶ Puesto que la publicidad necesariamente destaca el consumo de bienes materiales, provoca que la gente olvide la importancia de sus otras necesidades fundamentales y de otras formas más realistas para lograr la autorrealización. Como resultado, los esfuerzos personales se desvían de las metas y los objetivos “no materialistas” que suelen incrementar más la felicidad de la gente, y se dirigen a un mayor consumo material. La defensora de los consumidores Mary Gardiner Jones escribió:

El llamado consciente del comercial de televisión es en esencia materialista. El mensaje central del comercial televisivo es la premisa de que es la adquisición de cosas lo que gratifica nuestras necesidades y aspiraciones básicas e internas. El mensaje del comercial es que todos los problemas importantes que enfrenta un individuo se eliminan de manera instantánea por medio... del uso de un producto... Una segunda premisa ineludible de estos anuncios es que todos estamos motivados externamente, preocupados por hacer lo que nuestros vecinos hacen, o ser como ellos, o imitar a individuos que gozan de éxito y popularidad... El éxito personal en el anuncio televisivo se logra de forma externa y no a través de años de estudio y entrenamiento... Además,... el comercial de televisión muestra una visión muy especial ilimitada de la sociedad estadounidense. Aquí, según el comercial de televisión... se trata de lo que la gente joven y de éxito está usando y de la forma como amuebla su casa.... [Sin embargo] el mundo de la televisión normalmente [es] el de la familia blanca suburbana de clase media, con ingresos medios.⁵⁷

Sin embargo, el problema de esta crítica es que no sabemos si en verdad la publicidad tiene los grandes efectos psicológicos que esta especialista le atribuye.⁵⁸ Es notoriamente difícil cambiar las creencias y las actitudes de una persona si no existe la disposición para aceptar el mensaje que se ofrece. Así, el éxito de la publicidad quizá dependa más de su llamado a los valores que los consumidores ya poseen que de su capacidad para inculcarnos valores. Si esto es así, entonces la publicidad no crea los valores de la sociedad tanto como los refleja.

Publicidad y desperdicio Una segunda crítica importante en contra de la publicidad es que desperdicia recursos.⁵⁹ En ocasiones los economistas distinguen entre los *costos de producción* y los *costos de venta*. Los costos de producción son los costos de los recursos que se consumen al fabricar o mejorar un producto. Los costos de venta son los costos adicionales de los recursos que no se utilizan para modificar el producto, sino que se invierten para hacer que la gente lo compre. Las críticas plantean que los costos de los recursos consumidos por la publicidad son en esencia “costos de venta”: no se utilizan para mejorar el producto sino para persuadir a la gente de comprarlo. Los recursos consumidos por la publicidad no añaden nada a la utilidad del producto. Los críticos concluyen que estos recursos se “desperdician” porque se gastan sin aumentar en modo alguno la utilidad para el consumidor.

Una réplica que se hace a este argumento es que la publicidad, de hecho, produce algo: produce y transmite información acerca de la disponibilidad y la naturaleza de los productos.⁶⁰ No obstante, como muchos han señalado, incluso a este respecto, el contenido de información de los anuncios es mínimo y podría transmitirse a través de medios mucho menos costosos.⁶¹

Otra réplica más convincente a este argumento es que la publicidad sirve para producir un incremento benéfico en la demanda de todos los productos. Este incremento general en la demanda hace posible la producción masiva. El resultado final es una economía que se expande gradualmente y en la que los productos se fabrican con una eficiencia cada vez mayor y a un costo cada vez más bajo. La publicidad aumenta la utilidad para el consumidor ya que sirve como incentivo para un mayor consumo y, por lo tanto, motiva de manera indirecta una mayor productividad y eficiencia, y una estructura de precios más baja.⁶²

Sin embargo, existe una gran incertidumbre alrededor de la pregunta de si la publicidad es responsable de un aumento en el consumo total de bienes.⁶³ Los estudios han revelado que la publicidad a menudo fracasa en el intento de estimular el consumo de un producto, y el consumo en muchas industrias se ha incrementado a pesar de que los gastos en publicidad son mínimos. De este modo, parece que la publicidad es eficaz para las compañías individuales no porque aumenta el consumo, sino sólo porque lo desplaza de un producto a otro. Si esto es verdad, entonces los economistas tienen razón cuando afirman que, más allá del nivel necesario para impartir información, la publicidad se convierte en un desperdicio de recursos porque no hace más que desplazar la demanda de una compañía a la otra.⁶⁴

Asimismo, muchos autores han argumentado que, incluso si la publicidad fuera un estímulo eficaz de consumo, esto no necesariamente es una bendición. E. F. Schumacher, Herman E. Daly y otros economistas aseguran que la necesidad social más urgente en la actualidad consiste en encontrar formas de reducir el consumo.⁶⁵ El aumento en el consumo ha dado pie a una rápida expansión industrial que ha contaminado gran parte del entorno natural y ha mermado rápidamente nuestros recursos no renovables. Si no limitamos el consumo, pronto agotaremos los recursos naturales finitos que posee nuestro planeta, con consecuencias desastrosas para todos. Si esto es verdad, entonces, la afirmación de que la publicidad induce a niveles más altos de consumo, no es un punto a su favor.

Publicidad y poder de mercado Durante muchas décadas, Nicholas Kaldor y otros han asegurado que las campañas publicitarias masivas de los fabricantes modernos les permiten lograr y mantener un poder de monopolio (u oligopolio) sobre sus mercados.⁶⁶ Como hemos visto, los monopolios originan precios más altos para el consumidor. El argumento de Kaldor era sencillo: los fabricantes grandes cuentan con los recursos económicos para crear campañas publicitarias costosas y masivas para introducir sus productos. Estas campañas crean en los consumidores una “lealtad” hacia la marca del fabricante, dándole el control de una porción importante del mercado. Como consecuencia, las compañías pequeñas no tienen el poder para penetrar en el mercado porque no pueden financiar las campañas publicitarias costosas que requerirían para lograr que los consumidores modifiquen sus lealtades de marca. Como resultado, surgen unas cuantas compañías oligopolistas

costos de producción

Los costos de los recursos consumidos en la fabricación o mejora de un producto.

costos de venta Los costos adicionales de los recursos que no se utilizan para modificar el producto, sino que se invierten para hacer que la gente lo compre.

grandes, que toman el control de los mercados de consumo, de los que las compañías pequeñas quedan prácticamente excluidas. Entonces, se supone que la publicidad debe reducir la competencia e imponer barreras para penetrar en los mercados.

Sin embargo, ¿existe una conexión entre la publicidad y el poder de mercado? Si la publicidad realmente incrementa los costos para los consumidores al fomentar mercados monopolistas, entonces debe existir una relación estadística entre las cantidades que una industria gasta en publicidad y el grado de concentración de los mercados en esta industria. Las industrias más concentradas y menos competitivas deben exhibir niveles más elevados de publicidad, mientras que las industrias menos concentradas y más competitivas deben exhibir los niveles correspondientes más bajos. Por desgracia, los estudios estadísticos realizados para descubrir una conexión entre la intensidad de la publicidad y la concentración de mercado no han sido concluyentes.⁶⁷ Algunas industrias concentradas (jabones, cigarrillos, cereales para el desayuno) gastan grandes cantidades en publicidad, pero otras (medicamentos, cosméticos) no lo hacen. Además, al menos en algunas industrias oligopolistas (por ejemplo, la industria automotriz), las compañías pequeñas gastan más por unidad en publicidad que las empresas grandes. Si la publicidad daña a los consumidores al disminuir la competencia, es una cuestión interesante pero aún no se ha resuelto.

Las críticas de la publicidad basadas en sus aspectos sociales no son concluyentes por la sencilla razón de que se desconoce si tiene la capacidad de producir los efectos que los críticos suponen. Establecer el caso a favor o en contra de la publicidad con base en los efectos que tiene sobre la sociedad requerirá de muchas más investigaciones acerca de la naturaleza exacta de los efectos psicológicos y económicos de la publicidad.

Publicidad y la creación de deseos en el consumidor

John K. Galbraith y otros han argumentado desde hace mucho tiempo que la publicidad es manipuladora: es la creación de deseos en los consumidores con el único fin de absorber la producción industrial.⁶⁸ Galbraith distinguió dos tipos de deseos: aquellos que tienen una base “física”, como el deseo de alimentos y resguardo, y aquellos que son “de origen psicológico”, como el deseo que tiene el individuo de bienes que “le den la sensación de logro personal, le confieran un sentimiento de igualdad con sus vecinos, dirijan su mente sin tener que pensar, satisfagan sus deseos sexuales, prometan aceptabilidad social, intensifiquen su sensación subjetiva de salud, contribuyan a la belleza personal según los cánones convencionales, o que, de alguna otra manera, resulten psicológicamente gratificantes”.⁶⁹ Los deseos que tienen una base física se originan en el comprador y son relativamente inmunes a una modificación por medio de la persuasión. Sin embargo, los deseos psíquicos son manejados, controlados y ampliados a través de la publicidad. Puesto que la demanda creada por las necesidades físicas es finita, los productores generan en poco tiempo lo suficiente para satisfacerla. Por lo tanto, si desean expandir la producción, los fabricantes deben crear nuevas demandas al manipular con la publicidad los deseos psicológicos maleables. De esta forma, la publicidad se usa para crear deseos psíquicos con el único propósito de “asegurarse de que la gente compre lo que se produce”, es decir, de absorber la producción de un sistema industrial en expansión.

El efecto de este manejo de la demanda por medio de la publicidad es el cambio del enfoque de la decisión de compra de bienes del consumidor, que está fuera de su control, a la compañía, donde es posible controlarla.⁷⁰ La producción no se amolda para servir a los deseos de los seres humanos, sino que los deseos de los seres humanos se amoldan para servir a las necesidades de producción. Si la perspectiva de Galbraith es correcta, entonces la publicidad viola el derecho que tienen los individuos de elegir: la publicidad manipula al consumidor, que sólo es utilizado como un medio para alcanzar los fines y los propósitos de los productores, lo cual disminuye su capacidad para elegir libremente.⁷¹

No es evidente si el argumento de Galbraith es correcto. Como ya vimos, los efectos psicológicos de la publicidad aún no están claros. En consecuencia, tampoco es claro si

la publicidad manipula los deseos psíquicos de la forma generalizada que supone el argumento de Galbraith.⁷² Además, como F. A. von Hayek y otros han señalado, la “creación” de deseos psíquicos no se originó con la publicidad moderna.⁷³ Siempre se han “creado” nuevos deseos mediante la invención de productos novedosos y atractivos (como el primer arco y la primera flecha, la primera pintura, el primer perfume), y semejante creación de deseos parece inocua.

Sin embargo, aun cuando no es claro si la publicidad en general tiene los efectos de manipulación masiva que Galbraith le atribuye, sí es evidente que algunos anuncios en específico tienen la intención de manipular. Éstos buscan despertar en los consumidores un deseo psicológico por el producto, sin su conocimiento y sin que sean capaces de sopesar de manera racional si el producto es o no lo que más les conviene. La publicidad que se basa intencionalmente en “sugestión subliminal”, o que intenta hacer que los consumidores asocien una satisfacción sexual o social irreal con un producto, cae en esta categoría, lo mismo que la publicidad dirigida a los niños.

Por ejemplo, Suppa Corporation de Fallbrook, California, probó brevemente anuncios impresos en papel de dulces en los que se había escrito la palabra *comprar* de modo que se registrara en el subconsciente, pero que no se pudiera percibir de forma consciente a menos que uno la buscara específicamente. Pruebas posteriores demostraron que los anuncios crearon un mayor deseo por comprar dulces que anuncios impresos en papel en los que la palabra *no* aparecía de una forma subliminal similar.⁷⁴ Los anuncios manipulativos dirigidos a los niños se ejemplifican en una crítica que hizo la División de Publicidad Nacional del Council of Better Business Bureau recientemente a un comercial de televisión de Mattel, Inc., dirigido a los niños, que combinaba secuencias animadas con tomas de grupos de muñecas. El Consejo consideró que los niños que aún están aprendiendo a distinguir entre fantasía y realidad no captaban “una representación exacta de los productos” que aparecían en los anuncios.⁷⁵ El Consejo también criticó un anuncio de Walt Disney Music Co., sobre una oferta de tiempo limitado que transmitía una “sensación de urgencia” que los niños podrían considerar “abrumadora”. Los críticos también han argumentado que los programas televisivos de personajes animados que representan muñecos y figuras que se anuncian en el mismo programa son, en realidad, anuncios prolongados de dichos juguetes. Los críticos alegan que el efecto de este tipo de “anuncios de media hora” es la manipulación de niños vulnerables que los llena de comerciales disfrazados de entretenimiento.⁷⁶ Además, este tipo de programas publicitarios con frecuencia contienen altos niveles de violencia puesto que sus personajes superhéroes como “He-Man”, “Rambo”, “GI Joe” y “Transformers” son violentos. La publicidad que promueve juguetes modelados por personajes violentos o juguetes militares fomenta de manera indirecta la agresión y la conducta violenta de niños que son muy fáciles de sugestionar y manipular, y por lo tanto los críticos los consideran poco éticos.⁷⁷ Los anuncios de este tipo son manipuladores en la medida en que burlan el razonamiento consciente y tratan de influir en el consumidor para que crea que quiere lo que anuncian y no lo que le conviene más.⁷⁸ Es decir, viola el derecho del consumidor a ser tratado como un ser racional libre e igual.

La publicidad y sus efectos sobre las creencias del consumidor

La crítica más común de la publicidad se refiere al efecto que tiene sobre las creencias de los consumidores. Puesto que es una forma de comunicación, quizá sea tan veraz o engañosa como cualquiera otra de ellas. La mayoría de las críticas se concentran en los aspectos engañosos de la publicidad moderna.

La publicidad engañosa adopta varias formas. Un anuncio puede falsear la naturaleza del producto al utilizar simulaciones engañosas, usar testimonios falsos pagados, insertar la palabra *garantía* cuando no se garantiza nada, citar precios engañosos, no revelar los defectos de un producto, atacar de forma equívoca los productos de un competidor o simular marcas reconocidas. Algunas formas fraudulentas de publicidad implican esquemas más complejos. Por ejemplo, la publicidad de carnada anuncia la venta de bienes que después

resultan no disponibles o defectuosos. Una vez que los consumidores son atraídos a la tienda, se les presiona para que compren otro artículo más costoso.

Una larga tradición ética ha condenado de manera consistente la publicidad engañosa con base en que ésta viola los derechos que tienen los consumidores de elegir por sí mismos (un argumento kantiano) y porque genera una desconfianza pública en la publicidad, la cual disminuye la utilidad de esta forma e incluso de otras formas de comunicación (el argumento utilitarista).⁷⁹ Por lo tanto, el problema central no consiste en entender por qué la publicidad engañosa es incorrecta, sino en entender cómo se vuelve engañosa y, por ende, poco ética.

Toda comunicación incluye tres elementos: (a) el o los autores que originan la comunicación, (b) el medio que la transmite, y (c) el público que la recibe. Puesto que la publicidad es una forma de comunicación, incluye estos tres elementos, y los diversos problemas éticos que se originan por el hecho de que es una forma de comunicación se organizan en torno a ellos.

Los autores El engaño implica tres condiciones necesarias en el autor de una comunicación: (a) debe tener la intención de hacer creer al público algo que es falso, (b) debe saber que es falso, y (c) debe hacer algo de manera deliberada para provocar que la audiencia crea tal falsedad. Esto significa que el intento deliberado de hacer que un público crea algo falso con el solo hecho de implicarlo es tan incorrecto como una mentira explícita. Sin embargo, también significa que el anunciante no se considera moralmente responsable de las interpretaciones erróneas de un anuncio cuando éstas son el resultado imprevisto y no planeado de un descuido irracional por parte del público. Desde luego, el “autor” de un anuncio no sólo incluye a los directivos de una agencia publicitaria, sino también a las personas que crean el texto publicitario y a las que “avalan” un producto. Al ofrecer su cooperación positiva en la creación de un anuncio, las personas adquieren una responsabilidad moral por sus efectos.

El medio Parte de la responsabilidad de la veracidad de los anuncios recae en los medios que transmiten anuncios. Como participantes activos en la transmisión de un mensaje, ellos también cooperan de forma positiva para el éxito del anuncio y adquieren una responsabilidad moral por sus efectos. Por lo tanto, los medios deben tomar medidas para asegurarse de que el contenido de sus anuncios sea veraz y no engañoso. En la industria farmacéutica, los agentes detallistas que actúan como agentes de ventas ante médicos y hospitales son, en efecto, “medios” publicitarios y son moralmente responsables de no engañar a los médicos con respecto a la seguridad y posibles riesgos de los medicamentos que promueven.

El público El significado que se atribuye a un mensaje depende en parte de las capacidades de la persona que lo recibe. Por ejemplo, un público inteligente y conocedor es capaz de interpretar correctamente un anuncio que sería confuso para un grupo menos conocedor o menos educado. En consecuencia, los anunciantes deben tomar en cuenta las capacidades de interpretación del público cuando determinan el contenido de un anuncio. Se espera que la mayoría de los compradores sea razonablemente inteligente y posea un escepticismo saludable en lo referente a las afirmaciones exageradas que hacen los anunciantes acerca de sus productos. Sin embargo, los anuncios que llegan a los individuos ignorantes, crédulos, inmaduros e irreflexivos, deben diseñarse de tal manera que eviten la confusión incluso de los compradores potenciales que tienen un juicio limitado. Cuando entran en juego cuestiones de salud o seguridad, o la posibilidad de que los compradores sufran lesiones importantes, se debe ejercer un cuidado especial para asegurarse de que los anuncios no provoquen que los usuarios ignoren los posibles peligros.

La tercera categoría de factores (“el público”) plantea lo que tal vez sea el problema más preocupante con respecto a la ética de la publicidad: ¿en qué grado poseen los consumidores la capacidad de descartar las exageraciones y la predisposición que transmiten

New Balance y la etiqueta “Hecho en Estados Unidos”

Durante años, New Balance ha puesto etiquetas con la leyenda “hecho en Estados Unidos” en sus zapatos. New Balance es el único fabricante importante de zapatos deportivos que aún ensambla zapatos en Estados Unidos, en donde emplea a 1,600 personas (más de las 670 que empleaba en 1994). Todos los demás fabricantes de zapatos deportivos (Nike, Rebook, Adidas, Fila, Saucony) mudaron sus fábricas al extranjero, donde la mano de obra es más barata. Con un 10% del mercado y utilidades de 1.2 mil millones de dólares, New Balance está comprometido a contratar trabajadores estadounidenses y a mantener funcionando sus cinco fábricas en Estados Unidos al utilizar tecnología, estrecho trabajo en equipo, entrega rápida y gran comunicación para mantener los costos cerca del nivel de las baratas fábricas asiáticas que producen todos los zapatos de sus competidores (en Estados Unidos cuesta 4 dólares hacer un par y 1.30 en China). A pesar de que también tiene fábricas en Asia y México, New Balance ha continuado expandiendo su fuerza de trabajo estadounidense. Sin embargo, en la década de 1990, la Federal Trade Commission (FTC), que reglamenta la publicidad, presionó a New Balance diciendo que la etiqueta “hecho en Estados Unidos” no puede utilizarse “a menos que todo, o prácticamente todo [el 98%] de los componentes y la mano de obra sean de origen estadounidense”. Los zapatos New Balance contienen caucho (el 25% del zapato) que no es de origen estadounidense, ya que el caucho no se cultiva en este país. Cuando New Balance reclamó que sus zapatos eran los únicos 100% armados en Estados

Unidos, por trabajadores estadounidenses y con partes estadounidenses, a excepción del caucho que no se produce en ese país, la FTC se retractó y determinó que “hecho en Estados Unidos” significaba al menos un 75% de partes y mano de obra estadounidenses. Sin embargo, los sindicatos de trabajadores, grupos de consumidores y 150 miembros del Congreso atacaron la norma al decir que esto hacía que la etiqueta fuera “engañososa” porque debía implicar un 100% de contenido estadounidense. Darlene Adkins, de la National Consumers League, dijo “vivimos en un mercado cada vez más global y los consumidores desean apoyar la fabricación y los empleos de Estados Unidos”. La FTC revisó su decisión y determinó que un producto debía ser 90% doméstico para llevar la leyenda “hecho en Estados Unidos”. Sin embargo, esa norma también fue atacada. Al final, los funcionarios de la FTC regresaron a su norma original: “Todos o prácticamente todos (el 98%) de los componentes y la mano de obra deben ser de origen estadounidense”. New Balance ya no pudo utilizar la etiqueta.

1. ¿El uso que hacía New Balance de la etiqueta “hecho en Estados Unidos” era publicidad engañosa?
2. En su opinión, ¿se le debía haber permitido a New Balance el uso de la etiqueta? ¿Por qué?

la mayor parte de los mensajes publicitarios? Cuando un anuncio de una rasuradora eléctrica Norelco proclama, “No puede llegar más cerca”, ¿los consumidores automáticamente descartan la implicación vaga, inespecífica y falsa de que la rasuradora Norelco se probó contra todos los posibles métodos de rasurado y que se descubrió que deja el vello facial más corto que cualquier otro método? Por desgracia, conocemos muy poco acerca del grado en que los consumidores son capaces de descartar las exageraciones que contienen los anuncios.

Los temas morales que origina la publicidad son complejos e implican varios problemas que aún no se han resuelto. No obstante, lo que sigue resume los principales factores que debemos tomar en cuenta al determinar la naturaleza ética de un anuncio dado:

Efectos sociales

1. ¿Qué efecto quiere el anunciante que tenga el mensaje publicitario?
2. ¿Cuáles son los efectos reales de la publicidad sobre los individuos y sobre la sociedad en general?

Repaso breve 6.8

La publicidad engañosa está en función de

- La intención del autor de lograr que el público crea lo que ya se sabe que es falso
- La comunicación de los medios del mensaje falso
- La vulnerabilidad del público ante el engaño

Efectos sobre el deseo

1. ¿El anuncio informa o también trata de persuadir?
2. Si es persuasivo, ¿intenta crear un deseo irracional y posiblemente perjudicial?

Efectos sobre la creencia

1. ¿Es veraz el contenido del anuncio?
2. ¿El anuncio tiende a engañar al público al que va dirigido?

6.6 Privacidad del consumidor

Los avances en el poder de procesamiento de las computadoras, en los programas para bases de datos y en las tecnologías de comunicación nos han dado el poder de reunir, manipular y diseminar información personal acerca de los consumidores en una escala sin precedentes en la historia del ser humano. Este nuevo poder sobre la reunión, la manipulación y la diseminación de información personal ha dado pie a la invasión masiva de la privacidad de los consumidores, y ha creado el potencial de daños significativos provocados por información errónea o falsa. Por ejemplo, una pareja de investigadores británicos reportó que en Inglaterra, donde las compañías registran en el gobierno el tipo de información que reunirán, las empresas estaban reuniendo información muy personal y detallada acerca de sus clientes:

El banco Midland tiene permitido conocer detalles acerca de la vida sexual de clientes potenciales que buscan adquirir seguros; BNLF está registrado para almacenar información sexual y política para “inteligencia técnica y de negocios”; W. H. Smith, el detallista de High Street, tiene aprobación oficial para poseer datos sexuales para “la administración del personal y los empleados” así como para propósitos de marketing; Grand Metropolitan, la compañía de entretenimiento, tiene el derecho de poseer información similar para el uso de sus abogados corporativos; BT tiene permitido conocer información acerca de la membresía de partidos políticos “como una herramienta de referencia”.⁸⁰

En Estados Unidos, Medical Information Bureau (MIB) mantiene archivos bastante completos sobre la historia médica de consumidores. Esta compañía se fundó en 1902 para proporcionar información a las compañías de seguros acerca de la salud de individuos que solicitan seguros de vida, para detectar solicitudes fraudulentas. En la actualidad, MIB posee historias médicas de cerca de 15 millones de personas. La información se obtiene a partir de las formas que llenan los consumidores cuando solicitan seguros de vida, del médico del solicitante, hospitales, registros de empleo, del Department of Motor Vehicles e, incluso, de entrevistas con patrones o amigos. La información con que cuenta MIB se traduce a ciertos códigos (por ejemplo, el código “45GTY podría referirse al cáncer pulmonar) para disminuir las probabilidades de que personas no autorizadas que vean los registros puedan interpretarlos. En ocasiones, la información de esos archivos es imprecisa. El reporte de un individuo indicaba erróneamente que padecía SIDA y que era homosexual, y otro fue reportado de forma equivocada como alcohólico.⁸¹

Los burós de crédito tienen los archivos más completos sobre consumidores. Proporcionan reportes de crédito de individuos específicos a los bancos, vendedores al detalle, patrones y otros negocios que piden información acerca de ciertas personas. Estos reportes de crédito incluyen información acerca de las cuentas de tarjetas de crédito, hipotecas, préstamos bancarios, préstamos a estudiantes, historial de pagos con notas especiales sobre pagos tardíos, pagos adelantados, bancarota, detalles acerca de las cantidades prestadas,

falta de pago de impuestos de propiedad, gravámenes personales o de propiedad, procedimientos de divorcio, licencias de matrimonio, licencias para conducir, juicios civiles, patrones actuales y anteriores, direcciones actuales y pasadas y otros tipos de información personal obtenidos de distintas fuentes. En la actualidad existen tres agencias principales, Experian (anteriormente TRW), Equifax y Trans Union LLC, que en conjunto reúnen información de cerca de 150 millones de consumidores. Todos los días llegan datos de crédito frescos a cada agencia, los cuales se deben registrar en los archivos apropiados. Equifax ha estimado que su personal ingresa alrededor de 65 millones de actualizaciones diariamente. No nos sorprende que un estudio realizado por *Consumer Report* encontrara errores en el 43% de los reportes analizados.⁸² Estos errores provocan el rechazo de un préstamo, de una tarjeta de crédito o de un empleo. Además de los problemas creados por los errores en los archivos de datos, a los consumidores les preocupa que la información detallada que reúnen los burós de crédito acerca de ellos se entregue a terceras personas inapropiadas. Por ejemplo, hasta hace pocos años, los burós de crédito vendían nombres de sus archivos a individuos que enviaban correo basura. Sin embargo, para analizar este tema es importante tener una idea clara de qué es la privacidad y por qué los consumidores y otros individuos tienen el derecho a ella.

De manera general, el derecho a la privacidad es el derecho de no ser molestado. Sin embargo, aquí no analizamos esta amplia definición del derecho a la privacidad, sino que nos concentramos en la privacidad como el derecho que tienen los individuos de que otros no espíen en su vida privada. En este sentido más específico, el **derecho a la privacidad** se define como el derecho que tiene la persona a determinar qué, a quién y cuánta información sobre sí misma revela a otros.⁸³

Existen dos tipos básicos de privacidad: *psicológica y física*.⁸⁴ La **privacidad psicológica** es la que se refiere a la vida interna de una persona, e incluye sus pensamientos y planes, creencias y valores personales, sentimientos y deseos. Estos aspectos internos del individuo están conectados tan íntimamente con la persona, que invadirlos implica casi una invasión de la propia persona. La **privacidad física** se refiere a las actividades físicas del individuo. Puesto que la vida interna de la gente se manifiesta por medio de sus actividades y expresiones físicas, la privacidad física es importante, en parte, porque es un medio para proteger la privacidad psicológica. Sin embargo, muchas de nuestras actividades físicas se consideran “privadas” independientemente de sus conexiones con nuestra vida interna. El tipo de actividades que se consideran privadas depende hasta cierto grado de las normas de la propia cultura. Por ejemplo, una persona de nuestra cultura normalmente se siente degradada si es obligada a desvestirse públicamente o a realizar funciones biológicas o sexuales en público. Por lo tanto, la privacidad física también es valiosa por sí misma.

Como analizamos en el capítulo 2, el propósito de los derechos es permitir que los individuos persigan sus intereses importantes y que los protejan de la intrusión de otros individuos. Decir que las personas tienen el derecho moral de algo, implica decir, al menos, que tienen un interés vital en ese “algo”. ¿Por qué la privacidad es considerada lo suficientemente importante como para rodearla con la protección de un derecho?⁸⁵ Para empezar, la privacidad tiene varias funciones protectoras. Primero, asegura que los demás no adquieran información sobre nosotros que, si se revelara, nos expondría al ridículo, la vergüenza, el chantaje u otro daño. Segundo, también evita que otras personas interfieran en nuestros planes simplemente porque no tienen los mismos valores que nosotros. Nuestros planes privados quizá involucren actividades que, a pesar de no dañar a nadie, otras personas consideren de mal gusto. La privacidad nos protege contra el entrometimiento de tales personas y, por lo tanto, nos da la libertad para comportarnos de forma poco convencional. Tercero, la privacidad protege a nuestros seres queridos de ser lastimados al poner en duda sus creencias acerca de nosotros. Es probable que existan cosas acerca de nosotros que, en caso de ser reveladas, podrían dañar a quienes amamos. La privacidad asegura que estos asuntos no se hagan públicos. Cuarto, también evita que los individuos sean guiados a incriminarse a sí mismos. Al proteger su privacidad, la gente se protege de dañar de forma involuntaria su propia reputación.

derecho a la privacidad

El derecho que tienen las personas de determinar qué, a quién y cuánta información sobre sí mismas revelan a otros.

privacidad psicológica

Privacidad de la vida interna de una persona.

privacidad física

Privacidad de las actividades físicas de una persona.

*Repaso breve 6.9***Importancia de la privacidad**

- Protege a los individuos de la vergüenza, la interferencia, la autoincriminación y de lastimar a los seres queridos
- Facilita el desarrollo de relaciones personales, relaciones profesionales, distintos papeles sociales y la autodeterminación

La privacidad también es importante porque tiene varias funciones facilitadoras. En primer lugar, posibilita que una persona desarrolle lazos de amistad, amor y confianza. Sin la intimidad, estas relaciones no podrían prosperar. Sin embargo, la intimidad implica compartir información acerca de uno mismo, que no se comparte con todos, y participar en actividades especiales no públicas con otros individuos. Por lo tanto, sin la privacidad la intimidad sería imposible, y no podrían existir las relaciones de amistad, amor y confianza. En segundo lugar, la privacidad posibilita la existencia de ciertas relaciones profesionales. Puesto que las relaciones entre médico y paciente, abogado y cliente, y psiquiatra y paciente requieren de confianza y confidencialidad, no podrían existir sin la privacidad. En tercer lugar, la privacidad también posibilita que una persona tenga distintos papeles sociales. Por ejemplo, el ejecutivo de una corporación podría desear, como ciudadano privado, apoyar una causa que no es popular dentro de la compañía. La privacidad permite que el ejecutivo lo haga sin temor a represalias. En cuarto lugar, la privacidad permite que las personas determinen quiénes son, ya que controlan la forma en que se presentan ante la sociedad en general, y la forma en que la sociedad en general los mira. Al mismo tiempo, la privacidad posibilita que la gente se presente a sí misma de una forma especial con los individuos que selecciona. En ambos casos, esta autodeterminación está asegurada por el derecho de las personas a determinar la naturaleza y la magnitud de la información que revelan acerca de sí mismas.

Por lo tanto, está claro que nuestro interés en la privacidad es lo suficientemente importante para reconocerla como un derecho de todas las personas, incluyendo los consumidores. Sin embargo, este derecho debe equilibrarse con los derechos y las necesidades legítimas de los demás. Por ejemplo, si los bancos otorgarán préstamos a los consumidores, necesitan saber algo acerca de la historia crediticia de los individuos a quienes otorgan el préstamo, y qué tan cumplidos han sido en el pago de préstamos anteriores. A fin de cuentas, los consumidores se benefician de un sistema bancario como éste. Las compañías de seguros que desean proporcionar seguros de vida necesitan saber si los individuos padecen alguna enfermedad que ponga en riesgo la vida, y para ello deben tener acceso a su información médica. Los consumidores se benefician al disponer de un seguro de vida. De este modo, las compañías les proporcionan beneficios importantes, pero sólo si existen agencias que reúnan información acerca de los individuos y ponerla a disposición de esas compañías. Así, el derecho de los consumidores a la privacidad debe equilibrarse con estas necesidades legítimas de las compañías. Se han sugerido varias cuestiones críticas para equilibrar las necesidades legítimas de las compañías con el derecho a la privacidad, incluyendo (a) relevancia, (b) notificación, (c) consentimiento, (d) precisión, (e) propósito y (f) destinatarios y seguridad.

Relevancia Las bases de datos que contienen información sobre consumidores deben incluir únicamente información que sea relevante directamente al propósito para el que se crearon. De este modo, la información crediticia proporcionada a los bancos o a las agencias que emiten tarjetas de crédito no debe incluir datos acerca de la orientación sexual, la afiliación política, la historia médica u otra información que no es útil directamente para determinar si el individuo es digno de crédito.

Notificación Las entidades que reúnen información sobre consumidores deben informarles acerca de los datos que se están reuniendo y del propósito de reunir dicha información. Esto permite que los consumidores elijan voluntariamente no ser implicados en transacciones que requieran de la revelación de información que no desean compartir.

Consentimiento Una compañía debe reunir información acerca de una persona sólo si ésta ha aceptado de manera explícita o implícita proporcionar la información a esa compañía, y sólo si la información será utilizada para el propósito que la persona autorizó. El consentimiento sería explícito cuando un individuo proporcione información para la solicitud de una tarjeta de crédito. Sin embargo, el consentimiento sería implícito cuando una persona realice una compra con una tarjeta de crédito, sabiendo que la compañía que

la emitió mantendrá un registro de dicha compra, y que un buró de crédito conocerá ese registro. En el último caso, el mero hecho de usar la tarjeta de crédito constituye la aceptación de las condiciones que la compañía impone al uso de la misma, especialmente si la compañía de la tarjeta de crédito notificó de manera explícita al consumidor que la información se reuniría y se reportaría a un buró de crédito.

Precisión Las agencias que reúnen información sobre una persona deben tomar medidas razonables para asegurarse de que la información que almacenen sea precisa, y que cualquier error que llame su atención será corregido. Para estos fines, las agencias deben permitir que los individuos vean la información que han reunido acerca de ellos y que indiquen cualquier imprecisión.

Propósito El propósito para el que se reúne la información acerca de consumidores específicos debe ser legítimo. En este contexto, un propósito es legítimo si produce beneficios que generalmente disfrutan las personas cuya información fue reunida. Por ejemplo, los consumidores se benefician si los bancos están generalmente dispuestos a otorgar préstamos, si las aseguradoras están generalmente dispuestas a asegurarlos y si las compañías que emiten tarjetas de crédito están generalmente dispuestas a otorgar crédito. Esto no significa que un individuo específico se beneficiará al facilitar información personal, digamos, a un banco, ya que éste quizá se rehuse a otorgar un préstamo a esa persona debido a su registro crediticio. Solamente significa que los consumidores se benefician en general al disponer de un sistema bancario (o compañías de tarjetas de crédito o compañías aseguradoras) que está dispuesto a otorgar préstamos, y un sistema de este tipo necesita un mecanismo para reunir información sobre sus clientes potenciales.

Destinatarios y seguridad Las agencias que reúnen información sobre individuos específicos deben asegurarse de que la información esté segura, y que no esté disponible para terceros que el individuo no ha aceptado de manera explícita o implícita como destinatarios. Si un individuo proporciona información a una compañía para que ésta pueda darle un mejor servicio, sería incorrecto que la compañía vendiera la información a otra empresa sin el consentimiento del individuo.

Preguntas de repaso y análisis

1. Defina los siguientes conceptos: teoría contractual (de las obligaciones de un vendedor), obligación de cumplir, afirmación implícita, confiabilidad, vida de servicio, posibilidad de mantenimiento, seguridad del producto, riesgo razonable, obligación de revelar, obligación de evitar la distorsión, obligación de no coaccionar, garantía implícita del fabricante, negativa, *caveat emptor*, teoría del debido cuidado (de las obligaciones del vendedor), *caveat vendor*, profesional, obligación del fabricante de ejercer el debido cuidado, teoría de los costos sociales (de las obligaciones del vendedor), publicidad, costos de producción, costos de venta, aumentar el consumo, desplazar el consumo, teoría de Kaldor de la publicidad y el poder de mercado, lealtad de marca, teoría de Galbraith de la creación de deseos en los consumidores, publicidad de carnada, engaño.
2. Analice los argumentos a favor y en contra de las tres principales teorías de las obligaciones del productor con el consumidor. En su opinión, ¿qué teoría es más adecuada? ¿Existen áreas de marketing en las que una teoría es más apropiada que las otras?
3. ¿Quién debe decidir (a) cuánta información deben proporcionar los fabricantes, (b) cómo deben ser los buenos productos, (c) qué tan veraces deben ser los anuncios? ¿El gobierno? ¿Los fabricantes? ¿Los grupos de consumidores? ¿El libre mercado? Explique sus opiniones.

4. “La publicidad debe prohibirse porque disminuye la libertad de decisión del consumidor”. Analice esta afirmación. Revise los materiales disponibles en su biblioteca y decida si está de acuerdo o no en que “las críticas de la publicidad basadas en sus efectos sociales no son concluyentes”.
5. Examine con cuidado dos o más anuncios tomados de periódicos o revistas actuales y evalúe el grado en que cumplen con lo que usted considera normas éticas adecuadas para la publicidad. Prepárese para defender sus normas.
6. Un fabricante de cafeteras eléctricas retiró del mercado las cafeteras (por medio de anuncios en el periódico) cuando descubrió que el asa a veces se desprendía sin previo aviso, y el líquido hirviendo podía derramarse. Sólo el 10% de las cafeteras fue devuelto. ¿El fabricante tiene obligaciones adicionales con quienes no devolvieron las cafeteras? Explique su respuesta.

Recursos en Internet

Si usted desea investigar sobre temas del consumidor a través de Internet podría iniciar visitando los sitios Web de las siguientes organizaciones: The National Safety Council (<http://www.nsc.org>), Consumer Product Safety Commission (<http://www.cpsc.gov>), The Consumer Law Page (<http://consumerlawpage.com>), Federal Trade Commission (<http://www.ftc.gov>). Es posible localizar artículos sobre leyes de consumo en The Nolo Press (<http://www.nolo.com>), Consumer Reports (<http://www.consumerreports.org>) y Consumer World (<http://www.consumerworld.org>). En el sistema Fatality Analysis Reporting podrá encontrar estadísticas sobre consumidores lesionados (<http://www-fars.nhtsa.dot.gov>), National Highway Traffic Safety Administration (<http://www.nhtsa.dot.gov>), FedStats (<http://www.fedstats.gov>) y The National Center for Health Statistics (<http://www.cdc.gov/nchs>).

CASOS

Becton Dickinson y pinchazo de agujas

Durante la década de 1990, la epidemia de SIDA planteó dilemas especialmente difíciles para los trabajadores del área de la salud. Después de retirar un sistema intravenoso, extraer sangre o inyectar a un paciente con SIDA, los enfermeros podían pincharse fácilmente con la aguja que estaban usando. “Es raro que transcurra un día en cualquier hospital grande en el que no se reporte un pinchazo de aguja”.¹ De hecho, las lesiones por pinchazos de aguja representaron aproximadamente el 80% de las exposiciones laborales al virus del SIDA reportadas entre los trabajadores del área de la salud.² En 1991 se estimó de manera conservadora que casi 64 trabajadores del área de la salud se infectaban con el virus del SIDA cada año, como resultado de lesiones por pinchazo de aguja.³

El SIDA no era el único riesgo de las lesiones por pinchazos de aguja. También se contraía hepatitis B, hepatitis C y otras enfermedades letales por medio de pinchazos accidentales. En 1990, el Center for Disease Control (CDC) estimó que

al menos 12,000 trabajadores del área de la salud estuvieron expuestos cada año a sangre contaminada con el virus de la hepatitis B, de los cuales 250 murieron como consecuencia de la enfermedad.⁴ Puesto que el virus de la hepatitis C se había identificado en 1988, aún se conjeturaban las tasas de infección de los trabajadores del área de la salud, aunque algunos observadores estimaron que se trataba de aproximadamente 9,600 individuos por año. Además del SIDA, la hepatitis B y la hepatitis C, las lesiones por pinchazos de aguja también transmiten numerosas infecciones virales, bacterianas, micóticas y parasitarias, así como fármacos tóxicos y otros agentes que se administran a través de jeringas y agujas. Se estimó que el costo de todos estos padecimientos oscilaba entre 400 millones y mil millones de dólares al año.⁵

Muchas agencias intervinieron y establecieron lineamientos para los enfermeros, incluyendo la Occupational Safety and Health Administration (OSHA). El 6 de diciembre de 1991,

OSHA exigió a los hospitales y a otros patrones de trabajadores del área de la salud que (a) pusieran contenedores para objetos punzo cortantes (contenedores seguros para agujas) a disposición de los trabajadores, (b) prohibieran la práctica de sostener la tapa en una mano e insertar la aguja con la otra y (c) proporcionaran información y capacitación a los empleados para prevenir los pinchazos.⁶

La utilidad de estos lineamientos fue cuestionada.⁷ Los enfermeros trabajaban en situaciones de emergencia de alto estrés que requerían de una acción rápida, y con frecuencia se veían presionados por el tiempo, tanto por la gran cantidad de pacientes que atendían como por las necesidades y las demandas tan variables de éstos. En un ambiente de trabajo como éste, era difícil seguir los lineamientos recomendados por las agencias. Por ejemplo, una fuente de pinchazos de aguja de alto riesgo es la técnica de colocar la tapa en una aguja (después de utilizarla) sosteniendo la tapa en una mano e insertando la aguja en la tapa con la otra. Los lineamientos de OSHA advertían de los peligros de la técnica de las dos manos y recomendaban que la tapa se colocara en una superficie y el enfermero utilizara la técnica de “arponeo” con una mano para tapar la aguja. Sin embargo, con frecuencia los enfermeros se veían presionados por el tiempo y, sabiendo que llevar una aguja contaminada es extremadamente peligroso, y al no encontrar una superficie disponible donde colocar la tapa de la aguja, utilizaban la técnica de las dos manos.

Varios análisis sugirieron que el ambiente donde trabajan los enfermeros no permite que se eviten los pinchazos de aguja con simples lineamientos. La doctora Janine Jaegger, experta en lesiones por pinchazos de aguja, argumentó que “tratar de enseñar a los trabajadores del área de la salud el uso seguro de aparatos peligrosos es similar a tratar de enseñar a alguien a conducir con seguridad un automóvil defectuoso... Hasta ahora, toda la atención se ha centrado en los trabajadores del área de la salud y en sus dedos temblorosos, en lugar de enfocarse en el diseño del producto peligroso... Necesitamos todo un nuevo surtido de dispositivos en los que la seguridad sea parte integral del diseño”.⁸ El Department of Labor y el Department of Health and Human Services, en una consulta conjunta coincidieron en que “se deben utilizar controles de ingeniería como método principal para reducir la exposición de los trabajadores a sustancias dañinas”.⁹

El riesgo de contraer enfermedades que ponen en peligro la vida por el uso de agujas y jeringas en lugares de atención sanitaria ha sido bien documentado desde inicios de la década de 1980. Por ejemplo, artículos en revistas médicas de 1980 y 1981, reportaron el “problema” de las “heridas por piquetes y pinchazos de agujas” entre los trabajadores del área de la salud.¹⁰ Varios artículos de 1983 se refirieron al creciente riesgo de lesiones que enfrentaban los trabajadores en los hospitales debido a agujas y objetos filosos.¹¹ En 1984 y 1985, los artículos manifestaban la alarma por el número creciente de casos con hepatitis B y SIDA, debidos a pinchazos de agujas.

Aproximadamente el 70% de todas las agujas y las jeringas que utilizaban los trabajadores estadounidenses del área de

la salud eran fabricados por Becton Dickinson. A pesar de la crisis emergente, Becton Dickinson decidió que no modificaría el diseño de sus agujas y jeringas a principio de la década de 1980. El hecho de ofrecer un nuevo diseño no sólo implicaría grandes inversiones en ingeniería, remodelación y marketing, sino que significaba ofrecer un producto nuevo que tendría que competir con su producto más representativo, la jeringa estándar. Según Robert Stathopoulos, que trabajó como ingeniero en Becton Dickinson de 1972 a 1986, la compañía deseaba “disminuir lo más posible la inversión de capital” en cualquier dispositivo nuevo.¹² De este modo, durante la mayor parte de la década de 1980, Becton Dickinson optó por no hacer nada más que incluir en cada caja de jeringas con agujas una advertencia del peligro de los pinchazos y de los peligros de la técnica de las dos manos.

El 23 de diciembre de 1986, la oficina de patentes de Estados Unidos expidió el número de patente 4,631,057 a Norma Sampson, una enfermera, y a Charles B. Mitchell, un ingeniero, para una jeringa rodeada por un tubo, el cual podía jalarse para cubrir y proteger la aguja dentro de la jeringa. Gracias al análisis de Sampson y Mitchell, su invento resultó ser el dispositivo más efectivo, fácil de usar y fácil de fabricar, capaz de proteger a los usuarios de los pinchazos de agujas, especialmente en “periodos de emergencia y otros momentos de gran estrés”.¹³ A diferencia de otros diseños de jeringas, el suyo tenía la forma y el tamaño de una jeringa estándar, por lo que los enfermeros que ya estaban familiarizados con el diseño de la jeringa estándar tendrían pocas dificultades para adaptarse a él.

Un año después de que Sampson y Mitchell patentaron su jeringa, Becton Dickinson les compró la licencia exclusiva para fabricarla. Pocos meses después, Becton Dickinson empezó a realizar pruebas de campo de los primeros modelos de la jeringa, con un modelo de 3 cc. Los enfermeros y el personal de los hospitales se entusiasmaron cuando les mostraron el producto. Sin embargo, advirtieron que si la compañía vendía el producto a un precio demasiado elevado, los hospitales, con la presión del incremento de sus presupuestos, no podrían adquirir las jeringas seguras. Puesto que las preocupaciones por el SIDA seguían aumentando, la compañía decidió comercializar el producto.

En 1988, una vez completadas las pruebas de campo, Becton Dickinson tuvo que decidir cuáles jeringas se venderían con las fundas protectoras. Las fundas se podían colocar en las jeringas de tamaño más común, incluyendo jeringas de 1, 3, 5 y 10 cc. Sin embargo, la compañía decidió vender sólo la versión de 3 cc con la manga protectora. De todas las jeringas utilizadas, casi la mitad era de 3 cc, aunque los enfermeros preferían las jeringas más grandes, de 5 y 10 cc, para extraer sangre.

La jeringa de 3 cc se comercializó en 1988 con la marca *Safety-Lok Syringe* y se vendió a los hospitales y consultorios médicos a un precio de entre 50 y 75 centavos de dólar, que Becton Dickinson describió como “super precio”. Para 1991, la compañía había bajado el precio a 26 centavos por unidad. En esa época, una jeringa regular sin dispositivo de protección costaba ocho centavos la unidad, con un costo de fabricación

de cuatro centavos. La información acerca del costo de fabricación de la nueva jeringa de seguridad era secreta, pero una estimación sería establecería los costos de fabricación de cada jeringa Safety-Lok entre 13 y 20 centavos en 1991.¹⁴

La diferencia entre el precio de una jeringa estándar y el “super precio” de la jeringa de seguridad era un obstáculo para los compradores de los hospitales. Cambiar a la nueva jeringa de seguridad aumentaría los costos de las jeringas de 3 cc a los hospitales en un factor de 3 a 7. Un impedimento igualmente importante para el cambio era el hecho de que la jeringa sólo estaba disponible en el tamaño de 3 cc y, por lo tanto, como sugirió un estudio, tenía “aplicaciones limitadas”.¹⁵ Los hospitales se muestran renuentes a adoptar y a adaptarse a un producto que no está disponible para todo tipo de aplicaciones que debe enfrentar. En particular, los hospitales con frecuencia necesitan las jeringas grandes de 5 cc y 10 cc para extraer sangre, y Becton Dickinson no las había fabricado con el protector.

En 1992, la enfermera Maryann Rockwood (su nombre fue cambiado para proteger su privacidad), estaba trabajando en una clínica en San Diego, California, que atendía a pacientes con SIDA. Un día utilizó una jeringa estándar Becton Dickinson de 5 cc para extraer sangre de un paciente que estaba infectado con SIDA. Después de extraer la sangre contaminada, la transfirió a un tubo de ensayo estéril llamado tubo Vacutainer insertando la aguja a través del tapón de hule, el cual sostenía con la otra mano. Por accidente se picó un dedo con la aguja contaminada, y al poco tiempo fue diagnosticada como VIH positiva.

Maryann Rockwood demandó a Becton Dickinson alegando que, puesto que tenía el derecho exclusivo de la patente de Sampson y Mitchell, la compañía tenía la obligación de proveer la jeringa de seguridad en todos sus tamaños, y que al no sacar al mercado los otros tamaños, había contribuido a su lesión. Ella afirmó que otro factor contribuyente era el precio que Becton Dickinson había fijado a su producto, lo cual había impedido que patrones como el de ella compraran los tamaños que sí fabricaba. Becton Dickinson silenciosamente mantuvo éste y muchos otros casos similares fuera de los tribunales por medio de montos no revelados.

Para 1992, finalmente OSHA había exigido que las clínicas y los hospitales aplicaran a sus trabajadores vacunas gratuitas para la hepatitis B y que proporcionaran cajas seguras para desechar agujas, ropa, guantes y máscaras protectoras. La Food and Drug Administration (FDA) también estaba considerando la posibilidad de exigir que los patrones introdujeran gradualmente el uso de agujas de seguridad para evitar pinchazos, como las jeringas con funda que Becton Dickinson ya estaba proporcionando. Sin embargo, si la FDA o la OSHA exigieran el uso de jeringas y agujas de seguridad, esto dañaría el mercado estadounidense de las jeringas y agujas estándar de Becton Dickinson, obligándolo a invertir grandes cantidades en equipo nuevo de fabricación y en una nueva tecnología. Por lo tanto, Becton Dickinson envió a su director de marketing, Gary Cohen, y a otros dos altos ejecutivos a Washington D.C., a informar de manera privada a funcionarios del gobierno que

la compañía se oponían firmemente a la exigencia de la aguja de seguridad, y que este asunto debía dejarse “al mercado”. Posteriormente, la FDA decidió no exigir a los hospitales la compra de agujas de seguridad.¹⁶

Al año siguiente, un importante competidor de Becton Dickinson anunció que planeaba vender una jeringa de seguridad basada en una nueva patente, que era muy similar a la de Becton Dickinson. Sin embargo, a diferencia de esta compañía, el competidor indicó que vendería su aparato de seguridad en todos los tamaños, y a un precio mucho menor. Poco después del anuncio, Becton Dickinson declaró que también había decidido fabricar su jeringa Safety-Lok en toda la gama de tamaños comunes. En ese momento, la empresa se nombró a sí misma “líder” del mercado de jeringas de seguridad.

Sin embargo, en 1994, el evaluador más confiable de instrumentos médicos, un grupo sin fines de lucro llamado ECRI, publicó un reporte que afirmaba que después de hacer pruebas, había determinado que aunque la jeringa Safety-Lok de Becton Dickinson era más segura que su propia jeringa estándar, “ofrece poca protección contra los pinchazos de aguja”. El siguiente año esta mala evaluación de la Safety-Lok Syringe fue reforzada por la U.S. Veteran's Administration, que calificó a esta jeringa por debajo de los productos de seguridad de otros fabricantes.

La tecnología de las agujas de seguridad dio un paso gigantesco en 1998, cuando Retractable Technologies, Inc., presentó una nueva jeringa de seguridad que logró que los pinchazos de aguja fueran prácticamente imposibles. La nueva jeringa de seguridad, inventada por Thomas Shaw, un apasionado ingeniero y fundador de Retractable Technologies, creó una jeringa con una aguja asegurada a un resorte interno que la empujaba automáticamente dentro del barril de la jeringa después de usarla. Cuando el émbolo de la jeringa se metía por completo, la aguja regresaba a la jeringa más rápido de lo que los ojos podían ver. La nueva jeringa de seguridad, llamada Vanishpoint, sólo requería de una mano para operar y fue ovacionada por grupos de enfermeros y médicos. Por desgracia, a Retractable le resultó difícil la venta de su nueva jeringa automática debido a un nuevo fenómeno que surgió en la industria médica.

Durante la década de 1990, los hospitales y las clínicas habían tratado de disminuir costos al reorganizarse alrededor de pocos distribuidores grandes llamados Organizaciones de Compras en Grupo o GPO (por sus siglas en inglés). Un GPO es un agente que negocia precios de suministros médicos en representación de sus hospitales miembros. Los hospitales se hicieron miembros de los GPO al convenir que comprarían entre el 85 y el 95% de sus suministros médicos a los fabricantes designados por ellas, y entonces su poder de compras conjuntas permitió que los GPO negociaran precios más bajos para ellos. Los GPO más grandes eran Premier con 1,700 hospitales miembros, y Novation con 650. No obstante, las GPO fueron acusadas de ser presas de “conflictos de intereses”, porque quienes les pagaban no eran los hospitales para quienes trabajaban, sino los fabricantes con los que negociaban los precios (los GPO recibían de cada fabricante un porcentaje acordado

de las compras totales que sus miembros le hacían). Los críticos afirmaban que los fabricantes de productos médicos en realidad pagaban a los GPO para tener acceso a sus hospitales miembros. De hecho, según los críticos, GPOs como Premier y Novation ya no trataban de conseguir a los hospitales los mejores productos médicos ni los menos costosos, sino que elegían a los fabricantes con base en lo que éstos estaban dispuestos a pagarles. Entre más dinero (el porcentaje de ventas más alto) daba el fabricante al GPO, más dispuesto estaba este último a colocar al fabricante en la lista de compañías a las que sus hospitales miembros tenían que comprar sus suministros médicos.¹⁷

Cuando Retractable intentó vender su jeringa nueva, que era reconocida como la jeringa más segura en el mercado, y como la única jeringa capaz de eliminar por completo los pinchazos de agujas del entorno de los enfermeros, descubrió que no podía hacerlo. En 1996, Becton Dickinson había logrado que la GPO Premier firmara un contrato de exclusividad por siete años y medio y 1.8 mil millones de dólares, contrato que obligaba a los hospitales miembros de Premier a comprar al menos el 90% de sus jeringas y agujas a Becton Dickinson. Casi al mismo tiempo, esta compañía firmó un contrato similar con Novation, el cual obligaba a sus hospitales miembros a comprarle al menos el 95% de sus jeringas. Puesto que los hospitales ya se habían comprometido a comprar sus jeringas y agujas a Becton Dickinson, o de otro modo tendrían que pagar multas sustanciales, rechazaron a los vendedores de Retractable, incluso cuando su propio personal de enfermería recomendaba que el producto de seguridad de Retractable era mejor y más rentable que el de Becton Dickinson.

A pesar de que la jeringa de seguridad de Retractable costaba casi el doble que la de Becton, los hospitales que la adoptaron ahorran dinero a largo plazo porque no tenían que pagar ninguno de los grandes costos asociados con los trabajadores que sufrían pinchazos de aguja frecuentes y las infecciones resultantes. El Center for Disease Control (CDC) estimó que cada pinchazo de aguja que no infectaba a un trabajador le costaba al hospital hasta 2,000 dólares en pruebas, tratamiento, consejo psicológico, costos médicos y salarios perdidos, además de trauma emocional, ansiedad y abstención sexual incommensurables hasta durante un año. Los pinchazos de aguja que provocaban que la víctima se infectara de VIH, hepatitis B o C, u otra infección potencialmente letal, costaba al hospital entre \$500,000 y más de un millón de dólares, y el paciente sufría de ansiedad, efectos secundarios de la terapia farmacológica y, finalmente, podía costarle la vida. La jeringa de Retractable eliminaba por completo todos estos costos. Puesto que todas las otras jeringas que estaban en el mercado en esa época, incluyendo a Safety-Lok de Becton Dickinson, aún provocaban algunos pinchazos de aguja, no podían eliminar por completo los costos asociados con los pinchazos y, por lo tanto, no eran tan rentables (un estudio del CDC reveló que cuando los trabajadores de hospitales probaron la jeringa Safety-Lok de Becton Dickinson en tres ciudades de 1993 a 1995, las lesiones por pinchazo de aguja habían disminuido

únicamente de 4 a 3.1 por cada 100,000, una reducción de sólo el 23%, el peor desempeño de todos los aparatos de seguridad que se probaron). Un estudio econométrico encomendado por Retractable probó que su jeringa de seguridad era la más rentable del mercado.

En octubre de 1999, ECRI, el laboratorio de prueba de productos médicos más respetado de Estados Unidos, calificó a la jeringa Safety-Lok de Becton Dickinson como una jeringa de seguridad "inaceptable", afirmando que en realidad podría causar un incremento de los pinchazos de aguja porque para usarla se necesitan las dos manos, y una mano podría tocar accidentalmente la aguja. Al mismo tiempo, otorgó a la jeringa Vanishpoint de Retractable su mayor calificación como jeringa de seguridad, la única en alcanzar este elevado nivel. Becton Dickinson protestó vigorosamente por la baja calificación de su jeringa, y en 2001 el laboratorio aumentó un punto a la calificación de Safety-Lok como "no recomendable". Sin embargo, la jeringa Vanishpoint de Retractable continuó recibiendo la mejor calificación. A pesar de ser reconocida como la mejor y más rentable tecnología para proteger a los trabajadores del área de la salud de infecciones provocadas por pinchazo de aguja, Retractable seguía enfrentando un bloqueo en el mercado debido a los contratos a largo plazo que Becton Dickinson habían negociado con los principales GPOs.¹⁸

En 1999, California se convirtió en el primer estado en exigir que los hospitales proporcionaran jeringas seguras a sus trabajadores. Luego, en noviembre de 2002, se promulgó la Ley de seguridad y prevención de pinchazos de aguja. La ley exigía el uso de jeringas seguras en hospitales y consultorios médicos. En 2001, OSHA adoptó las cláusulas de dicha ley, por lo que finalmente obligaba a hospitales y patrones a usar jeringas seguras, lo que extendió de manera importante el mercado para este tipo de artefactos, y se espera que permita la disminución de los precios. Ninguna de estas normas requería un tipo o marca específicos, y la mayoría de las jeringas de seguridad de Becton Dickinson eran adquiridas por la mayoría de los hospitales miembros de los GPOs.

Puesto que continuaba apartado del mercado por los contratos que Becton Dickinson tenían con Premier y Novation, Retractable demandó a Premier, Novation y Becton Dickinson en un tribunal federal, alegando que violaban leyes antimonopolio y dañaban a consumidores y a un gran número de trabajadores del área de la salud al utilizar el sistema GPO para monopolizar el mercado de las agujas de seguridad.¹⁹ En 2003, Premier y Novation se arreglaron con Retractable fuera del tribunal y acordaron que a partir de ese momento los hospitales podrían adquirir las jeringas de seguridad de Retractable cuando lo desearan. En 2004, Becton Dickinson también hizo un arreglo fuera del tribunal y aceptó pagar a Retractable 100 millones de dólares como compensación por los daños que le había provocado. Durante los seis años que los contratos de Becton Dickinson impidieron que Retractable y otros fabricantes vendieran sus agujas de seguridad a hospitales y clínicas, miles de trabajadores del área de la salud continuaron infectándose por pinchazos de aguja cada año.

Preguntas

1. En su opinión, ¿en 1991 Becton Dickinson tenía la obligación de proporcionar la jeringa de seguridad en todos los tamaños? Explique su postura utilizando los materiales de este capítulo y los principios del utilitarismo, los derechos, la justicia y el cuidado.
2. ¿Debe considerarse responsables a los fabricantes de no vender todos los productos de los que poseen patentes exclusivas cuando su venta hubiera podido evitar que alguien se lesionara? Explique su respuesta.
3. En su opinión, ¿quién fue moralmente responsable del pinchazo de aguja accidental de Maryann Rockwood? ¿Maryann Rockwood? ¿La clínica donde trabajaba? ¿Las agencias gubernamentales que únicamente plantearon lineamientos? ¿Becton Dickinson?
4. Evalúe la ética del uso que hizo Becton Dickinson del sistema GPO a finales de la década de 1990. ¿Las GPOS son monopolios? ¿Su práctica es ética? Explique.

Notas

1. J. R. Roberts, "Accidental Needle Stick", *EM & ACM*, mayo de 1987, pp. 6-7.
2. R. Marcus, "Surveillance of Health Care Workers Exposed to Blood from Patients Infected with the Human Immunodeficiency Virus", *N. Eng. J. Med.*, octubre de 1988, v. 319, n. 17, pp. 1118-1123.
3. "Special Report and Product Review; Needle Stick-Prevention Devices", *Health Devices*, mayo de 1991, v. 20, n. 5, p. 155.
4. *Ibid.*
5. Kathy Sullivan y Diana Schnell, "Needleless Systems", *Infusion*, octubre de 1994, pp. 17-19.
6. "Rules and Regulations", *Federal Register*, 6 de diciembre de 1991, v. 58, n. 235, pp. 64175-64182.

7. "Needle Stick Injuries Tied to Poor Design", *Internal Medicine*, 1 de diciembre de 1987.
8. *Ibid.*
9. Citado en *Health Devices*, p. 154.
10. J. S. Reed *et al.*, "Needle Stick and Puncture Wounds: Definition of the Problem", *Am. J. Infect. Control*, 1980, v. 8, pp. 101-106; R. D. McCormick *et al.*, "Epidemiology of Needle Stick Injuries in Hospital Personnel", *Am. J. Med.* 1981, v. 70, pp. 928-932.
11. J. T. Jacobson *et al.*, "Injuries of Hospital Employees from Needles and Sharp Objects", *Infection Control*, 1983, v. 4, pp. 100-102; F. J. Reuben *et al.*, "Epidemiology of Accidental Needle Puncture Wounds in Hospital Workers", *American J. Med. Sci.*, 1983, v. 286, n. 1, pp. 26-30; B. Kirkman-Liff *et al.*, "Hepatitis B-What Price Exposure?". *Am. J. Nurs.*, agosto de 1984, pp. 988-990; S. H. Weiss *et al.*, "HTLV-III Infection Among Health Care Workers: Association with Needle-Stick Injuries", *JAMA*, 1985, v. 254, n. 15, pp. 2089-2093.
12. Reynolds Holding y William Carlsen, "High Profits-At What Cost? Company markets unsafe needles despite reported risks", *The San Francisco Chronicle*, 14 de abril de 1998, p. A-1.
13. Patente estadounidense 4,631,057, Mitchell.
14. En 1991 el dispositivo tenía un precio de lista publicado de 26 centavos; vea *Health Devices*, p. 170. Si se asume un margen muy conservador del 20%, esto implicaría un costo de fabricación de aproximadamente 20 centavos; si se asume un margen similar para sus jeringas regulares del 50%, esto implicaría un costo de fabricación de aproximadamente 12 centavos.
15. *Health Devices*, p. 170.
16. Reynolds Holding y William Carlsen, "Watchdogs Fail Health Workers: How safer needles were kept out of hospitals", *The San Francisco Chronicle*, 15 de abril de 1998, p. A-1.
17. Barry Meier y Mary Williams Walsh, "Questioning \$1 Million Fee in a Needle Deal", *The New York Times*, 19 de julio de 2002, p. 1.
18. *Ibid.*
19. Mark Smith, "Medical Innovations: Clash of Blood, Money; Patients Take Back Seat to Costs, Critics Say", *The Houston Chronicle*, 18 de abril de 1999, p. 1.

abc NEWS CD-ROM

El desastre de Ford y Firestone

El Ford Explorer, que fue introducido en el mercado en 1990, rápidamente se convirtió en el vehículo deportivo utilitario (suv) más popular en Estados Unidos. Los suvs, diseñados para viajar en todo terreno, son más altos para librar piedras y otros obstáculos del piso. Comercializado como un vehículo espacioso, seguro y confiable de doble tracción para la familia, cumplió el deseo que tenían los consumidores de resistencia combinada con comodidad. Entre 1990 y 2000, el Explorer probó ser uno de los suvs más seguros del camino, con una tasa de accidentes fatales menor a 9 de los otros 11 suvs. Según Ford, datos del u.s. Department of Transportation indicaban que "la tasa de mortalidad del Explorer es 27% menor que los automóviles de pasajeros en general, y 17% menor que otros suvs". Sin embargo, los suvs tienen tasas de volcaduras mucho más altas que los automóviles sedán porque en una vuelta

pronunciada, a alta velocidad, su centro de gravedad más alto provoca que se vuelquen con mayor facilidad. Sin embargo, a diferencia de sus automóviles sedán que tenían un margen de utilidades de 1,000 dólares por vehículo, las utilidades que obtenía Ford por los Explorer era de aproximadamente 8,000 dólares.

Los ingenieros de Ford diseñaron el Explorer para utilizar la misma estructura de su vieja camioneta Ranger, para poder fabricarlo en las mismas líneas de ensamble. La estructura de la camioneta Ranger utilizaba una suspensión "Twin I-Beam" de tracción delantera que consistía de vigas cruzadas una encima de otra, lo cual aumentaba el espacio debajo del automóvil pero elevaba el centro de gravedad del vehículo. La misma suspensión había sido utilizada en el muy popular suv Bronco II que a finales de la década de 1980 fue objeto de más

CASOS

de 800 demandas por volcaduras atribuidas en parte al elevado centro de gravedad, el cual era resultado de tener que colocar el motor por arriba de la suspensión Twin I-Beam. En junio de 1989, la Consumers Union probó el Bronco II simulando rápidos cambios de carril, y descubrió que tendía a volcarse. El hallazgo se publicó en *Consumer Reports*, donde la Union recomendó que los consumidores debían evitar comprar el Bronco II, recomendación que fue muy difundida posteriormente y que afectó sus ventas y dañó la reputación de la seguridad de Ford. El reporte de la Consumers Union sorprendió a Ford, y más tarde la compañía planeó una estrategia para reposicionarse como el fabricante de automóviles más enfocado hacia la sociedad y hacia el consumidor de la industria, apostando su futuro a la creación de la reputación de honestidad y equidad.

Tal como sucedió con la camioneta Ranger, el uso de la suspensión Twin I-Beam en el diseño del Explorer también elevó el centro de gravedad, y los reportes de pruebas realizadas en 1988 indicaron que el Explorer tenía una tendencia aún mayor que el Bronco II a quedar en dos ruedas en una vuelta a 55 millas por hora, lo que podía provocar una volcadura. En “vueltas en J” pronunciadas, el Explorer se volcó en 5 de 12 pruebas, más que el Bronco II.¹ Esto preocupaba mucho a los ingenieros de Ford porque, como escribió uno de ellos en un memorando, “pasar la prueba de la Consumers Union se volvió un requisito implícito para el Explorer, debido a una posible publicidad desfavorable”.² En un memorando enviado a la gerencia de Ford el 15 de junio de 1989, los ingenieros sugirieron varios cambios en el diseño que podrían mejorar la estabilidad del vehículo: montar los neumáticos a dos pulgadas más de distancia, bajar el motor, reemplazar la suspensión Twin I-Beam, bajar la presión de los neumáticos y endurecer más los muelles. La gerencia de Ford rechazó las opciones básicas de rediseño como separar los neumáticos, bajar el motor o reemplazar la suspensión Twin I-Beam, lo cual habría retrasado la fecha planeada de lanzamiento en 1990. En su lugar, decidieron instalar muelles más rígidos, acortar la suspensión y disminuir la presión de los neumáticos, cambios que no afectarían la fecha de lanzamiento. En 1995, Ford reemplazaría la suspensión Twin I-Beam por una nueva (la cual, por ser más ligera, elevaba más el centro de gravedad del Explorer).

Firestone fabricaba los neumáticos del Explorer para Ford, quien en la década de 1980 había solicitado un neumático que combinara las características de uno para camioneta con el desempeño de uno para un automóvil de pasajeros, y ciertas especificaciones de precio. Firestone desarrolló el neumático ATX (y después el ATX II), que se había usado anteriormente en la camioneta Ranger y se había modificado para cumplir con las especificaciones de Ford para el Explorer. Firestone recomendó una presión de 30 a 35 lppc (libras por pulgada cuadrada) para los neumáticos de 15 pulgadas. Sin embargo, cuando surgieron problemas de estabilidad en el Explorer, los ingenieros de Ford recomendaron a los compradores del Explorer que inflaran los neumáticos a una presión de 26 lppc lo cual, aunado a otros cambios de diseño, debía aumentar su estabilidad. Los neumáticos menos inflados se agarrarían mejor al camino pero disminuirían su economía de combustible, por lo que Ford hizo negociaciones con Firestone, el cual

accedió a refinar el diseño ATX para aumentar un poco el rendimiento del combustible específicamente reduciendo el peso del neumático un 3%. Aproximadamente en 1994, Firestone cambiaría nuevamente el diseño de la banda de rodamiento del neumático ATX y le cambiaría el nombre a Wilderness AT. Ford empezó a vender el Explorer con los neumáticos ATX (y ATX II, y posteriormente los Wilderness AT), y recomendó a los propietarios que mantuvieran sus neumáticos a 26 lppc en lugar de los 30 acostumbrados.

Firestone tenía una larga y estrecha relación con Ford desde 1896, cuando Henry Ford, el fundador de Ford, compró neumáticos por primera vez a Harvey Firestone, fundador de Firestone Tire and Rubber Company. En 1973, cuando Firestone era el segundo fabricante más grande de neumáticos de Estados Unidos, Ford le solicitó que cambiara a los recién diseñados neumáticos radiales con cinturón de acero para sus automóviles y camiones 1974. Los neumáticos radiales, que incluyen una banda de tejido de acero alrededor del neumático, por debajo de la banda de rodamiento, duraban el doble que los neumáticos estándar, brindaban un mejor manejo y ahorran combustible, aunque su fabricación era más difícil y tomaba más tiempo. Sin embargo, Firestone pudo cumplir la solicitud, y para 1975 estaba abasteciendo los neumáticos que Ford había requerido. No obstante, en 1978 se descubrió que fallas en los principales neumáticos radiales con cinturón de acero de Firestone, los Firestone 500, estaban relacionadas con cientos de accidentes y lesiones, incluyendo 34 muertes. A pesar de afirmar que el problema consistía en que los conductores no inflaban los neumáticos de manera apropiada, Firestone accedió a retirar 14.5 millones de neumáticos Firestone 500, retiro que se estima costó 160 millones de dólares y dañó de forma importante la reputación de la compañía ante los consumidores. Durante los siguientes 10 años, los problemas legales y económicos de la empresa continuaron en aumento, a pesar de una disminución drástica en los costos y el cierre de siete plantas de neumáticos. La industria de los neumáticos era madura, muy competitiva y vendía un producto básico sobre cuyos precios los fabricantes tenían muy poco poder, y cuyo crecimiento había disminuido ya que nuevos diseños habían aumentado sustancialmente la vida de los neumáticos. Para 1987, la compañía se dio cuenta de que la gran competencia de precios hacía que el crecimiento futuro de las utilidades fuera prácticamente imposible, y que cualquier disminución de costos adicional afectaría sus investigaciones centrales y su capacidad de fabricación. En 1988, Firestone se puso en venta y el 17 de marzo la compañía se vendió por 2.6 mil millones de dólares a Bridgestone, una compañía japonesa de neumáticos que necesitaba instalaciones de producción en Estados Unidos y que, con un 19% del mercado mundial de neumáticos y utilidades de 18 mil millones de dólares, era el líder de mercado de neumáticos.

Desde el inicio, la comunicación entre los gerentes japoneses de Bridgestone y Firestone fue mala. Bridgestone, cuyas instalaciones modernizadas y producción sumamente eficiente habían recibido el codiciado Premio Deming en 1968, tenía una buena reputación por probar cuidadosamente sus productos y seguir una filosofía de “servir a la sociedad con productos

de calidad superior". La compañía trataba a los trabajadores como una familia, proporcionándoles un empleo de por vida, además de que tenía poca experiencia con sindicatos, que en Japón eran tradicionalmente débiles y pocas veces se declaraban en huelga. Los gerentes japoneses de Bridgestone estaban desconcertados con los trabajadores estadounidenses, quienes no compartían la típica devoción de los trabajadores japoneses hacia la compañía. Yoichiro Kaizaki, el gerente encargado de integrar Firestone con Bridgestone, trató de introducir los estándares de calidad, pero resultaron ser muy ineficientes y posteriormente comentó que "la imposibilidad de 'establecer las normas de Bridgestone' era un problema". En marzo de 1993, las operaciones cotidianas de Firestone fueron puestas en manos de John Lampe, un estadounidense, y Bridgestone dejó que Firestone operara más o menos por su cuenta.

Bajo la dirección de Lampe, las operaciones de Firestone mejoraron, pero en julio de 1994 alrededor de 4,000 miembros del sindicato Union Rubber Workers (URW) declararon la huelga en cinco plantas, incluyendo la planta de Decatur, Illinois, donde se fabricaba un gran porcentaje de los neumáticos para el Explorer. Después de siete meses de huelga, Firestone contrató a 900 trabajadores no sindicalizados para reemplazar permanentemente a los trabajadores sindicalizados de su planta de Decatur, movimiento que según el sindicato colocaría a trabajadores inexpertos y sin capacitación sobre las líneas de ensamble. La rencorosa huelga continuó hasta que Firestone y el sindicato llegaron a un acuerdo en diciembre de 1996. La huelga había durado casi dos años y medio, y había provocado un gran resentimiento en los trabajadores sindicalizados, los cuales estaban económicamente devastados por la huelga y muchos de ellos no regresaron a sus trabajos. A pesar de todo, Bridgestone y Firestone prosperaron, y entre 1993 y 1999, la primera duplicó sus utilidades y capturó el 23% del mercado estadounidense. El 40% de los ingresos que Firestone obtenía por la venta de neumáticos nuevos provenían de Ford.

Los problemas del Explorer y sus neumáticos ATX y Wilderness AT empezaron en 1993, cuando se interpusieron cinco demandas alegando que los neumáticos del Explorer eran propensos a fallas catastróficas que provocaban que el alto vehículo se volcara. La propia garantía de Firestone afirmaba que existían datos que indicaban que en ocasiones la banda de rodamiento se separaba del neumático, especialmente en regiones cálidas como Arizona, Texas y Florida, aunque la tasa de 0.01% era sumamente baja. En 1996, el Arizona Game and Fish Department reclamó a Firestone varios incidentes de separación de la banda de rodamiento en su flotilla de Explorers, pero los inspectores de la compañía no pudieron encontrar la causa. En tanto que el número de demandas y reclamos de garantías aumentaba cada año, se encargó su manejo a los departamentos legal y financiero de Firestone puesto que, según explica Gary Crigger, ejecutivo de Firestone: "Los reclamos y las demandas no se consideran representativos a lo largo de una línea, sino que se consideran casos individuales que ocurren por diversas razones. Por eso nunca han formado parte de la evaluación del desempeño [del producto]".³

A finales de 1997, Ford fue contactada por una compañía de Arabia Saudita, ya que los neumáticos de su flotilla de

Explorers habían sufrido constantes separaciones de la banda de rodamiento, y Ford accedió a reemplazar los neumáticos. El año siguiente, Arabia Saudita, Kuwait y otros países de Medio Oriente reportaron otras volcaduras causadas por la separación de la banda de rodamiento, provocando 14 muertes. Después de hablar con Firestone, en septiembre de 1999 Ford, por su cuenta, reemplazó los neumáticos Wilderness AT de los Explorers del Medio Oriente por neumáticos Goodyear. Firestone insistió en que Ford llamara a esto un "programa para la satisfacción del cliente" y no un "retiro" que podría provocar un enorme retiro en Estados Unidos y otros países. Firestone también se rehusó a participar en el reemplazo, argumentando que los conductores de Medio Oriente desinflan los neumáticos para conducir en la arena, y que los accidentes habían sido provocados por la falta de aire en los neumáticos y por conducir a muy alta velocidad; dijo que sus propios estudios en Estados Unidos no habían encontrado problemas en los neumáticos. Los neumáticos en sí mismos, dijo, no eran defectuosos.

En 1999, Ford fue notificada de 100 incidentes de separación de la banda de rodamiento y de 47 fallecimientos vinculados con los neumáticos Firestone en Ford Explorers en Venezuela. Nuevamente, Firestone dijo que los neumáticos no tenían defectos y que los accidentes se debían a "condiciones únicas en Venezuela, elevadas temperaturas, altas velocidades y caminos escarpados".⁴ Sin embargo, Ford reemplazó los neumáticos Firestone de 40,000 Explorers venezolanas con neumáticos Goodyear, nombrándolo nuevamente un "programa para la satisfacción del cliente" y no un retiro.

En febrero de 2000, cuando una estación de televisión en Houston pasó al aire un programa sobre las volcaduras del Explorer, la U.S. National Highway Traffic Safety Administration recibió innumerables llamadas de consumidores que habían estado implicados en eventos similares. En mayo de 2000, la NHTSA notificó a Ford y a Firestone que estaba iniciando una investigación de los neumáticos ATX, ATX II y Wilderness AT de Firestone después de recibir 193 quejas, incluyendo 21 fallecimientos, de que el caucho se separaba del neumático. Ford y Bridgestone acordaron cooperar con la investigación e iniciaron su propia indagación. Después de examinar sus reportes de quejas, Ford y Firestone descubrieron que las quejas de la separación de la banda de rodamiento habían aumentado de forma constante durante los últimos años, en especial de neumáticos fabricados en la planta de Decatur, cuya tasa de quejas anual era de tres a seis veces mayor que las de otras plantas de Firestone.

El 9 de agosto, Firestone y Ford notificaron a la NHTSA que retirarían 6.5 millones de neumáticos, y que los clientes podrían intercambiarlos por neumáticos Firestone nuevos en cualquier tienda Firestone o concesionaria Ford. Durante los siguientes días, las tiendas Firestone estuvieron llenas de clientes pidiendo neumáticos nuevos, muchos de ellos frustrados al descubrir que no había suficientes neumáticos disponibles para cubrir la enorme cantidad repentina de solicitudes. El 16 de agosto, Firestone anunció que daría 100 dólares a los clientes por cada neumático que llevaran, dinero que podrían utilizar para comprar neumáticos de cualquier marca, incluyendo neumáticos de la competencia.

El 9 de octubre de 2000, se publicó un estudio en el *Washington Post*, el cual concluía que los neumáticos de los Explorers tenían una tasa de fallas más alta que otros SUVs, sin importar si eran Firestone o Goodyear, dando a entender que la falla residía en el Explorer más que en los neumáticos. Ford criticó el estudio y dijo que había comparado de manera inadecuada el Explorer mediano con SUVs grandes y pequeños, y que el conjunto de datos era demasiado pequeño. El mes anterior, varios exempleados de Firestone testificaron en audiencias del Congreso, que durante la huelga de 1995 en la planta de Decatur de Firestone la mano de obra era de mala calidad y el control de calidad era deficiente, contribuyendo sin duda a la mala calidad de los neumáticos producidos ahí.⁵

Conforme el año 2000 llegaba a su fin, las acciones de Ford habían perdido un 15% de su valor y las de Bridgestone un 50%. Las ventas de Ford cayeron un 6%. La encuesta de consumidores reportó una disminución del 40 a 50% en su confianza hacia la marca Firestone, y Bridgestone reportó al final del año que las utilidades de 2000 habían bajado un 80% debido a gastos relacionados con el retiro. Firestone anunció sus planes de cerrar la planta de Decatur.

En mayo de 2001, Ford anunció que había perdido la confianza en Firestone y que ya no usaría sus neumáticos en el Explorer. Al mismo tiempo, Ford anunció que retiraría 13 millones de neumáticos Wilderness AT adicionales, a pesar de las fuertes protestas de Firestone, que argumentó que no estaban defectuosos. Ford también prometió rediseñar el Explorer 2002 con una base de transmisión más amplia, una suspensión más baja y controles electrónicos de estabilidad y tracción. Se estimó que todos los retiros costaron a Ford aproximadamente 3 mil millones de dólares y que el costo de los retiros y arreglos de Firestone fue de 750 millones de dólares; las ventas de Firestone decayeron un 40%. Al final del año, la NHTSA había contabilizado 175 muertes y alrededor de 500 lesiones relacionadas con el Explorer y sus neumáticos Firestone sólo en Estados Unidos. Se entablaron cientos de demandas individuales en contra de Ford y Firestone, y se habían iniciado procesos legales colectivos en prácticamente todos los estados en los que se vendían sus productos.

El 2 de febrero de 2001, se publicó un estudio independiente encargado por Firestone. El estudio concluía que los neumáticos habían fallado por la aparición de grietas internas en el borde de los neumáticos, las cuales se extendían hacia adentro, entre los dos cinturones de acero que rodeaban al neumático. La extensión de las grietas se aceleraba por diversos factores, incluyendo “el clima, el diseño, el uso y diferencias de fabricación en la planta de Decatur”.⁶ En octubre de 2001, la NHTSA publicó su propio reporte sobre las fallas del neumático Firestone. Según la NHTSA, los neumáticos radiales suelen fabricarse con una tira gruesa de caucho cerca de los bordes para evitar las grietas. Sin embargo, los neumáticos ATX y Wilderness AT usaban una tira de caucho más delgada de lo común, y esta hendidura más delgada no era suficiente para “resistir el inicio de propagación de grietas entre los cinturones de acero”. La capa de caucho entre los dos cinturones de acero también era más delgada que en otros neumáticos similares, y esto también “pudo ser potencialmente responsable

de las relativamente bajas propiedades de adhesión de los neumáticos”. Por último, los neumáticos también mostraron puntos débiles alrededor de la circunferencia “provocando el inicio y crecimiento de las grietas antes que en los neumáticos de la competencia”.⁷ El estudio interno de Firestone también reveló que una presión de inflado baja de 26 lppc incrementaba la temperatura de los neumáticos en movimiento normal debilitándolos aún más, especialmente en climas muy calurosos y durante viajes largos a alta velocidad y con cargas pesadas.⁸ Aparentemente las fallas se presentaban con mayor frecuencia en el neumático trasero izquierdo del Explorer, sugiriendo que el diseño del vehículo quizás estaba relacionado con las fallas.⁹

Preguntas

1. ¿Qué aspectos sistémicos, corporativos y éticos individuales plantea el caso del Explorer y los neumáticos Firestone?
2. En su opinión, y con base en las tres teorías de las responsabilidades del fabricante analizadas en este capítulo, ¿en qué, si acaso, se equivocó Ford y qué, si acaso, debió haber hecho de otra forma? Con base en las mismas tres teorías, ¿en qué, si acaso, se equivocó Firestone, y qué, si acaso, debió haber hecho de otra forma?
3. En su opinión, ¿quién es moralmente responsable de las muertes ocurridas?

Notas

1. *Dwight Tompkins and Mary Tompkins v. Ford Motor Company*, Corte Superior del estado de California para el condado de Sacramento, queja colectiva por violaciones a la ley de competencia injusta; el Estatuto de Publicidad Falsa; y la Ley de remedios legales de los consumidores, julio de 2003; fecha de acceso: 30 de agosto de 2004, en <http://www.hagens-berman.com/files/Ford%20Explorer%20Complaint1073352941514.pdf>.
2. John Greenwald, “Inside the Ford/Firestone Fight”, *Time*, 29 de mayo de 2001.
3. James R. Healey, “Documents Imply Firestone Knew of Tire Trouble in '94”, *USA Today*, 4 de octubre de 2000.
4. Timothy Aepfel, Clare Ansberry, Milo Geyelin y Robert Simison, “Ford, Firestone Missed Warnings as Debauch Grew”, *Asian Wall Street Journal*, 7 de septiembre de 2000.
5. David Barboza, “Firestone Workers Cite Lax Quality Control”, *The New York Times*, 15 de septiembre de 2000.
6. Reporte Sanjay Govindjee, 2 de febrero de 2001, fecha de acceso: 3 de enero de 2003, <http://www.firestone.com/boheimgs/H010202a.htm>.
7. Citado en *Dwight Tompkins and Mary Tompkins v. Bridgestone/Firestone, Inc.*, Corte Superior del estado de California para el condado de Sacramento, queja colectiva por violación de garantía expresa, violación de garantía implícita, negligencia, obligación de producto, encubrimiento fraudulento/sin revelación; violaciones de la Ley de competencia injusta; Estatuto sobre la Publicidad Engañosa, Falsa y Confusa, y la Ley de remedios legales de los consumidores, 14 de mayo de 2002, fecha de acceso: 30 de agosto de 2004, en <http://www.hagens-berman.com/files/courtdec-firestone11037210299148.pdf>.
8. Keith Bradsher, “Expert Says Car Weight Was Key”, *The New York Times*, 3 de febrero de 2001.
9. Mark Truby, “Firestone CEO Quits, New Chief Rips Ford, ‘I’m tired of Hearing that the Whole Blame Rests on the Tires’”, *The Detroit News*, 11 de octubre de 2000.

PARTE CUATRO

Los negocios y sus representaciones internas

Aspectos de empleados

EL PROCESO DE PRODUCIR BIENES FUERZA A LOS NEGOCIOS A INVOLUCRARSE NO SÓLO EN INTERCAMBIOS EXTERNOS SINO TAMBIÉN EN LA COORDINACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE LAS DISTINTAS REPRESENTACIONES INTERNAS QUE DEBEN UNIRSE Y ORGANIZARSE PARA EL PROCESO DE PRODUCCIÓN. LOS EMPLEADOS DEBEN SER CONTRATADOS Y ORGANIZADOS, LOS ACCIONISTAS Y LOS ACREEDORES DEBEN SER CONVENCIDOS Y EL TALENTO ADMINISTRATIVO DEBE SER RECONOCIDO. ES INEVITABLE QUE SURJAN CONFLICTOS DENTRO Y ENTRE ESTAS PARTES INTERNAS CUANDO INTERACTÚAN Y BUSCAN DISTRIBUIR LOS BENEFICIOS ENTRE ELLOS MISMOS. LOS SIGUIENTES DOS CAPÍTULOOS EXPLORAN ALGUNOS DE LOS ASPECTOS ÉTICOS GENERADOS POR ESTOS CONFLICTOS INTERNOS. EL CAPÍTULO 7 ANALIZA LA DISCRIMINACIÓN EN EL TRABAJO. EL CAPÍTULO 8 ESTUDIA LOS CONFLICTOS ENTRE EL INDIVIDUO Y LA ORGANIZACIÓN.





La ética de la discriminación en el trabajo

¿Qué distinciones podrían hacer las compañías, de manera razonable, entre los solicitantes de un empleo sin cometer discriminación?

¿Qué tan amplia es la discriminación en el trabajo?

¿Por qué es incorrecto discriminar?

¿Qué es acción afirmativa y por qué es tan controversial?

La diversidad entre los ejecutivos de negocios ha aumentado debido a los crecientes esfuerzos de muchas compañías por establecer una fuerza de trabajo más diversa.

Cuando se negó la entrada a Bárbara Grutter, una mujer blanca, a la Escuela de Leyes de la Universidad de Michigan, ella demandó a la universidad y a Lee Bollinger, presidente de la universidad en ese momento (*Grutter vs. Bollinger*). Muchas compañías tomaron nota. Grutter reclamaba que el programa de acción afirmativa de la universidad había dado preferencia, injustamente, a estudiantes de minorías con “méritos similares” a los suyos. Su caso fue escuchado en el invierno de 2001 por la Corte de Distrito de Estados Unidos para el Distrito Este de Michigan. El 27 de marzo de 2001, la Corte estuvo de acuerdo con Bárbara Grutter y dictaminó que la Universidad de Michigan estaba implicada en una forma de discriminación racial al mostrar preferencia por estudiantes miembros de minorías violando así el derecho de Grutter a un tratamiento igual. La universidad de Michigan apeló la determinación de la Corte de Distrito en la Corte de Apelaciones del Sexto Circuito. Con una decisión dividida, el 14 de mayo de 2002, los jueces cambiaron el veredicto de la Corte de Distrito. La Corte de Apelaciones sostenía que el programa preferencial de la Universidad de Michigan era justo y constitucional en la medida en que buscaba “diversidad”; es decir, una población de estudiantes poseedora de una variedad de edades, etnias, géneros, razas, talentos, experiencias y otras cualidades humanas significativas. Bárbara Grutter no estaba satisfecha con esta decisión y llevó su caso a la corte más alta, la Suprema Corte. Ésta, en otro caso (*Gratz vs. Bollinger*) había dictaminado que un plan de acción afirmativa usado por la Universidad de Michigan en los programas de *licenciatura* era anticonstitucional porque no estaba “diseñado con detalle” y daba demasiada importancia a la raza. ¿Rechazaría la Corte también el programa de acción afirmativa en la *Escuela de Leyes*? El 23 de junio de 2003, la Suprema Corte llegó a una decisión: es justo y constitucional, sostuvo, que una universidad muestre preferencia por las minorías en la admisión, si su objetivo es lograr la “diversidad” de manera que esté “diseñada con detalle” para lograrlo, y el programa de la Escuela de Leyes de la Universidad de Michigan cumplía con este criterio.

La diversidad del cuerpo de estudiantes es un interés apremiante del Estado que justifica el uso de la raza en la admisión a la universidad... Importantes negocios estadounidenses hacen evidente que las habilidades necesarias en el creciente mercado global actual se desarrollan sólo mediante la exposición a una amplia variedad de personas, culturas, ideas y puntos de vista... Más aún, puesto que las universidades y, en particular, las escuelas de leyes, representan la base de capacitación para un gran número de naciones líderes, la trayectoria hacia el liderazgo debe ser visiblemente abierta a individuos calificados y con talento de todas las razas y etnias. Así, la Escuela de Leyes tiene un gran interés en lograr un cuerpo de estudiantes diverso. El programa de admisión a la Escuela de Leyes apoya los estándares de un plan diseñado con detalle... Las universidades no pueden establecer cuotas para los miembros de ciertos grupos étnicos o raciales o colocarlos en un grupo de admisión separado... El programa de admisión de la Escuela de Leyes [sin embargo]... es lo suficientemente flexible para asegurar que cada candidato se evalúa como un individuo y no de manera que la raza o la etnia sean las características definitivas de la solicitud.¹

Antes, más de cinco docenas de corporaciones estadounidenses importantes apremiaron a las cortes a proteger la meta de la Universidad de Michigan de lograr la diversidad mediante su programa de acción afirmativa. En un resumen “amistoso”, las compañías, que incluían a 3M, Intel, Microsoft, Hewlett-Packard, Nike, Coca-Cola, Shell, Ernst & Young, Kellogg, Procter & Gamble, General Motors y otras 50, argumentaron:

En la experiencia de [estas compañías], es más probable que los individuos que han recibido educación en un medio diverso tengan éxito, porque hacen contribuciones valiosas a la fuerza de trabajo de distintas maneras importantes y concretas. Primero, un grupo diverso de individuos educados en un entorno

intercultural tiene la habilidad de proporcionar enfoques únicos y creativos a la solución de los problemas que surgen de la integración de perspectivas diferentes. Segundo, tales individuos desarrollan mejor productos y servicios que atraen a una variedad de consumidores y comercializan la oferta de maneras más atractivas. Tercero, un grupo diverso de administradores con experiencia intercultural es más capaz para trabajar con socios, empleados y clientes en Estados Unidos y el mundo entero. Cuarto, es probable los individuos educados en un entorno diverso contribuyan con un ambiente de trabajo positivo, disminuyendo incidentes de discriminación y estereotipos. En resumen, un entorno educativo que asegura la participación de personas, puntos de vista e ideas diversos ayudará a producir la fuerza de trabajo más talentosa.²

Si bien muchos jueces de la Suprema Corte están de acuerdo con estas compañías y sus afirmaciones sobre la importancia de la diversidad, su decisión no es unánime. Igual que los jueces que antes discreparon en el caso Grutter, los jueces en la Suprema Corte estaban divididos acerca de la justicia de los programas de acción afirmativa y de la legitimidad de buscar la diversidad. Aunque cinco jueces, de los nueve de la Suprema Corte, sostenían que la acción afirmativa era justa y no una forma anticonstitucional de “discriminación”, cuatro de ellos, incluyendo a Clarence Thomas, un hombre negro, hacían una fuerte crítica de esa opinión. Thomas aseguró que mostrar preferencia por las minorías era una “discriminación racial” dañina:

Pienso que detrás de la decisión de la Corte hoy están las nociones oscuras de que alguien tiene la posibilidad de decir cuándo la discriminación racial beneficia (más que dañar) a los grupos minoritarios y cuándo la discriminación racial se considera necesaria para remediar enfermedades sociales y generales. [...] Es evidente que la mayoría aún no acepta el principio de que las clasificaciones raciales son dañinas por sí mismas, y que casi ninguna cantidad de beneficios en términos de quien los recibe justifica esas clasificaciones... Esta discriminación genera actitudes de superioridad o, de manera alternativa, provoca resentimiento entre quienes creen que fueron perjudicados por el uso que el gobierno hace de la raza. Estos programas marcan a las minorías con una etiqueta de inferioridad y ocasionan que desarrollen dependencias o adopten una actitud de “tener derecho” a preferencias.³

La decisión de la Suprema Corte no terminó la controversia. Después que la Suprema Corte anunció su dictamen, la legislatura del estado de Michigan comenzó un debate dividido y rencoroso sobre si aprobar o no la ley para retener los fondos del estado asignados a las universidades públicas, incluyendo la Universidad de Michigan, que usaban programas de acción afirmativa. Este debate era tan acalorado y beligerante que llegaron a un pleito a golpes en el salón de la legislatura entre oponentes y defensores de las medidas. Al final, una legislatura profundamente dividida aprobó la ley. Incluso entonces el asunto no terminó. En 2004, un grupo de residentes de Michigan comenzó un movimiento en apoyo de un voto en todo el estado sobre una medida que haría ilegal que las universidades y otras instituciones públicas de Michigan usaran programas de acción afirmativa. California ya había aprobado la ley.

Como pone en evidencia el caso de la Escuela de Leyes de Michigan, Estados Unidos hoy permanece dividido en cuanto al legado de la discriminación y la justicia para manejar los efectos de la discriminación del pasado a través de programas de acción afirmativa. Muchos negocios, como las compañías del *Fortune 500* que apoyaban la meta de diversidad, creen que ésta es la clave para competir en la rápida globalización, porque como lo declaró la Suprema Corte, “las habilidades necesarias en el creciente mercado global de hoy sólo se desarrollan mediante la exposición a personas, culturas, ideas y puntos de vista ampliamente diversos”. Muchos, sin embargo, piensan que los intentos por lograr la diversidad a través de programas de acción afirmativa son en sí formas injustas de “discriminación inversa”.

Los debates sobre igualdad, diversidad y discriminación han sido largos y agrios. La controversia continúa rondando el problema de las minorías raciales, la desigualdad de la mujer y el daño que los blancos, las minorías o los hombres han sufrido como resultado de las preferencias que se muestran hacia mujeres y minorías. Estos debates sin fin sobre la diversidad racial y sexual con frecuencia se enfocan en los negocios y sus necesidades. Estos es inevitable: la discriminación racial y sexual tiene una larga historia en los negocios, y la diversidad ahora promete tener beneficios significativos en los negocios.

Quizá más que cualquier aspecto social contemporáneo, las discusiones públicas sobre discriminación y diversidad tienen un enfoque claro en el tema, en términos éticos: las palabras *justicia*, *igualdad*, *racismo*, *derechos* y *discriminación* salen a relucir de manera inevitable en los debates. Este capítulo analiza los diferentes puntos de vista de los aspectos éticos. El capítulo comienza por examinar la naturaleza y el grado de discriminación. Después estudia los aspectos éticos del comportamiento discriminatorio en el empleo y termina con un análisis de la diversidad y los programas de acción afirmativa.

7.1 Discriminación en el trabajo: Su naturaleza

Hace unos años, la cadena de televisión American Broadcasting Company (ABC) envió a un hombre y una mujer, Chris y Julie, a un “experimento” para solicitar el empleo que varias compañías anunciaban. Chris y Julie eran, ambos, graduados de la universidad, de piel y cabello claros, con vestimenta impecable, de veinte y algo de años, con currículum idéntico que indicaba experiencia administrativa. Sin que las compañías lo supieran los dos iban con receptores de sonido y cámaras. Una compañía indicaba en su anuncio que tenía varios puestos. Sin embargo, cuando el reclutador habló con Julie, el único puesto que mencionó era contestando teléfonos. Unos minutos después, el mismo reclutador habló con Chris. Le ofreció un puesto administrativo. Más tarde, cuando lo entrevistaron en la ABC, el reclutador dijo que no querría jamás que un hombre contestara su teléfono. Otra compañía anunciaba puestos como gerentes de zona para servicios de cuidado de jardines. El dueño de la compañía dio a Julie una prueba de mecanografía, platicó del negocio de su prometida y luego le ofreció un puesto de recepcionista por seis dólares la hora. Pero cuando entrevistó a Chris, le dio una prueba de aptitudes, platicó con él de cómo se mantenía en forma y le ofreció el puesto de gerente de zona por un sueldo de entre 300 y 500 dólares a la semana. Cuando la ABC lo entrevistó, comentó que la mujer “no está bien como gerente de zona, lo cual involucra cierto trabajo físico”. Según el dueño, también había contratado a otra mujer como recepcionista y había contratado a otros hombres como gerentes de zona.⁴

La experiencia de los jóvenes Chris y Julie sugiere que la discriminación sexual existe. Experimentos similares sugieren que la discriminación racial continúa existiendo. Al principio de la década de 1990, los investigadores del Urban Institute publicaron un estudio en el que hicieron pares de varios hombres negros con hombres blancos similares en cuanto a apertura, nivel de energía, facilidad de palabra, características físicas, ropa y experiencia en el trabajo. También se hicieron pares de jóvenes hispanos, con buen inglés, con jóvenes blancos. Cada miembro de cada par fue capacitado y aconsejado en entrevistas simuladas para actuar exactamente igual que el otro. Después, los miembros de cada par solicitaron en persona los mismos trabajos, desde trabajador general hasta asistente de administrador en la manufactura, hoteles, restaurantes, tiendas y trabajo de oficina. A pesar de que todos estaban igualmente calificados para los mismos trabajos, los negros y los hispanos tuvieron el 50% menos de ofertas de trabajo que los blancos. En otro estudio publicado en 2003, se hicieron pares de estudiantes blancos y negros que solicitaron trabajos a nivel inicial

en Milwaukee. Los candidatos blancos dijeron a los empleadores que habían estado en la cárcel 18 meses, los candidatos negros se presentaron sin antecedentes penales. Aún así, los ex convictos blancos fueron llamados para una segunda entrevista el 17% de las veces, mientras que sus equivalentes negros fueron llamados el 14% de las veces. En suma, una piel negra es siempre equivalente a una sentencia de 18 meses de cárcel. En un tercer estudio, también publicado en 2003, se enviaron currículos idénticos a anuncios aleatorios de solicitud de ayuda en Boston y Chicago. La mitad de los currículos tenían nombres que sonaban “blancos” como “Emily” y “Greg” mientras que la otra mitad llevaban nombres “tipo afro-americanos” como “Lakisha” y “Jamal”. Los nombres de blancos tuvieron 50% más llamadas para entrevistas.⁵

El significado esencial del término *discriminar* es “distinguir un objeto de otro”, una actividad moralmente neutral y no necesariamente incorrecta. Sin embargo, en el uso moderno, el término no es moralmente neutro; suele tener la intención de referirse al acto incorrecto de distinguir de manera ilícita entre las personas, no basándose en el mérito individual, sino en el prejuicio o en alguna otra actitud *ofensiva* o moralmente reproachable.⁶ Este concepto moralmente cargado de discriminación hacia los individuos, cuando se aplica al trabajo, es el tema de este capítulo. En este sentido, discriminar en el trabajo es tomar una decisión adversa (o un grupo de decisiones) contra los empleados (o empleados potenciales) que pertenecen a cierta clase, debido a un prejuicio moralmente injustificado hacia los miembros de esa clase. Así, la discriminación en el empleo debe implicar tres elementos básicos. Primero, se trata de una decisión contra uno o más empleados (o empleados potenciales) que no se basa en el mérito individual, como la habilidad para realizar un trabajo dado, la antigüedad u otras cualidades moralmente legítimas. Segundo, la decisión se deriva sólo, o en parte, de prejuicios raciales o de género, estereotipos falsos o algún otro tipo de actitud moralmente injustificada contra los miembros de la clase a la que pertenece el empleado. Tercero, la decisión (o conjunto de ellas) tiene un impacto dañino o negativo para los intereses de los empleados, quizá les cueste su empleo, promociones o un mejor sueldo.

Históricamente, en Estados Unidos la discriminación en el empleo se ha dirigido a un número sorprendente de grupos. Éstos han incluido grupos religiosos (como judíos y católicos), étnicos (como italianos, polacos e irlandeses), raciales (como negros, asiáticos e hispanos), y sexuales (como mujeres y homosexuales). Se cuenta con una rica y vergonzosa historia de discriminación.

Formas de discriminación: Aspectos intencionales e institucionales

Es posible desarrollar un marco de referencia útil para analizar las diferentes formas de discriminación haciendo la distinción del grado en que un acto discriminatorio es intencional y aislado (o no institucionalizado) y el grado en que es no intencional e institucionalizado.⁷ Primero, un acto discriminatorio quizá sea parte del comportamiento aislado (no institucional) de un solo individuo que intencionalmente y con conocimiento discrimina por un prejuicio personal. En el experimento de la ABC, por ejemplo, las actitudes que describen al entrevistador tal vez no sean características de otros entrevistadores de la compañía: su comportamiento hacia las mujeres que buscan trabajo podría ser intencional, pero aislado, debido al sexismo al momento de contratar. Segundo, un acto discriminatorio quizá sea parte del comportamiento rutinario de un grupo institucionalizado, que con intención y conocimiento discrimina debido a prejuicios personales de sus miembros. El Ku Klux Klan, por ejemplo, es una institución que históricamente y con toda intención ha institucionalizado el comportamiento discriminatorio. Tercero, un acto de discriminación tal vez sea parte del comportamiento aislado (no institucionalizado) de un individuo que sin intención y sin conocimiento discrimina a alguien porque sin pensar adopta las prácticas

discriminación El acto incorrecto de distinguir de manera ilícita entre las personas no basándose en el mérito individual, sino en el prejuicio o en alguna otra actitud ofensiva o moralmente reproachable.

y estereotipos tradicionales de la sociedad que le rodea. Si el entrevistador citado en el experimento de la ABC actuó sin intención, entonces, estará en esta tercera categoría. Cuarto, un acto discriminatorio podría ser parte de una rutina sistemática de una corporación o un grupo que sin intención incorpora a sus procedimientos institucionales prácticas que discriminan a mujeres y a las minorías. Las dos compañías examinadas por la ABC, por ejemplo, describen organizaciones en las que rutinariamente los trabajos que se pagan mejor se asignan a hombres y los peor pagados a las mujeres, en la suposición estereotipada de que la mujer es más adecuada para algunos trabajos que para otros. Es posible que no haya una intención deliberada de discriminar, pero el efecto es el mismo: un patrón racial o sexual de preferencia hacia hombres blancos.

Durante el último siglo ocurrió un cambio importante en el enfoque, de considerar la discriminación, en esencia, un asunto intencional e individual se cambió a verla como una característica sistemática y no necesariamente intencional del comportamiento institucionalizado. Al principio de la década de 1960, la discriminación en el empleo se veía como un acto intencional realizado por un individuo contra otro. El título VII de la Ley de Derechos Civiles de 1964 (modificado en 1972 y 1991), por ejemplo, parece haber tenido este concepto de discriminación cuando estableció:

Debe ser ilegal la práctica de empleo para el empleador 1) que se rehúse a contratar o despidiera a un individuo, o discrimine de otra manera a cualquier individuo con respecto a su compensación, términos, condiciones o privilegios de empleo por la raza, el color de la piel, la religión, sexo o su origen nacional; o 2) limite, segregue o clasifique a sus empleados o solicitantes de empleo de cualquier manera que prive o tienda a privar a un individuo de oportunidades de empleo o de otra manera afecte su estatus como empleado debido a la raza, el color de la piel, sexo o su origen nacional.⁸

Sin embargo, al final de la década de 1960, el concepto de discriminación fue ampliado más allá de las formas intencionales reconocidas tradicionalmente de discriminación de individuos. La Orden Ejecutiva 11246, emitida en 1965, requirió que las compañías que hacían negocios con el gobierno federal no discriminaran y tomaran medidas para corregir cualquier desequilibrio en su fuerza de trabajo. Para principios de la década de 1970, el término *discriminación* se usaba de manera regular para incluir disparidades en la representación de las minorías entre los empleados de una empresa, sin importar si la disparidad había sido intencional. Una organización participaba en la discriminación si la representación de un grupo minoritario no era proporcional a su disponibilidad local. La discriminación se remediaría cuando las proporciones de minorías dentro de las organizaciones fueran las mismas que las proporciones disponibles de la fuerza de trabajo mediante el uso de **programas de “acción afirmativa”**. Por ejemplo, una guía para empleados publicada por el Departamento del Trabajo en febrero de 1970 establecía:

Un programa de acción afirmativa aceptable debe incluir un análisis de áreas dentro de las cuales quien contrata es deficiente en la utilización de grupos de minorías y mujeres, y además en metas y programación a las que sus esfuerzos deben ser dirigidos para corregir esas deficiencias y aumentar así materialmente la utilización de minorías y mujeres en todos los niveles y segmentos de su fuerza de trabajo donde existen tales deficiencias... La “subutilización” se define como tener menos de las minorías y las mujeres en una clasificación de trabajo específica de lo que se espera razonablemente por la disponibilidad.⁹

La Ley de Igual Oportunidad en el Empleo de 1972 proporcionó a la Comisión de Igual Oportunidad en el Empleo mayor poder para combatir estas formas de discriminación y requerir que los programas de acción afirmativa corrigieran esas deficiencias.

programa de acción afirmativa Un programa diseñado para asegurar que la proporción de minorías dentro de una organización sea la misma que la proporción de la fuerza de trabajo disponible.

Repaso breve 7.1

La discriminación y la ley

- Ley de Derechos Civiles de 1964: hizo ilegal tomar decisiones de contratación, despido o compensación basadas en la raza, el color de la piel, la religión, el sexo o el país de origen
- Ley Ejecutiva 11246: exige a las compañías que realizan negocios con el gobierno federal que tomen medidas para reducir la discriminación racial entre la fuerza laboral
- Ley de Igual Oportunidad en el Empleo de 1972: dio a la Comisión de Igual Oportunidad en el Empleo mayor poder para combatir la “subutilización” y requerir programas de acción afirmativa

No obstante, algunas personas critican el punto de vista de que una institución cometa “discriminación” si un grupo minoritario tiene menor representación entre sus empleados. Discriminar es un acto de los individuos, argumentan estos críticos, y es a individuos, ya sean mujeres o minorías a quienes se trata mal. En consecuencia, no debe decirse que existe discriminación hasta saber que un individuo específico fue discriminado en un asunto específico. El problema con esta crítica es que, en general, es imposible saber si se discriminó a un individuo. Las personas compiten por los puestos y las promociones. Si una persona gana una promoción o un puesto específico depende en gran medida de factores fortuitos, como quiénes son los competidores, qué habilidades tienen, cómo fue que el entrevistador vio al solicitante y cómo se desempeñó el solicitante en los momentos críticos. En consecuencia, cuando un individuo de una minoría pierde en este proceso competitivo, en general, no hay manera de saber si esa pérdida es el resultado de factores fortuitos o de discriminación sistemática. La única manera de saber si un proceso es discriminación sistemática es ver qué pasa con las minorías como grupo: si éstas pierden normalmente, entonces es posible concluir que el proceso es discriminante.¹⁰

De cualquier manera, durante la década de 1980, la política del gobierno de Reagan cambió hacia el punto de vista de que la sociedad no debe centrarse en las formas institucionalizadas de discriminación. Más o menos desde 1981, el gobierno federal comenzó a oponerse activamente a los programas de acción afirmativa basados en análisis estadísticos de discriminación sistemática. La administración sostenía que sólo individuos que podían probar haber sido víctimas de discriminación dirigida específica e intencionalmente hacia ellos deben ser elegibles para un tratamiento especial en la contratación o las promociones. Aunque la administración de Reagan no tuvo éxito en sus esfuerzos para eliminar los programas de acción afirmativa por completo, sí lo tuvo en nombrar una mayoría de los jueces de la Suprema Corte que tomaban decisiones tendentes a minar algunos apoyos legales a estos programas. Estas tendencias se invirtieron una vez más en la década de 1990, cuando George H. W. Bush fue elegido presidente y juró “eliminar las barreras que quedaban de la discriminación del pasado”. Todavía más: el Congreso participó proponiendo una legislación que apoyaría los programas de acción afirmativa y que invertiría los veredictos de la Suprema Corte que los habían minado. Sin embargo, cuando se eligió a una mayoría republicana en la Cámara en 1992, el Congreso comenzó a discutir sobre todo la legislación que prohibiría los programas de acción afirmativa. Pero la legislación no se aprobó, como se vio, en 2003 la Suprema Corte aprobó el uso de programas de “trato preferencial” para lograr la diversidad en las instituciones educativas. Así, la sociedad estadounidense ha oscilado, y continúa haciéndolo, en el asunto de si la discriminación debe verse sólo como un acto aislado no intencional o también como un patrón no intencional institucionalizado revelado por las estadísticas, y si debemos doblegar nuestros esfuerzos para combatir sólo uno de los dos.

Para el propósito de análisis es importante separar los aspectos éticos generados por las políticas dirigidas a prevenir que los individuos discriminen con toda intención a otros individuos, de las que surgen por las políticas de acción afirmativa que se dirigen a lograr una representación proporcional de las minorías dentro de las instituciones. Se estudiará cada aspecto por separado. No obstante, primero, debemos examinar el grado en que discriminan las instituciones de negocios actuales. Es una creencia común que, aunque los negocios solían discriminar, éste ya no es el caso debido a los grandes logros de las minorías y las mujeres durante los últimos años. Si esta creencia es correcta (y al menos tiene el reto de los experimentos descritos, en los que se elegían pares de hombres y mujeres, o pares de blancos y miembros de minorías que solicitaban el mismo puesto), entonces, no tiene mucho caso discutir este aspecto de la discriminación. Pero, ¿es correcta?

La política de protección del feto de Johnson Controls

Johnson Controls, Inc. hacía baterías cuyo ingrediente principal, el plomo, dañaba al feto. La compañía entonces requería que las empleadas mujeres firmaran una declaración que decía: "Que las mujeres expuestas al plomo tienen una tasa más alta de abortos... no está clara la relación entre fumar cigarrillos y el cáncer... pero en términos médicos, sólo es de sentido común no correr ese riesgo si desea tener hijos y no querer exponer a su bebé nonato al riesgo, por pequeño que sea".

Durante los cuatro años de vigencia de esta política, ocho empleadas se embarazaron mientras mantenían niveles de plomo en la sangre mayores a los 30 microgramos por decilitro que OSHA clasifica como críticos para mujeres embarazadas. La compañía entonces anunció una nueva política:

Las mujeres que están embarazadas o que son capaces de tener hijos no serán colocadas en trabajos que involucran exposición al plomo o que puedan exponerlas al plomo a través del ejercicio de sus derechos de solicitud, transferencia o promoción. Esta política define a las mujeres capaces de tener hijos como todas las mujeres, excepto aquellas cuya inhabilidad para tener hijos está médicamente documentada.

Dos años más tarde, tres empleadas de Johnson Controls demandaron a la compañía, reclamando que

la política de protección del feto era una forma de discriminación sexual porque se aplicaba a mujeres fértiles, pero no a hombres fértiles. Las tres empleadas incluían a Mary Craig, quien aseguraba había tenido que esterilizarse para evitar perder un trabajo que involucraba exposición al plomo; Elsie Nason, una mujer divorciada de 50 años, quien dijo había experimentado una disminución en su salario cuando tuvo que transferirse fuera de un trabajo en el que estaba expuesta al plomo; y Donald Penney, un hombre que dijo le habían negado una licencia de ausencia para poder disminuir su nivel de plomo en la sangre porque intentaba convertirse en padre.

Johnson Controls declaró que no tenía intención de discriminar, sino que quería proteger la salud de los bebés nonatos y evitar la posibilidad de demandas de las empleadas por el daño o la muerte de sus fetos.

1. ¿Está éticamente justificada la nueva política de Johnson Controls?
2. ¿Los asuntos de discriminación alguna vez deben subordinarse a otros aspectos, como el riesgo de un feto?

7.2 Discriminación: Su magnitud

¿Cómo se estima si una institución o un conjunto de ellas practican la discriminación contra cierto grupo? Se observan los indicadores estadísticos de cómo se distribuyen los miembros de ese grupo dentro de la institución. Un indicio obvio de discriminación existe cuando un número desproporcionado de miembros de cierto grupo tiene los trabajos menos deseables dentro de la corporación a pesar de sus preferencias y habilidades.¹¹ Tres tipos de comparaciones proporcionan evidencia de tal distribución: a) comparaciones de las prestaciones promedio que otorgan las instituciones al grupo discriminado con las prestaciones promedio que otorgan a otros grupos, b) comparaciones de la proporción del grupo discriminado que se encuentra en los niveles más bajos de las instituciones con las proporciones de otros grupos en otros niveles, y c) comparaciones de las proporciones del grupo que tiene los puestos más ventajosos con las proporciones de otros grupos que tienen puestos similares. Si se observa a la sociedad estadounidense en términos de estos tres tipos de comparaciones, se vuelve evidente que alguna forma de discriminación racial o sexual está presente en la sociedad como un todo. También queda claro que para algunos segmentos de la población minoritaria (como los jóvenes negros con carrera universitaria) la discriminación no es tan intensa como lo fue alguna vez.

Tabla 7.1 *Ingreso familiar promedio por raza y como porcentaje de blancos (en dólares corrientes), años alternados*

Año	Ingreso de familia blanca	Ingreso de familia negra	Ingreso de familia hispana	Negra como % de blanca	Hispana como % de blanca
2001	\$73,496	\$43,938	\$45,229	60	62
1999	68,363	42,793	41,890	63	61
1997	62,308	36,504	37,783	59	61
1995	55,971	34,011	32,654	61	58
1993	51,467	30,036	31,109	58	60
1991	46,715	27,571	29,998	59	64
1989	44,672	26,415	29,197	59	65
1987	39,598	23,772	25,850	60	65
1985	35,275	21,359	23,152	61	66
1983	30,766	18,317	20,393	60	66
1981	27,419	16,696	19,370	61	71
1979	23,608	14,508	16,773	61	71
1977	19,319	11,962	13,293	62	69
1975	16,367	10,401	11,096	64	68

Comparaciones de ingreso promedio

Las comparaciones de ingresos proporcionan los indicadores más sugerentes de discriminación. Si comparamos los ingresos promedio de familias no blancas, por ejemplo, con los ingresos promedio de familias blancas estadounidenses, se ve que los ingresos de las familias blancas son sustancialmente más altos que los de los no blancos, como se observa en la tabla 7.1.

Contrario a la creencia común, la diferencia entre los blancos y las minorías no ha disminuido. Desde 1970, de hecho, aun durante periodos en que los ingresos de los blancos han aumentado, los ingresos reales de la minoría no se han mantenido arriba. En 1975, el ingreso promedio de una familia negra era 64% del de una familia blanca; en 2001, el ingreso promedio de una familia negra había disminuido a 60% del de una familia blanca.¹²

Las comparaciones de ingresos también revelan desigualdades basadas en el sexo. Una comparación del ingreso promedio para hombres y mujeres muestra que la mujer recibe sólo una porción de lo que recibe el hombre. Un estudio encontró que las empresas que emplean en su mayoría a hombres pagan a sus trabajadores un promedio de 40% más que las que emplean en su mayoría mujeres.¹³ Como muestra la tabla 7.2, la diferencia de sueldo entre hombres y mujeres ha disminuido. Pero en 2001, las mujeres ganaban sólo cerca de 69 centavos por cada dólar que ganaban los hombres (una mejora sobre los 59 centavos del dólar de los hombres que ganaban en 1980). Sin embargo, parte de la mejora en la razón de ingresos de mujer a hombre ha llegado no como resultado de disminuir la discriminación, sino como resultado de una disminución en los ingresos promedio de los hombres debida a recortes de personal en los puestos de manufactura que por tradición ocupaban los hombres.¹⁴

Las disparidades en los ingresos entre hombres y mujeres comienzan en cuanto se gradúan de la escuela, aun en contra de la creencia optimista que tiene cada generación de mujeres graduadas de que “mi generación será diferente”. Uno de los primeros estudios realizados en 1976, 10 años después de que se instituyó la “acción afirmativa”, encontró que el salario inicial promedio ofrecido a las mujeres graduadas de la universidad en marketing era de 9,768 dólares, mientras que los hombres con la misma carrera obtenían salarios iniciales promedio de 10,236.¹⁵ Un estudio en 1980 del Census Bureau (Buró de Censos) aplicado

Tabla 7.2 *Ingresos promedio de hombres y mujeres (en dólares corrientes), años alternados*

Año	Ingresos de hombres	Ingresos de mujeres	Mujeres como % de hombres
2001	\$51,535	\$35,370	69
1999	47,532	31,116	65
1997	43,678	29,244	67
1995	40,359	26,531	66
1993	38,027	25,303	67
1991	34,354	22,949	67
1989	33,010	21,039	64
1987	29,918	18,856	63
1985	27,414	17,028	62
1983	24,594	15,157	62
1981	22,196	13,112	59

Fuente: Census Bureau, Historical Tables, Table P-39. Full-Time, Year-Round Workers (All Races) by Mean Earnings and Sex: 1967 to 2001, fecha de acceso: 6 de agosto de 2004, en: <http://www.census.gov/hhes/income/histinc/p39.html>.

a hombres y mujeres de entre 21 y 22 años encontró que los salarios iniciales de mujeres blancas eran 83% del de los hombres blancos, menor que en 1970, cuando la mujer blanca de esa edad ganaba 86% del salario del hombre blanco.¹⁶ El mismo estudio encontró que, entre 1970 y 1980, la mujer blanca había aumentado sustancialmente su calificación para el trabajo respecto al hombre. En 2002, como indica la tabla 7.3, una joven de entre 18 y 24 años que salía de la universidad con título obtendría un trabajo con salario de 29,080 dólares, mientras que su homólogo hombre obtendría un salario de 32,902; una mujer entre 25 y 34 años recién graduada de la maestría esperaría un ingreso de 45,732, mientras que a su compañero hombre le darían 62,793. Si tuviera un título profesional (como abogado o una maestría en administración de empresas) ganaría 63,470, mientras que su contraparte masculina ganaría 102,882. Como muestra la tabla 7.4, las mujeres con carrera en el curso de sus vidas tienen un ingreso promedio más bajo (47,757) que los hombres con carrera (69,964); de hecho, la mujer promedio con grado de maestría o profesional ganaría menos

Tabla 7.3 *Ingresos promedio de mujeres y hombres que trabajan, recientemente graduados de la universidad, 2002*

Escolaridad	Ingresos promedio de 18 a 24 años		Ingresos promedio de 25 a 34 años	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Primaria	\$17,322	ND	\$21,512	16,137
Media superior				
no terminada, sin certificado	21,759	14,461	25,862	19,361
certificado	23,942	19,279	34,611	25,034
Universidad				
no terminada, sin título	24,454	19,934	39,148	28,019
diploma parcial	28,666	23,197	40,726	30,327
título	32,902	29,080	53,354	44,030
maestría	ND	ND	62,793	45,732
certificado profesional	ND	ND	102,882	63,470

Fuente: Census Bureau, Table PINC-04, "Educational Attainment—People 18 Years Old and Over, by Total Money Earnings in 2002, Age, Race, Hispanic Origin and Sex", fecha de acceso: 6 de agosto de 2004, en: http://ferret.bls.census.gov/macro/032003/perinc/new04_000.htm.

Tabla 7.4 *Ingreso anual promedio de empleados de tiempo completo todo el año, 18 años o más, por nivel educativo, 2002*

Escolaridad	Ambos, hombres y mujeres				
	Ingreso promedio de hombres	Ingreso promedio de mujeres	Ingreso promedio de blancos	Ingreso promedio de negros	Ingreso promedio de hispanos
Primaria	\$24,134	\$19,271	\$28,919	\$22,870	\$21,390
Media superior no terminada, sin certificado	29,608	20,091	28,362	23,198	25,356
certificado	37,680	27,184	35,168	28,179	28,984
Universidad no terminada, sin título	46,252	31,430	42,041	33,873	33,843
diploma parcial	48,342	33,902	42,446	35,956	38,468
título	69,964	47,747	63,609	47,612	47,714
maestría	80,329	56,015	70,521	57,395	64,049
certificado profesional	151,035	68,591	131,827	102,705	96,055
doctorado	108,632	76,684	103,471	ND	ND

Fuente: Census Bureau, Table PINC-04, "Educational Attainment—People 18 Years Old and Over, by Total Money Earnings in 2002, Age, Race, Hispanic Origin, and Sex", fecha de acceso: 6 de agosto de 2004, en: http://ferret.bls.census.gov/macro/032003/perinc/new04_000.htm.

(68,591) que un hombre con sólo título de licenciatura (69,964). Una mujer con certificado de preparatoria no sólo ganaría mucho menos (27,184) que un hombre con preparatoria (37,680), ganaría incluso menos que un hombre que no la terminó (29,608). Más aún, las disparidades entre hombres y mujeres están en todas las ocupaciones, como indica la tabla 7.5. En cada grupo ocupacional, el ingreso semanal de una mujer es sólo una porción del

Tabla 7.5 *Media del ingreso semanal de hombres y mujeres por grupo ocupacional, 2000*

Grupo ocupacional	Media de ingreso semanal		De mujeres como porcentaje de hombres
	Hombres	Mujeres	
Ejecutivo, administrativo, gerencial	\$981	\$674	69
Especialidad profesional	972	725	75
Técnicos y apoyo relacionado	747	524	70
Ventas	679	410	60
Apoyo administrativo y de oficina	588	443	75
Ocupaciones de servicios	418	317	76
Producción de precisión, manualidades, reparaciones	623	421	68
Operario de máquinas, ensambladores, inspectores	495	349	71
Transporte y manejo de materiales	548	399	73
Manejo, limpieza y trabajo con equipo	395	320	81
Agricultura, bosques y pesca	329	279	85

Fuente: U. S. Bureau of Labor Statistics, *Employment and Earnings*, abril de 2000, Tabla D-22.

de los hombres, que van desde ocupaciones de ventas, donde las mujeres ganan el 60% de lo que ganan los hombres, hasta agricultura, bosques y pesca, donde las pocas mujeres empleadas ganan 85% de lo que ganan los hombres.

Los negros no están mucho mejor que las mujeres. Aunque los jóvenes negros con título universitario (entre 22 y 27 años) ahora ganan casi lo que los hombres blancos de la misma edad con título, existe poca mejora en las ganancias relativas de los negros de más edad.¹⁷ En general, en 2004, la tasa de desempleo de los negros (10.9% de negros desempleados) era más del doble que la de los blancos (4.8% de blancos desempleados). En 2004, el desempleo entre los blancos de 16 a 19 años era de 14.9%, mientras que el desempleo entre los negros de la misma edad era de 37%.¹⁸ Entonces, la situación desventajosa de la vasta mayoría de negros opaca el progreso logrado por el pequeño porcentaje (11%) de jóvenes negros que ahora se gradúan de la universidad.

Comparaciones de grupos de ingresos más bajos

El grupo de menores ingresos en Estados Unidos consiste en aquellas personas cuyo ingreso anual está por debajo del nivel de pobreza. En 2003, el nivel de pobreza se estableció en 18,660 dólares para una familia de cuatro con dos hijos (por comparación, el costo promedio por persona de una universidad durante el año escolar 2003-2004 era de alrededor de 29,541 en universidades privadas y 13,833 en universidades públicas).¹⁹ Como muestra la tabla 7.6, la pobreza comenzó a aumentar en Estados Unidos al final de la década de 1970, en particular, entre las minorías negras, hispanas y asiáticas, y continuó aumentando hasta 1994. Como se ve en la tabla, la tasa de pobreza entre las minorías ha sido consistentemente dos o tres veces más alta que entre los blancos. Esto es de esperarse, porque las minorías tienen ingresos promedio más bajos.

En vista de los ingresos más bajos de la mujer, tampoco sorprende que las familias encabezadas por una mujer sola caigan por abajo del nivel de pobreza con mucha más frecuencia que las familias cuya cabeza es un hombre solo. Como se ve en tabla 7.7, es tres veces más probable que las familias de una mujer sola sean pobres, que las familias de un hombre solo. La tabla 7.7 muestra también que este patrón ha durado por décadas.

Tabla 7.6 *Porcentaje de blancos, negros e hispanos que viven en la pobreza, 1978-2002, años alternados*

Año	% blancos pobres	% negros pobres	% hispanos pobres
2002	8	24	22
2000	7	23	22
1998	8	26	26
1996	9	28	29
1994	9	31	31
1992	10	33	30
1990	9	32	28
1988	8	31	27
1986	9	31	27
1984	10	34	28
1982	11	36	30
1980	9	33	26
1978	8	31	22

Fuente: U.S. Census Bureau, Historical Poverty Tables, Table 2, "Poverty Status of People by Family Relationship, Race, and Hispanic Origin: 1959 to 2002", fecha de acceso: 5 de agosto de 2003, en: <http://www.census.gov/hhes/poverty/histpov/hstpov2.html>.

Tabla 7.7 *Tasa de pobreza de familias con sólo padre o madre por sexo, años alternados*

Año	familias con sólo padre en la pobreza	% familias con sólo madre en la pobreza
2002	12	27
2000	11	25
1998	12	30
1996	14	33
1994	17	35
1992	16	35
1990	12	33
1988	12	33
1986	11	35
1984	13	35
1982	14	36
1980	11	33
1978	9	31

Fuente: U.S. Census Bureau, Historical Poverty Tables, Table 4, "Poverty Status of Families, by Type of Family, Presence of Related Children, Race, and Hispanic Origin: 1959 a 2002", fecha de acceso: 8 de agosto de 2004, en: <http://www.census.gov/hhes/poverty/histpov/hstpv4.html>.

Los grupos de más bajos ingresos en Estados Unidos tienen una correlación estadística con la raza y el sexo. Al compararlas con las familias de blancos y encabezadas por hombres, mayores proporciones de familias de minorías y encabezadas por mujeres son pobres.

Comparación de ocupaciones deseables

La evidencia de discriminación racial y sexual proporcionada por las cantidades medidas que se han citado se puede completar de manera cualitativa si se examina la distribución ocupacional de las minorías raciales y sexuales. Como sugieren las cifras de la tabla 7.8, en todo grupo ocupacional importante, mayores porcentajes de hombres blancos se mueven a los puestos de salarios más altos, mientras que las minorías y las mujeres terminan en los puestos menos pagados y por lo mismo son menos deseables.

Del mismo modo en que las ocupaciones más deseables son obtenidas por hombres blancos, las menos deseables las tienen los negros, además, los puestos con salarios altos tienden a estar reservados para hombres y el resto para mujeres. Como indican las ocupaciones seleccionadas para ilustrar esto en la tabla 7.9, mientras más mujeres trabajen en una ocupación, menor es la paga de la misma. Aunque hay un gran número de excepciones, existe una correlación entre la proporción de hombres en una ocupación y su nivel de salario. Más aún, los estudios indican que, a pesar de las dos décadas de entrada de mujeres a la fuerza de trabajo con números récord, todavía no se promueve a las mujeres en la administración de los puestos medios a los de alta administración, porque encuentran un **techo de cristal** impenetrable a través del que pueden ver pero no entrar.²⁰ En consecuencia, aunque muchas mujeres han llegado a los puestos de administración media en los últimos años, todavía no se les permite llegar a los de salarios más altos.

El hecho de que las mujeres y las minorías ganen menos que los hombres blancos no se explica por completo en términos de los niveles educativos más bajos de las minorías y las mujeres.²¹ En 2002, el promedio para un hombre trabajando tiempo completo todo

Repaso breve 7.2

Discriminación en Estados Unidos

- La diferencia de ingresos entre blancos y minorías no ha disminuido
- Existen grandes desigualdades de ingresos basadas en el sexo
- En general, el desempleo en los negros es más del doble que el desempleo en los blancos
- La tasa de pobreza en las minorías es de dos a tres veces la tasa en los blancos
- La tasa de pobreza en las familias encabezadas por una mujer es tres veces la de las familias encabezadas por un hombre
- La mayor parte de los trabajos con sueldos altos los obtienen hombres blancos

techo de cristal Una barrera invisible, pero impenetrable, para la promoción que suelen encontrar las mujeres y las minorías.

Tabla 7.8 *Media de salario semanal de hombres y mujeres en los principales grupos ocupacionales, 2004*

Grupo ocupacional	Hombres	Mujeres
Ocupaciones de administración, profesional y relacionadas	\$1,073	\$782
Operaciones de administración, negocios y finanzas	1,134	810
Profesionales y relacionadas	1,046	768
Ocupaciones de servicios	474	369
Ocupaciones de ventas y de oficina	664	509
Ventas y relacionadas	753	465
Apoyo administrativo y de oficina	585	516
Ocupaciones de recursos naturales, construcción y mantenimiento	623	476
Agricultura, pesca y bosques	382	330
Construcción y extracción	596	509
Instalación, mantenimiento y reparación	711	588
Ocupaciones de producción, transporte y manejo de materiales	577	405
Producción	590	407
Transporte y manejo de materiales	561	402

Fuente: U.S. Department of Labor, *Usual Weekly Earnings of Wage and Salary Workers*, Table 3, "Median usual weekly earnings of full-time wage and salary workers by occupation and sex, quarterly averages, not seasonally adjusted", fecha de acceso: 12 de agosto de 2004, en: <http://www.bls.gov/news.release/wkyeng.t03.htm>.

Tabla 7.9 *Media de ingresos semanales de ocupaciones seleccionadas y porcentaje de hombres y mujeres en esas ocupaciones, 2002*

Ocupación	Ingresos semanales	Porcentaje del total en las ocupaciones que son	
		Hombres	Mujeres
Niñero	\$251	1	99
Recepcionista	429	3	97
Mecanógrafo	432	5	95
Contador privado	502	8	92
Enfermera con certificado	571	7	93
Asistente jurídico	642	18	82
Supervisor de procesamiento financiero	718	19	81
Técnico de laboratorio clínico	664	25	75
Administrador de personal	970	35	65
Contador	799	40	60
Asistente médico	1,031	42	58
Analista administrativo	1,077	54	46
Profesor universitario	1,028	62	38
Gerente de marketing	1,115	64	36
Abogado	1,492	66	34
Médico	1,475	69	31
Analista de sistemas de cómputo	1,125	73	27
Ingeniero electricista	1,222	89	11
Ingeniero aeroespacial	1,365	90	10
Piloto	1,245	95	5

Fuente: U.S. Bureau of Labor Statistics, *Median Usual Weekly Earnings of Full-Time Wage and Salary Workers by Detailed Occupation and Sex, 2002 Annual Averages*, fecha de acceso: 12 de agosto de 2004, en: <http://www.bls.gov/cps/wlf-tables15.pdf>.

el año con estudios universitarios parciales pero sin título era de 46,252 dólares, sólo un poco menos que los 47,747 que ganaba una mujer con título universitario (tabla 7.4). El mismo año, un trabajador blanco de tiempo completo todo el año con estudios parciales de preparatoria sin certificado ganaba 28,362, mientras que un trabajador negro de tiempo completo todo el año con certificado de preparatoria ganaba 28,179; al tiempo que un trabajador blanco con título universitario ganaba 63,609, en tanto que un trabajador negro con carrera y maestría ganaba sólo 57,395 (tabla 7.4).

Tampoco las grandes disparidades entre hombres blancos y mujeres o minorías se explican por las preferencias de las últimas.²² Se considera que las mujeres *eligen voluntariamente* trabajar en esos puestos que tienen salarios y prestigio relativamente bajos. Se ha sugerido, por ejemplo, que las mujeres piensan que ciertos trabajos (como secretaria o educadora) son apropiados para ellas y muchas eligen estudios que las capacitan sólo para éstos; muchas mujeres eligen esos empleos porque planean tener hijos y es relativamente sencillo dejar de trabajar y regresar después, muchas lo hacen porque tienen demandas limitadas y les dejan tiempo para sus hijos, y otras aplazan el desarrollo de sus propias carreras en aras de las demandas de las de sus esposos. Sin embargo, aunque la elección tiene cierto papel en la diferencia de salarios, muchos investigadores que han estudiado las diferencias de ingresos entre hombres y mujeres han concluido que no se explican simplemente con base en estos factores. Un estudio encontró que sólo la mitad de la diferencia de ingresos se explica por la elección de la mujer, mientras que otros estudios encontraron que explican un poco más o un poco menos.²³ No obstante, todos los estudios han demostrado que sólo una porción de la diferencia se explica por las diferencias educativas entre hombres y mujeres, por la experiencia profesional, la continuidad en el trabajo, las restricciones de trabajo propias y ausentismo.²⁴ Estos estudios muestran que, aun después de tomar en cuenta estas diferencias, sigue habiendo una brecha entre los ingresos de hombres y mujeres que sólo explica la discriminación en el mercado de trabajo. Un informe de la Academia Nacional de Ciencias concluyó que “cerca de 35 o 40% de la disparidad en los ingresos promedio se debe a segregación sexual porque, en esencia, se dirige a la mujer a ‘trabajos de mujeres’ con menor paga”.²⁵ Algunos estudios han demostrado que quizá sólo un décimo de la diferencia de salarios entre hombres y mujeres se explica por las diferencias de personalidad y gustos.²⁶ Estudios similares muestran que la mitad de las diferencias entre trabajadores blancos y de minorías no se explican por los antecedentes de trabajo, capacitación, ausentismo o restricciones propias en las horas o el lugar de trabajo.²⁷

En la década de 1990 surgieron varias tendencias que aumentaron las dificultades que enfrentan las mujeres y las minorías en el mercado de trabajo. Para comenzar, casi todos los trabajadores nuevos que se incorporan a la fuerza laboral no son hombres blancos, sino mujeres y minorías. Aunque hace dos décadas los hombres blancos tenían mayor participación en este mercado, entre 1985 y 2000 los hombres blancos comprendían el 15% de los nuevos trabajadores. Su lugar ha sido tomado por las mujeres y las minorías. Tres quintas partes de los que llegaron a los negocios entre 1985 y 2000 eran mujeres, una tendencia creada por una necesidad económica pura al igual que por las redefiniciones culturales del papel de la mujer. Las minorías nativas y de inmigrantes forman un 40% de todos los nuevos trabajadores.²⁸

Este gran flujo de mujeres y minorías ha encontrado dificultades importantes en el mercado de trabajo. Primero, como se vio, una gran proporción de mujeres aún son enviadas a trabajos tradicionalmente de mujeres que pagan menos que los de hombres. Segundo, conforme las mujeres avanzan en sus carreras, encuentran barreras (los llamados *techos de vidrio*) cuando intentan llegar a los puestos de alta administración con salarios altos. Las encuestas han encontrado que más del 90% de los directores, presidentes y vicepresidentes de las corporaciones recién promovidos son hombres. De hecho, algunos estudios sugieren que el porcentaje de mujeres promovidas a nivel de vicepresidencia está disminuyendo. Hoy, menos del 2% de los funcionarios de las compañías del *Fortune*

500 son mujeres. Tercero, la mujer casada que quiere hijos, a diferencia del hombre casado que quiere hijos, actualmente encuentra grandes dificultades en el avance de su carrera. Una investigación encontró que el 53% de las pocas mujeres casadas que habían sido promovidas a vicepresidentas seguían sin hijos, mientras que sólo el 7% de los hombres en esta situación no tenían hijos. Otro estudio indica que durante los 10 años siguientes a su graduación, el 54% de esas mujeres que habían hecho avances significativos en la corporación los habían logrado por no tener hijos. Varios estudios muestran que es seis veces más probable que la mujer con carrera profesional tenga que quedarse en casa con un hijo enfermo que sus esposos; incluso, mujeres a nivel de vicepresidencia reportan que deben cargar con una mayor parte de ese tipo de responsabilidades que sus esposos.²⁹

El gran número de minorías que se incorpora a la fuerza de trabajo también encuentra desventajas significativas. Cuando estas oleadas de minorías llegan al mercado laboral, encuentran que casi todos los buenos trabajos que los esperan requieren niveles de habilidad y educación mucho más altos que los que tienen. De todos los nuevos trabajos creados en la última década, más de la mitad requiere cierta educación adicional a la preparatoria y casi un tercio requiere un título universitario. Entre los campos que más crecen están las profesiones con requisitos educativos muy altos, como técnicos, ingenieros, científicos sociales, abogados, matemáticos, científicos y profesionales de la salud. Por el contrario, el número de trabajos que requieren niveles relativamente bajos de educación y habilidad, como operario de máquinas, supervisor, ensamblador, trabajador manual, minero y agricultor, de hecho, ha declinado. Incluso los empleos con requerimientos de niveles de habilidad relativamente bajos ahora tienen requerimientos fuertes: secretarías, oficinistas y cajeros deben tener la habilidad de leer y escribir con claridad, entender instrucciones y usar computadoras; trabajadores de una línea de ensamble ahora deben aprender los métodos de control estadístico de procesos que usan álgebra y estadística básicas. Así, casi todos los buenos trabajos demandan más educación y mayor nivel de habilidad en el lenguaje, las matemáticas y el razonamiento.

Desafortunadamente, las minorías actuales tienen desventajas en términos de niveles de habilidad y educación. Los estudios muestran que sólo cerca de tres quintas partes de los blancos, dos quintos de los hispanos y un cuarto de los negros encuentran información en un artículo de noticias o una publicación de información estadística; sólo el 25% de los blancos, el 7% de los hispanos y el 3% de los negros son capaces de interpretar el itinerario de un autobús; y sólo el 44% de los blancos, el 20% de los hispanos y el 8% de los negros pueden calcular el cambio que les deben al comprar dos artículos.³⁰ Las minorías también están en desventaja en términos de educación. En 2003, cuando el 94% de jóvenes (de 25 a 29 años) blancos terminaron la preparatoria, sólo el 88% de los jóvenes negros y el 62% de los hispanos lo hicieron.³¹ Ese mismo año, el 34% de jóvenes (25 a 29 años) blancos se graduaron de la universidad, pero sólo el 17% de los negros y el 11% de los hispanos.³² Por lo tanto, aunque los nuevos trabajos requieren niveles cada vez más altos de habilidades y educación, las minorías se quedan atrás en el logro de su educación.

Aún más, en los últimos años ha salido a la luz un obstáculo en especial problemático que enfrentan las mujeres en el lugar de trabajo. Un 42% de las mujeres que son empleadas del gobierno federal reportó que había experimentado alguna forma de atención sexual no solicitada y no bienvenida, desde observaciones sexuales hasta intento de violación o asalto. Las mujeres que trabajan como ejecutivas, guardias en prisiones e, incluso, como rabinos han reportado algún acoso sexual.³³ Es más probable que las víctimas de formas verbales o físicas de acoso sexual sean solteras o divorciadas, entre los 20 y 44 años, tengan educación universitaria y se encuentren en un entorno donde predominan hombres o tengan supervisores masculinos.³⁴ Un estudio de acoso sexual en los negocios indica que el 10% de 7,000 personas entrevistadas informaron que habían escuchado y observado en sus organizaciones una situación tan extrema como: "El señor X me ha pedido que tenga sexo con él.

Me rehusé, pero ahora me enteré de que en mi evaluación me calificó muy bajo...”³⁵. Una corte federal describió con detalle las lesiones que el acoso sexual causa en una persona:

La relación de Cheryl Mathis con el señor Sanders comenzó en términos que ella describe como buenos, pero más tarde se hizo evidente que Sanders buscaba algún tipo de relación personal con ella. Siempre que Mathis estaba en la oficina, él quería la puerta cerrada a las oficinas externas, y comenzó a platicarle asuntos muy personales, como la falta de relación sexual con su esposa. Después comenzó a bombardearla con invitaciones no bienvenidas para copas, almuerzo, cena, desayuno y a invitarse a sí mismo a la casa de ella. Mathis dejó claro que no estaba interesada en una relación personal con su jefe casado... Sanders también comentó la apariencia de Mathis, haciendo referencia a partes de su cuerpo. Cuando Mathis rechazó las proposiciones de Sanders, él se volvió antagonista. Para la primavera de 1983, Mathis comenzó a sufrir ataques severos de temblores y llanto, que empeoraron progresivamente hasta tener que ser hospitalizada en dos ocasiones, una vez una semana en junio de 1983 y de nuevo en julio durante unos días. El verano completo Mathis tuvo una licencia por enfermedad y no regresó a trabajar hasta septiembre de 1983... En cuanto regresó, Sanders reanudó su acoso... y una vez más se vio forzada a buscar ayuda médica y no trabajó... El acoso no sólo la atormentaba... a Mathis, le creaba hostilidad entre ella y otros miembros del departamento que en apariencia resentían la familiaridad entre la demandante y Sanders.³⁶

Cada año se hacen miles de quejas de acoso sexual en la **Comisión de Igual Oportunidad en el Empleo** del gobierno federal estadounidense, y miles de otras quejas se llevan a las comisiones estatales de derechos civiles.

Entonces, es evidente que las mujeres y las minorías, que comprenden el grueso de los nuevos trabajadores que se incorporan a la fuerza laboral, se encuentran en posiciones altamente desventajosas. ¿Qué son estas desventajas si no una forma de discriminación sistemática institucionalizada?

Las distintas comparaciones estadísticas que se han examinado, junto con la amplia investigación muestran que estas diferencias no se deben de manera sencilla a las preferencias o habilidades de estos grupos, indican que los negocios estadounidenses incorporan cierto grado de discriminación sistemática, quizá, en gran parte, como un vestigio inconsciente del pasado. Ya sea que se comparen los ingresos promedio, la representación proporcional en los puestos económicos más altos o en los puestos económicos más bajos, resulta que la mujer y las minorías nos son iguales a los hombres blancos, y los últimos 30 años han visto sólo una pequeña disminución en las diferencias sexuales y raciales. Más aún, varias tendencias inquietantes indican que, a menos que emprendamos cambios importantes, la situación de las minorías y las mujeres no mejorará.

Por supuesto, saber que nuestras instituciones económicas como un todo aún practican la discriminación no muestra que un negocio en particular es discriminatorio. Para saber si una empresa en particular es discriminatoria, debemos hacer el mismo tipo de comparaciones entre los diferentes niveles de empleo de la empresa que los realizados entre los diferentes niveles ocupacionales y económicos de la sociedad estadounidense como un todo. Para facilitar esas comparaciones dentro de las empresas, se requiere que los empleados actuales informen al gobierno los números de las minorías y las mujeres que su empresa contrata en cada una de nueve categorías: funcionarios y administradores, profesionales, técnicos, personal de ventas, oficinistas y apoyo, trabajo manual calificado, operarios semicalificados, trabajadores no calificados y trabajadores de servicios o intendencia.

Comisión de Igual Oportunidad en el Empleo Agencia federal estadounidense que investiga quejas de acoso sexual y discriminación en el trabajo.

Repaso breve 7.3

Problemas crecientes para mujeres y minorías

- Las mujeres y las minorías conforman casi todos los nuevos trabajadores
- Las mujeres son enviadas a trabajos que pagan poco y enfrentan techos de cristal y acoso sexual
- Las minorías necesitan habilidades y educación que no tienen

7.3 Discriminación: Utilidad, derechos y justicia

Dadas las estadísticas de los ingresos comparativos y los puestos bajos de las minorías y las mujeres en Estados Unidos, debemos preguntarnos lo siguiente: ¿son incorrectas estas desigualdades, y si lo son, cómo deben cambiar? Para estar seguros, estas desigualdades contradicen directamente los principios fundamentales con los que Estados Unidos se fundó: “Sostenemos que estas verdades son evidentes por sí mismas: que todos los hombres fueron creados iguales y fueron proveídos por su creador con ciertos derechos inalienables”.³⁷ Sin embargo, históricamente, con frecuencia hemos tolerado grandes discrepancias entre estos ideales y la realidad. Los ancestros de muchos negros que viven hoy, por ejemplo, fueron traídos a este país como esclavos, tratados como ganado y vivieron en la esclavitud, a pesar de nuestros ideales de igualdad. Como la propiedad personal de un dueño blanco, los negros antes de la Guerra Civil no se reconocían como individuos y, en consecuencia, no tenían poderes legales, ningún derecho sobre sus cuerpos o su trabajo y la Suprema Corte los veía según una de sus opiniones como “seres de un orden inferior... y tan inferior que no tienen derechos que el hombre blanco deba respetar”.³⁸ El trato a las mujeres era comparable. Durante casi todo el siglo XIX, la mujer no podía trabajar, no podía votar, no podía servir como jurado ni hacer una demanda en su propio nombre; una mujer casada perdía el control de su propiedad (que su esposo adquiría), era considerada incapaz de hacer contratos y según la opinión más importante, fue declarada por la Suprema Corte “sin existencia legal separada de su esposo, a quien se consideraba su cabeza y representante en el estado social”.³⁹ ¿Por qué son incorrectas estas formas de desigualdad? ¿Por qué es incorrecto discriminar?

Los argumentos reunidos en contra de la discriminación en general se clasifican en tres grupos: a) argumentos utilitarios, que afirman que la discriminación lleva a un uso ineficiente de los recursos humanos; b) argumentos de derechos, que aseguran que la discriminación viola los derechos humanos básicos, y c) argumentos de justicia, que dicen que la discriminación da como resultado una distribución injusta de los beneficios y las responsabilidades de la sociedad.

Utilidad

El argumento utilitario estándar contra la discriminación racial y sexual se basa en la idea de que la productividad de una sociedad se optimiza en el grado en que los trabajos se otorguen con base en la competencia (o “mérito”).⁴⁰ Los diferentes trabajos, sigue el argumento, requieren habilidades y cualidades de personalidad diferentes si han de realizarse de la manera más productiva posible. Aún más, las diferentes personas tienen diferentes habilidades y personalidad. Entonces, para asegurar que los trabajos sean lo más productivo posible, deben asignarse a los individuos cuyas habilidades y personalidad los califiquen como los más competentes para el trabajo. En la medida en que los empleos se asignen a los individuos con base en otros criterios no relacionados con la competencia, la productividad necesariamente declinará. Discriminar entre los solicitantes para un trabajo con base en la raza, el sexo, la religión y otra característica no relacionada con el desempeño del trabajo es necesariamente ineficiente y, por lo tanto, contrario a los principios utilitarios.⁴¹

Los argumentos utilitarios de este tipo, sin embargo, han encontrado dos tipos de objeciones. Primero, si el argumento es correcto, entonces los trabajos deben asignarse con base en las calificaciones relacionadas con ese trabajo sólo si aumentan el bienestar público. Si, en cierta situación, el bienestar público avanza en cierto grado por asignar los trabajos con base en algún factor no relacionado con el desempeño del trabajo, entonces el utilitario tendrá que sostener que en esas situaciones los trabajos no deben asignarse con base a

las calificaciones relacionadas con el trabajo, sino con base en otro factor. Por ejemplo, si el bienestar de la sociedad se promueve más asignando ciertos trabajos según la necesidad (o el sexo o la raza), en lugar de las calificaciones para el trabajo, entonces el utilitario tendrá que aceptar que la necesidad (o sexo o raza), y no la calificación para el trabajo, es la base adecuada para asignar esos empleos.⁴²

Segundo, el argumento utilitario también debe responder al cargo de los oponentes que sostienen que la sociedad como un todo se beneficia de algunas formas de discriminación. Los oponentes quizá aleguen, por ejemplo, que la sociedad funcionará de manera más eficiente si un sexo se socializa para adquirir la personalidad requerida para criar una familia (no agresiva, cooperativa, compasiva, sumisa, etcétera) y el otro sexo se socializa para adquirir la personalidad requerida para ganar los medios de vida (agresiva, competitiva, asertiva, independiente).⁴³ Es posible asegurar que un sexo posee las características adecuadas para cuidar de una familia como resultado de su naturaleza biológica innata, mientras que el otro sexo tiene los rasgos adecuados para ganarse la vida como resultado de su propia biología. En cualquier caso, ya sea que las diferencias sexuales sean adquiridas o naturales, se argumenta que los trabajos que requieren un conjunto de rasgos basados en el sexo deben asignarse de acuerdo con él, porque colocar a las personas en trabajos que se ajustan a sus rasgos promueve el bienestar de la sociedad.⁴⁴

El argumento utilitario contra la discriminación ha sido atacado desde varios puntos de vista. Sin embargo, ninguno de ellos parece haber vencido a los proponentes. Los utilitarios responden que usar factores diferentes a las calificaciones relacionadas con el trabajo nunca proporciona mayores beneficios que el uso de esas calificaciones.⁴⁵ Más aún, aseguran que los estudios han demostrado que existen pocas, o ninguna, diferencia moralmente significativa entre los sexos.⁴⁶

Derechos

Los argumentos no utilitarios contra la discriminación racial y sexual toman el enfoque de que ésta es incorrecta porque viola los derechos morales básicos de una persona.⁴⁷ La teoría kantiana, por ejemplo, sostiene que los seres humanos deben ser tratados como *fines* y nunca usados sólo como *medios* . Por lo menos, este principio significa que cada individuo tiene un derecho moral a ser tratado como una persona libre e igual a cualquiera otra y que todos los individuos tienen una obligación moral correlativa de tratar a cada uno como una persona libre e igual. Las prácticas discriminatorias violan el principio de dos maneras. Primero, la discriminación se basa en la creencia de que un grupo es inferior a otros; que los negros, por ejemplo, son menos competentes o menos dignos de respeto que los blancos, o quizá que las mujeres son menos competentes o dignas de respeto que los hombres.⁴⁸ La discriminación racial y sexual se basa en estereotipos que ven a las minorías como “perezosas” o “sin cambios”, y ven a la mujer como “emocional” y “débil”. Esos estereotipos degradantes minan la autoestima de los grupos contra los que se dirigen y con ello violan su derecho de ser tratados como iguales. Segundo, la discriminación coloca a los miembros de los grupos discriminados en las posiciones social y económica más bajas: las mujeres y las minorías tienen menos oportunidades de trabajo y reciben salarios más bajos. De nuevo, el derecho a ser tratado como una persona libre e igual es violado.⁴⁹

Un grupo de argumentos kantianos, relacionados con los que se mencionaron, sostiene que la discriminación es incorrecta porque la persona que discrimina no desearía ver su comportamiento universalizado.⁵⁰ En particular, la persona no querría ser discriminada con base en características que no tienen que ver con su habilidad para realizar un trabajo dado. Como el que discrimina no querría ver su propio comportamiento universalizado, según el primer imperativo categórico de Kant, es moralmente incorrecto que discrimine a otras personas.

Justicia

Un segundo grupo de argumentos no utilitarios contra la discriminación la ve como una violación de los principios de justicia. Por ejemplo, John Rawls argumenta que entre los principios de justicia que las partes sabias en la “posición original” elegirían para sí mismas se encuentra el principio de igual oportunidad: “Las desigualdades sociales y económicas deben organizarse de manera que estén adjuntas a oficios y puestos dispuestos para todos en las condiciones de igual oportunidad”.⁵¹ La discriminación viola este principio al eliminar de manera arbitraria a las minorías de los oficios y puestos más deseables en una institución, y al no darles la misma oportunidad que a otros. Dar menores oportunidades en forma arbitraria a algunos individuos para competir por los trabajos es injusto, según Rawls.

Otro enfoque de la moralidad de la discriminación que también la ve como una forma de injusticia se basa en el **principio de igualdad** formal: los individuos que son iguales en todos los aspectos relevantes para el tipo de tratamiento en cuestión deben ser tratados igual, incluso cuando sean disímiles en otros aspectos no relevantes. Para muchas personas, como se indicó en el capítulo 2, este principio es la característica definitoria de la justicia.⁵² La discriminación en el trabajo es incorrecta porque viola el principio básico de justicia, al hacer diferencias entre las personas basándose en características (raza o sexo) que no son relevantes para las tareas que deben realizar. Sin embargo, un problema importante que enfrenta este tipo de argumento en contra de la discriminación es defender con precisión lo que cuenta como *aspecto relevante* para tratar a las personas de modo diferente y explicar por qué la raza y el sexo no son relevantes, mientras que algo como la inteligencia o el servicio militar puede contar como relevante.

principio de igualdad

Los individuos que son iguales en todos los aspectos relevantes para el tipo de tratamiento en cuestión deben ser tratados igual, incluso cuando sean disímiles en otros aspectos no relevantes.

Prácticas discriminatorias

Sin importar los problemas inherentes en alguno de los argumentos en contra de la discriminación, es claro que existen razones poderosas para sostener que es incorrecta. En consecuencia, es comprensible que la ley haya cambiado poco a poco para adaptarse a estos requerimientos morales y que haya un reconocimiento cada vez mayor de las diferentes formas de discriminación en el trabajo. Entre las prácticas ahora reconocidas ampliamente como discriminatorias están las siguientes:⁵³

Prácticas de reclutamiento Las empresas que se apoyan en referencias verbales de los empleados actuales para reclutar trabajadores tienden a contratar personas pertenecientes sólo a esos grupos raciales y sexuales, ya representados en su fuerza de trabajo. Cuando la mano de obra de una empresa está compuesta sólo por hombres blancos, esta política de reclutamiento tenderá a discriminar a las minorías y a las mujeres. Además, cuando los puestos de trabajo deseables sólo se publican en medios (o en agencias de referencias) no usados por las minorías o las mujeres (como periódicos en inglés que no leen las minorías que hablan español), o que están clasificados como *sólo para hombres*, el reclutamiento también tenderá a ser discriminatorio.

Prácticas de revisión Las calificaciones para el trabajo son discriminatorias cuando no son relevantes para la tarea a realizar (como requerir certificado de preparatoria para una tarea en esencia manual, en lugares donde estadísticamente las minorías dejan la educación media). Las pruebas de aptitud e inteligencia usadas en la revisión de las solicitudes se convierten en discriminatorias cuando sirven para descalificar a los miembros de minorías culturales que no están familiarizados con el lenguaje, los conceptos y las situaciones sociales usadas en las pruebas, pero que, de hecho, están completamente calificados para el trabajo. Las entrevistas laborales son discriminatorias si el entrevistador descalifica por rutina a mujeres y minorías a través de estereotipos sexuales o raciales. Estos estereotipos

Repaso breve 7.4

Argumentos en contra de la discriminación

- Utilidad: La discriminación lleva a una utilización ineficiente de los recursos humanos
- Derechos: La discriminación viola los derechos humanos básicos
- Justicia: La discriminación da como resultado la distribución injusta de los beneficios y las cargas

quizá incluyan suposiciones acerca del tipo de ocupación “apropiada” para la mujer, el tipo de trabajo y las cargas de tiempos que pueden “imponerse” sobre ellas, la habilidad de una mujer o una persona de una minoría para mantener un “compromiso” con el trabajo, la propiedad de colocar a una mujer en un entorno “masculino”, los supuestos efectos que mujeres y minorías tendrán en el ánimo de los empleados o en los clientes, y el grado en el que se supone tienen rasgos de personalidad que los hacen no adecuados para una ocupación determinada. Estas generalizaciones acerca de las mujeres y minorías no sólo son discriminatorias, también son falsas.

Prácticas de promoción La promoción, el avance en el trabajo y las prácticas de transferencia son discriminatorios cuando los empleadores colocan a los hombres blancos en trayectorias separadas de las disponibles para las mujeres y las minorías. Los sistemas de antigüedad serán discriminatorios si la situación anterior ha eliminado a las minorías y las mujeres de los puestos más altos en la trayectoria de la empresa. Para rectificar la situación, los individuos que han sufrido específicamente la discriminación por los sistemas de antigüedad deben obtener su lugar correcto en el sistema y obtener la capacitación que necesitan. Cuando las promociones se basan en la recomendación subjetiva del jefe inmediato, las políticas de promoción serán discriminatorias en la medida en que los jefes se basen en estereotipos raciales o sexuales.

Condiciones de empleo Los sueldos y salarios son discriminatorios en la medida en que los salarios iguales no se dan a las personas que hacen, en esencia, el mismo trabajo. Si la discriminación del pasado o las tradiciones culturales del presente dan como resultado algunas clasificaciones de trabajo que se llenan en forma desproporcionada con mujeres y minorías (como secretarías, oficinistas o puestos de tiempo parcial), deben tomarse medidas para que su compensación y prestaciones sean comparables a las de otras clasificaciones.

Despidos Despedir a un empleado con base en la raza o el sexo es una forma clara de discriminación. Menos obvias pero discriminatorias de todas formas son las políticas de despido que se basan en un sistema de antigüedad, en donde las mujeres y las minorías tienen la menor antigüedad debido a la discriminación anterior.

Acoso sexual

Como se observó antes, las mujeres son víctimas de un tipo específicamente problemático de discriminación que es tanto ostensible como coercitiva: están sujetas al **acoso sexual**. Aunque los hombres también están sujetos a algunos casos de acoso sexual, son las mujeres las víctimas más frecuentes. Aun con toda la frecuencia reconocida, el acoso sexual es todavía difícil de definir, vigilar y prevenir. En 1978, la Comisión de Igual Oportunidad en el Empleo publicó un conjunto de “guías” que definen el acoso sexual y establecen, desde su punto de vista, lo que prohíbe la ley. En su forma actual, las guías establecen:

acoso sexual En determinadas condiciones, los acercamientos sexuales no bienvenidos, las peticiones de favores sexuales y otros tipos de contacto verbal o físico de naturaleza sexual.

El acercamiento sexual no bienvenido, la solicitud de favores sexuales y otras formas de contacto verbal o físico de naturaleza sexual constituyen acoso sexual cuando 1) la aceptación de tal conducta se convierte explícita o implícitamente en un término condicionante del empleo de un individuo, 2) la aceptación o el rechazo de tal conducta se usa como base para tomar decisiones laborales que afectan al individuo, o 3) tal conducta tiene el propósito o el efecto de interferir de manera no razonable con el desempeño del individuo en el trabajo o de crear un entorno intimidante, hostil y ofensivo.⁵⁴

Todavía más, las guías establecen que el acoso sexual está prohibido y que un empleador es responsable de todo el acoso sexual cometido por sus empleados, “sin importar si

Wall Street: Es un mundo de hombres

Desde 1996 se han levantado varias demandas de discriminación sexual contra las empresas de inversión de Wall Street tradicionalmente dominadas por hombres, incluyendo Merrill Lynch, Smith Barney y Morgan Stanley. En 1998, Smith Barney fue forzada a pagar 100 millones de dólares a 23,000 mujeres empleadas que reclamaban haber recibido proposiciones, "toqueteos" y acoso sexual de otras maneras por hombres empleados en la empresa. En 1999, el arreglo en una demanda por discriminación y acoso que dio alegatos similares contra Merrill Lynch le costó 100 millones. En 2004, el gobierno estadounidense arregló una demanda contra Morgan Stanley en nombre de Allison Schieffelin y otras 100 mujeres que acusaron a la empresa de acoso sexual, por haber sido nombradas en términos obscenos y por no poder asistir a juntas de negocios en bares de desnudos y otros lugares que las mujeres no se sienten inclinadas a visitar, con lo que quedaron excluidas de actividades de negocios significativas. También reclamaron que la empresa mantenía un "techo de cristal" que era una barrera para Schieffelin, cuya compensación en 1998 como comerciante de acciones fue de más de un millón, que no le permitía avanzar desde 1996. Aseguró

que promovían a los hombres a su alrededor, y aunque ella estaba igualmente calificada, no podía avanzar en la empresa. Aún más, cuando se quejó con el presidente de Morgan Stanley, sus obligaciones fueron reducidas y en 2000 la habían despedido. Morgan Stanley llegó a un arreglo en su caso de 54 millones, de los cuales 12 fueron para Allison Schieffelin, 40 para las otras mujeres en la demanda y dos para promover la diversidad dentro de la empresa. Pero las multas son pequeñas cantidades para las empresas de Wall Street que siguen siendo fortalezas masculinas. Muchas de las mujeres que levantaron demandas contra las compañías vieron sus carreras arruinadas, mientras que muchos de los hombres nombrados en estas demandas siguen trabajando para sus empresas que todavía mantienen una atmósfera obscena de casilleros que desalienta la participación completa de las mujeres.

¿Las compañías con culturas masculinas atrincheradas como las empresas de Wall Street deben ser forzadas a cambiar?
¿Cómo?



Allison Schieffelin, antigua agente de bolsa, fue el centro de los cargos por prejuicios sexuales que hicieron los legisladores de Estados Unidos contra la empresa de inversión Morgan Stanley; caso que se arregló fuera de la corte. La compañía llegó a un acuerdo de 54 millones de dólares por la demanda de discriminación sexual levantada por la Comisión de Igual Oportunidad en el Empleo.

Agentes de piso en la Bolsa de Valores de Nueva York gritan sus órdenes al vender acciones a un paso frenético.



Los pisos de ventas en las grandes empresas de Wall Street están dominados todavía por hombres.

365-day high	low	stock	sym	high	low	close	chg	vol	365-d high
6.50	3.79	5.25	5.12	5.16	+0.01	5.12	5.16 +0.0		
8.80	0.97	1.81	1.66	1.71	-0.09	1.66	1.71 -0.0		
1.22	0.25	0.38	0.35	0.35	-0.03	0.35	0.35 -0.0		
1.15	1.02	2.30	2.18	2.26	+0.05	2.18	2.26 +0.0		
2.10	4.95	7.12	6.89	6.99	-0.06	6.89	6.99 -0.0		
1.45	3.72	5.72	5.47	5.67	+0.22	5.47	5.67 +0.2		



Las mujeres ejecutivas han llegado a tener éxito en Wall Street.

el empleador sabía o debió saber” que ocurría el acoso y sin importar si “el empleador lo prohibía”.

En varios aspectos importantes es claro que las guías están moralmente justificadas. Tienen la intención de declarar ilegales esas situaciones en las que un empleado es forzado a ceder ante las demandas sexuales de otro empleado mediante la amenaza de perder algún beneficio significativo del trabajo, como promoción, aumento o el trabajo en sí. Este tipo de coacción degradante ejercida sobre los empleados que son vulnerables e indefensos provoca grandes daños psicológicos en el empleado, viola sus derechos más básicos a la libertad y la dignidad, y es un mal uso extremadamente injusto de la desigualdad de poder que un empleado ejerce sobre otro. Es una cruda violación de los estándares morales del utilitarismo, los derechos, la justicia y el cuidado.

No obstante, varios aspectos de estas guías merecen un análisis más detallado. Primero, las guías prohíben más que actos particulares de acoso. Además de prohibir actos de acoso, prohíben la conducta que “crea” un “entorno de trabajo intimidante, hostil y ofensivo”. Esto significa que un empleado es culpable de acoso sexual cuando permite un ambiente hostil u ofensivo para la mujer, incluso, en ausencia de incidentes específicos de acoso sexual. Esto genera algunas preguntas difíciles. Si los mecánicos en un taller están acostumbrados a colocar fotos en su lugar de trabajo y a contar chistes subidos de color y usar lenguaje florido, ¿son culpables de crear un entorno “hostil y ofensivo” para una compañera de trabajo? En un caso conocido, por ejemplo, una corte federal describió la siguiente situación:

Durante varios años la demandante [mujer] trabajó en Osceola como la única mujer en un puesto administrativo con salario. En las áreas comunes [ella] y otras mujeres empleadas estaban expuestas, todos los días, a fotos de mujeres parciales o totalmente desnudas que pertenecían a varios empleados hombres en Osceola. Un cartel, que permaneció en la pared durante ocho años, mostraba a una mujer tendida que tenía una pelota de golf en sus senos y un hombre parado sobre ella, con el palo de golf en la mano, gritando “¡Ventaja!”. Una placa de escritorio decía “Incluso el más macho necesita amor...”. Además, el supervisor de la división de computación, Dough Henry, vociferaba con regularidad obscenidades misóginas. Por rutina Henry se refería a las mujeres como ‘putas’, ‘perras’, ‘prostitutas’...”. De la demandante, Henry específicamente dijo. “Todo lo que esa perra necesita es una buena acostada” y la llamó “nalgona”.⁵⁵

¿Este tipo de situación debe contar como el tipo de “entorno de trabajo intimidante, hostil y ofensivo” que las guías prohíben como acoso sexual? La respuesta a esta pregunta legal no está clara, y diferentes cortes habrían tomado posiciones distintas al respecto. Pero una pregunta diferente que es más relevante para nuestra indagación es la siguiente: ¿Es moralmente incorrecto crear o permitir este tipo de entorno? La respuesta, en general, parece ser “sí” porque un ambiente así es degradante, suele estar impuesto por las partes masculinas más poderosas sobre empleadas mujeres más vulnerables, y adjudica costos altos sobre las mujeres porque tiende a empequeñecerlas y a dificultar que compitan con los hombres como iguales.

De cualquier manera, algunos críticos objetan que estos tipos de entornos no se crearon intencionalmente para degradar a la mujer, que eran parte de las “costumbres sociales de los trabajadores [hombres] en Estados Unidos”, que no tiene sentido intentar cambiarlos, y que no dañan injustamente a la mujer porque ellas tienen el poder de cuidarse a sí mismas.⁵⁶ Un artículo en la revista *Forbes*, por ejemplo, pregunta con retórica, “¿las mujeres realmente pueden pensar que tienen derecho a un entorno de trabajo inmaculado, libre de comportamiento rudo?”.⁵⁷ Esos sentimientos indican las incertidumbres que rodean este asunto.

Un segundo punto importante es que las guías indican que “contacto verbal o físico de naturaleza sexual” constituye acoso sexual cuando tiene el “efecto de interferir de forma no razonable con el desempeño en el trabajo del individuo”. Muchos críticos argumentan que lo considerado acoso sexual depende del juicio puramente subjetivo de la víctima. De acuerdo con las guías, los contactos verbales, es decir, las conversaciones, de naturaleza sexual cuentan como acoso sexual prohibido cuando interfieren “de forma no razonable” con el desempeño en el trabajo. Pero las conversaciones sexuales que son interferencias “no razonables” para una persona, dicen los críticos, quizá estén dentro de los límites razonables para otra debido a las tolerancias de las personas, que incluso quizá las disfruten. Lo que una persona piensa que es una insinuación o flirteo inocente, o un chiste sexual gracioso podría ser tomado por otra como un “qué es eso” ofensivo y debilitante. Los críticos aseguran que una persona que con toda inocencia hace un comentario que otra toma a mal tal vez se vea como el blanco de una queja de acoso sexual. Sin embargo, quienes apoyan las guías responden que las cortes tienen mucha experiencia en la definición de qué es *razonable* en términos más o menos objetivos de lo que un adulto competente promedio sentiría que es razonable, de manera que este concepto no debe presentar mayor dificultad. Pero los críticos han encontrado que esto todavía deja sin respuesta la pregunta de si las guías deben prohibir conversaciones sexuales que la mujer o el hombre promedios definirían como no razonables, dos estándares dicen que tendrían implicaciones drásticamente diferentes.

Una objeción más esencial a la prohibición de “conducta verbal” que crea un “entorno de trabajo intimidante y ofensivo” es que este tipo de prohibiciones de hecho viola el derecho de las personas a la libertad de palabra. Esta objeción se hace con frecuencia en las universidades, donde las prohibiciones de discurso que crean un ambiente hostil y ofensivo para las mujeres y las minorías son usuales, y donde esas prohibiciones casi siempre se caracterizan como el requisito de “lenguaje políticamente correcto”. Estudiantes y profesores por igual han objetado que la libertad de palabra debe preservarse en las universidades, porque la verdad se encuentra sólo a través de la discusión y el análisis libre de todas las opiniones, no importa qué tan ofensivas sean, y la búsqueda de la verdad es el objetivo de la universidad. Usualmente no se pueden hacer afirmaciones similares en una corporación de negocios, por supuesto, porque su objetivo no es llegar a la verdad mediante la discusión y el análisis libre de todas las opiniones. Pero es posible argumentar que los empleados y empleadores tienen derecho a la libertad de palabra y que las prohibiciones de discurso que crean un entorno ofensivo para los sentimientos de algunos son incorrectas, aun en el contexto de las corporaciones, porque violan este derecho básico. Usted tendrá que decidir si estos argumentos tienen algún mérito.

Una tercera característica importante de las guías es que un empleador es culpable de acoso sexual aun cuando no supiera, y no se espere que lo hiciera, que ocurría e, incluso, si el empleador lo hubiera prohibido explícitamente. Esto viola la norma moral común de que las personas no son moralmente responsables de algo que no tienen conocimiento y que han tratado de prevenir. Muchas personas han sugerido que las guías son deficientes en este punto. Sin embargo, quienes las apoyan responden que están moralmente justificadas desde el punto de vista utilitario por dos razones. Primero, en el largo plazo, proporcionan un fuerte incentivo para que los empleadores tomen medidas que garanticen que el daño por acoso sexual sea erradicado de sus compañías, incluso en las áreas en las cuales tienen poco conocimiento. Más aún, los daños provocados por el acoso sexual son tan devastadores que cualquier costo impuesto por esas medidas se contrarrestará con los beneficios. Segundo, las guías de hecho aseguran que los daños infligidos por el acoso sexual siempre deben ser transferidos al empleador, haciendo con ello que esos daños sean parte de los costos del negocio que aquél querrá minimizar para ser competitivo con otros negocios. Así, las guías convierten los costos del acoso sexual en internos, de manera que los mecanismos del mercado competitivo puedan manejarlos con eficiencia. Las guías también son justas, aseguran sus defensores,

porque el empleador suele tener la capacidad de absorber los costos del acoso sexual mejor que el inocente empleado dañado, que de otra manera, sufriría sólo las pérdidas por el acoso.

Más allá de la raza y el sexo: Otros grupos

¿Existen otros grupos que merecen ser protegidos de la discriminación? La Ley de Discriminación por Edad en el Empleo de 1967 prohíbe discriminar a trabajadores mayores sólo debido a su edad, hasta que cumplan 65 años. Esta ley fue modificada en 1978 para prohibir la discriminación por edad hasta que el trabajador cumpliera 70.⁵⁸ El 17 de octubre de 1986 se decretó una nueva ley prohibiendo el retiro forzoso a cualquier edad. Así, en teoría, las leyes federales protegen a los trabajadores mayores de la discriminación. Los discapacitados también están protegidos por la **Ley de Discapacidades de 1990**, que condena la discriminación con base en la discapacidad y que requiere que los empleadores tengan instalaciones razonables para sus empleados y clientes discapacitados. Pero puesto que los estereotipos generalizados acerca de las habilidades y las capacidades de los trabajadores mayores y los discapacitados continúa, la discriminación contra estos grupos es ostensible en Estados Unidos.⁵⁹

Aunque los trabajadores mayores y los discapacitados al menos tienen cierta protección contra la discriminación, ésta es rara para los trabajadores con preferencias sexuales inusuales. No existen leyes federales que prohíban la discriminación con base en la orientación sexual, y sólo unos cuantos estados y ciudades tienen leyes que prohíben la discriminación contra los homosexuales o los transexuales. Una corte sostuvo, por ejemplo, que la compañía de seguros Liberty Mutual no actuaba en forma ilegal cuando se rehusó a contratar a un hombre sólo porque era “afeminado”, y otra corte también exoneró a Budget Marketing, Inc., de los cargos de actuar ilegalmente cuando despidió a un hombre que comenzó a vestirse como mujer antes de una operación de cambio de sexo.⁶⁰

Aunque es ilegal hacerlo, muchas compañías han encontrado razones para despedir o cancelar las prestaciones de salud a trabajadores que tienen síndrome de inmunodeficiencia adquirida (SIDA).⁶¹ Los centros para control de enfermedades informan que en 2002 unas 348,906 personas vivían con SIDA en Estados Unidos y otras 144,129 habían sido diagnosticadas con VIH aún no desarrollado como SIDA.⁶² Sólo una porción de éstos sufrían síntomas o debilidad que afectaban su habilidad para realizar bien su trabajo. Varias decisiones de la corte han sostenido que el SIDA califica como “discapacidad” (según la Ley Federal de Rehabilitación Vocacional de 1973 y, más recientemente, según la Ley de Discapacidades en Estados Unidos), y la ley federal prohíbe a contratistas, subcontratistas o empleadores participantes en programas con fondos federales despedir a estas personas, mientras puedan realizar su trabajo si se hace algún ajuste “razonable”. Algunos estados y ciudades han aprobado leyes locales para evitar la discriminación contra las víctimas de SIDA, pero no se supervisa a muchos empleadores y algunos continúan discriminando a las víctimas de esta terrible enfermedad.

Muchas compañías también tienen políticas para no contratar a personas obesas, individuos no protegidos por las leyes de la mayoría de los estados. Por ejemplo, Philadelphia Electric Company se rehusó a contratar a Joyce English sólo porque pesaba 300 libras y no porque no pudiera realizar las tareas del puesto que solicitaba.⁶³ ¿Cualquiera de estos grupos, homosexuales, transexuales, personas obesas, debe estar protegido contra la discriminación? Algunos han argumentado que deben estar protegidos en los mismos términos que las mujeres y las minorías étnicas.⁶⁴ En la actualidad, estos grupos son tan vulnerables como lo fueron las mujeres, las minorías y los trabajadores mayores.

Ley de Discapacidades de 1990 Condena la discriminación con base en la discapacidad y requiere que los empleadores tengan instalaciones razonables para sus empleados y clientes discapacitados.

Repaso breve 7.5

Además de raza o sexo, la discriminación se basa en

- Edad
- Orientación sexual
- Estatus transexual
- Discapacidad
- Obesidad

Peter Oiler y las tiendas Winn-Dixie

Las tiendas Winn-Dixie despidieron a Peter Oiler, un conductor de camión que trabajó para la cadena de supermercados de Louisiana durante 21 años. Oiler cargaba abarrotes para el almacén de la compañía y los transportaba a las tiendas Winn-Dixie en Louisiana y Mississippi. Era un buen trabajador, por lo que recibía evaluaciones por arriba del promedio, y fue promovido tres veces. Oiler había estado casado con Shirley, su esposa, 23 años.

Dos años antes de ser despedido, Oiler pidió a su supervisor, Greg Miles, que acallara un rumor en la compañía de que era homosexual. Un año después, Miles se reunió con Oiler y le preguntó si todavía le molestaba el rumor. Oiler dijo que sí porque no era homosexual sino “transexual”, una persona cuyo sexo anatómico es incongruente con sus sentimientos sobre su género. Oiler le dijo que no tenía intención de cambiar su sexo o de hacer una “transición” para vivir tiempo completo como mujer.

Un mes después, Miles de nuevo se reunió con Oiler. Miles le dijo que un supervisor lo había visto fuera del trabajo vestido como mujer. Oiler respondió que en ocasiones se vestía como mujer, pero nunca en tiempo de la compañía. Miles le dijo que podía dañar la imagen de la empresa por lo que debía renunciar y buscar otro trabajo. Oiler respondió que estaba contento en Winn-Dixie y no quería otro trabajo. Cuando fue consultado, Michael Istre, presidente de Winn-Dixie, estuvo de acuerdo en despedir a Oiler porque “estaba preocupado por mi negocio y por el impacto y efecto

que ese tipo de comportamiento tendría en el negocio y mis clientes si lo vieran”.

Durante los tres meses siguientes, Oiler se reunió cinco veces con los administradores de Winn-Dixie y le repitieron que buscara otro trabajo porque tenían que despedirlo. Aunque su desempeño en el trabajo era bueno, dijeron, su atuendo como mujer después del trabajo podría dañar la imagen de la compañía con el público. En la última reunión Oiler fue despedido mientras seguía protestando que se adhería a las políticas de la compañía en cuanto a la vestimenta para el trabajo. Oiler dijo: “Ser despedido después de 21 años con la compañía fue como un cuchillo en mi pecho. Llegué a trabajar a tiempo, hice un buen trabajo y seguí todas las reglas, pero me despidieron porque fuera del trabajo me pongo vestidos. Perdimos nuestro seguro de salud y casi nos quitan la casa. La tensión insoportable que sigue hasta hoy minó nuestra salud y afecta nuestro matrimonio de 24 años”. Aunque Oiler demandó, un juez de distrito de Estados Unidos decidió que las leyes federales contra la discriminación no se aplican a las personas transexuales.

1. ¿Fue incorrecto que Winn-Dixie despidiera a Oiler?
2. ¿Deben aplicarse las leyes contra la discriminación a las personas transexuales?

7.4 Acción afirmativa

Todas las políticas de igual oportunidad ya analizadas son maneras de cegarse a las decisiones de empleo respecto al sexo y la raza. Todas estas políticas son negativas: la intención es prevenir más discriminación. Por lo tanto, ignoran el hecho de que como resultado de la discriminación del pasado, las mujeres y las minorías no tienen ahora las mismas habilidades que los hombres blancos; debido a la discriminación anterior, las mujeres y las minorías tienen menor representación en los puestos más prestigiosos y deseables. Las políticas analizadas hasta ahora no requieren pasos positivos para eliminar estos efectos de la discriminación del pasado.

Para rectificar los efectos de la discriminación pasada, muchos empleados han instituido programas diseñados para lograr una distribución más representativa de las minorías y las mujeres dentro de la empresa dando preferencia a estos grupos. Los programas de acción afirmativa, de hecho, ahora se requieren legalmente en todas las empresas que tienen contratos con el gobierno. ¿Qué involucra un programa de acción afirmativa? La esencia del programa es un estudio detallado (un “análisis de utilización”) de todas las clasificaciones de trabajo en la empresa.⁶⁵ El propósito del estudio es determinar si hay

menos miembros de las minorías en una clasificación de trabajo específica de los que razonablemente se esperan por la disponibilidad en el área donde se recluta. El análisis de utilización compara el porcentaje de mujeres y minorías en cada clasificación de trabajo con el porcentaje disponible en el área de reclutamiento de trabajadores de esos grupos que tengan las habilidades requeridas o que sean capaces de adquirirlas con la capacitación razonable que la empresa proporcionara. Si el análisis de utilización muestra que las mujeres o las minorías están subutilizadas en ciertas clasificaciones, la empresa debe establecer metas y programación para corregir esas deficiencias. Aunque las metas y la programación no deben ser cuotas rígidas e inflexibles, sí deben ser específicas, mensurables y diseñadas con buena fe para corregir las deficiencias descubiertas por el análisis de utilización dentro de un periodo razonable. La empresa asigna a un funcionario para coordinar y administrar el programa de acción afirmativa, y éste se responsabiliza de los esfuerzos y los programas especiales para aumentar el reclutamiento de mujeres y minorías para cumplir con las metas y las fechas establecidas.

Las decisiones de la Suprema Corte no han sido claras acerca de la legalidad de los programas de acción afirmativa. Un gran número de decisiones de las cortes federales están de acuerdo en que es legítimo el uso de programas de acción afirmativa para reparar los desequilibrios debidos a las prácticas discriminatorias de contratación del pasado. Todavía más, en 1979, la Suprema Corte de Estados Unidos dictaminó que las compañías podían usar legalmente programas de acción afirmativa para remediar un “desequilibrio manifiesto” sin importar si era el resultado de prácticas discriminatorias anteriores en el trabajo.⁶⁶ Pero en junio de 1984, la Corte determinó que las compañías no podían hacer a un lado la antigüedad de los trabajadores blancos durante los despidos en favor de trabajadores de minorías y mujeres contratados según los planes de acción afirmativa, siempre y cuando el sistema de antigüedad se hubiera adoptado sin un motivo discriminatorio. Así, aunque los programas de acción afirmativa que dan preferencia a las mujeres y las minorías como grupo no se declararan ilegales, sus efectos podían desaparecer durante los tiempos difíciles porque la regla de antigüedad de *último en contratar, primero en despedir* haría que se despidiera a las mujeres y las minorías recientemente contratadas.⁶⁷ La decisión de 1984 de la Suprema Corte también incluía una declaración no obligatoria:

Si los miembros individuales de una... clase demuestran que han sido víctimas reales de la práctica discriminatoria, debe otorgárseles una antigüedad competitiva y dárseles su lugar correcto en la lista de antigüedades. Sin embargo,... la sola membresía de la clase en desventaja es insuficiente para garantizar una antigüedad; cada individuo debe probar que la práctica discriminatoria tuvo un impacto en él.⁶⁸

Para muchos esto parecía implicar que los programas de acción afirmativa que les otorgaban trabajos con base en la membresía de una clase en desventaja no eran completamente legales. Sin embargo, otros interpretaron la “notificación” de manera más estrecha como que el otorgamiento de antigüedad no se podía basar sólo en ser miembros de una clase en desventaja.⁶⁹ Esta interpretación parecía apoyada por otra determinación de la Suprema Corte del 19 de mayo de 1986, que sostenía que, aunque los despidos basados en la raza eran anticonstitucionales, las metas raciales de contratación eran medios legales permitidos para remediar la discriminación del pasado. La opinión mayoritaria de la Suprema Corte en 1986 estableció que los despidos basados en la raza “imponían toda la carga de lograr la igualdad racial en individuos particulares (blancos), y con frecuencia resultaban en alteraciones serias de sus vidas... Por otro lado, las preferencias raciales al contratar meramente niegan una oportunidad de empleo en el futuro, no la pérdida de un trabajo existente, y pueden ser usadas para curar los efectos de la discriminación anterior”.⁷⁰

En 1989, la Suprema Corte publicó varias decisiones que interpretaban las leyes anteriores de derechos civiles de una manera que debilitaba sustancialmente la habilidad de las minorías y las mujeres para buscar una compensación contra la discriminación, en particular, a través de los programas de acción afirmativa. En 1991, sin embargo, el Congreso aprobó la Ley de Derechos Civiles de 1991, que establecía en forma explícita cómo debían

interpretarse esas leyes y de hecho denegaban las decisiones de la Suprema Corte de 1989. Pero quedó una decisión importante. En enero de 1989, en el caso de la *Ciudad de Richmond vs. J. A. Croson Co.*, la Corte dictaminó que el plan de acción afirmativa de un gobierno estatal o local que operaba apartando cierto porcentaje de sus fondos públicos para contratistas minoritarios era anticonstitucional. Esos programas de fondos, dictaminó la Corte, podían usarse por cuerpos públicos sólo como un “último recurso” en un “caso extremo” y sólo si había pruebas fuertes y específicas de un prejuicio racial anterior del cuerpo gubernamental. El caso *Adarand Construction, Inc. vs. Pena*, escuchado por la Suprema Corte en 1995, reforzó esta decisión cuando dictaminó que el gobierno federal también debe acatar su veredicto del caso *Ciudad de Richmond vs. J. A. Croson Co.* Como se observó en la introducción a este capítulo, en *Grutter vs. Bollinger* la Suprema Corte sostuvo que las universidades podían usar programas de acción afirmativa para lograr la meta de diversidad.

Entonces, la Suprema Corte ha vacilado en la constitucionalidad de los programas de acción afirmativa. Dependiendo del periodo en cuestión, el asunto en juego y la conformación actual de la Corte, se ha tendido a apoyar o a estar en contra de los programas de acción afirmativa. Lo mismo que el público, que permanece dividido al respecto, la Suprema Corte ha tenido problemas para decidir si apoyar o atacar estos programas.⁷¹

Los programas de acción afirmativa han sido atacados principalmente en el sentido de que, al intentar corregir los efectos de la discriminación pasada, estos programas se han convertido en discriminación sexual o racial.⁷² Al mostrar preferencia por las minorías o las mujeres, los programas instituyen una forma de discriminación inversa contra los hombres blancos.⁷³ Un trabajador electricista de 45 años en una planta en Washington, por ejemplo, dijo:

Lo que me preocupa es que las personas de color tienen preferencia porque son negros. Estoy en contra de esto. Yo digo, no me importa cuál es su color. Si tiene la habilidad para hacer el trabajo, debe obtenerlo, no por su color. No deben contratar ese 20% sólo porque son negros. Esto es discriminación al revés en lo que a mí concierne... Si lo quieren, se lo podrían ganar como yo lo hice. No estoy diciendo que se les prive de algo, para nada.⁷⁴

Se dice que los programas de acción afirmativa son discriminatorios contra los hombres blancos pues usan características no relevantes, raza y sexo, para tomar decisiones de empleo, y esto viola la justicia al violar los principios de igualdad e igual oportunidad.

Los argumentos usados para justificar los programas de acción afirmativa a la luz de estas objeciones tienden a caer en dos grupos principales.⁷⁵ Un grupo de argumentos interpreta el tratamiento preferencial concedido a la mujer y a las minorías como una forma de compensación por las lesiones sufridas en el pasado. Un segundo conjunto de argumentos interpreta el tratamiento preferencial como un instrumento para lograr ciertas metas sociales. Mientras que los argumentos de compensación de la acción afirmativa ven hacia el pasado al enfocarse en el mal de actos anteriores, los argumentos instrumentales ven hacia el futuro en la medida en que buscan la bondad de un estado futuro (y la maldad de lo que pasó es irrelevante).⁷⁶ Se comienza por examinar los argumentos de compensación y después se analizarán los argumentos instrumentales.

La acción afirmativa como compensación

Los argumentos que defienden la acción afirmativa como forma de compensación se basan en el concepto de justicia compensatoria.⁷⁷ Ésta, como se vio en el capítulo 2, implica que las personas tienen una obligación de compensar a quienes intencional e injustamente se ha lesionado. Los programas de acción afirmativa se interpretan, entonces, como una forma de reparación mediante la cual las mayorías blancas ahora compensan a las mujeres y las minorías por los daños provocados debido a la discriminación contra ellos en el pasado. Una versión de este argumento sostiene, por ejemplo, que en el pasado los blancos estadounidenses trataron mal a los negros y en consecuencia éstos ahora deben recibir una

compensación de los blancos.⁷⁸ Los programas de tratamiento preferencial proporcionan esa compensación.

La dificultad con argumentos que defienden la acción afirmativa con base en el principio de compensación, es que este principio requiere que la compensación venga sólo de los individuos específicos que intencionalmente causaron el mal, y requiere que la compensación se haga sólo con los individuos específicamente afectados. Por ejemplo, si cinco personas pelirrojas dañan a cinco personas con pelo negro, entonces, la justicia compensatoria obliga sólo a esas cinco personas pelirrojas a dar sólo a las cinco personas de pelo negro lo que sea que hubieran tenido si no los hubieran dañado. Sin embargo, la justicia compensatoria no requiere que la compensación venga de todos los miembros del grupo que contiene a algunos de los que actúan mal, tampoco requiere que la compensación llegue a todos los miembros de un grupo que contiene algunas partes dañadas. En este ejemplo, aunque la justicia requiere que las cinco personas pelirrojas compensen a las cinco personas con pelo negro, no requiere que todos los pelirrojos compensen a todas las personas con pelo negro. Por analogía, sólo los individuos específicos que discriminaron contra las minorías o las mujeres en el pasado deben ahora forzarse a reparar el daño de alguna manera, y deben dirigir esta reparación sólo a los individuos específicos que fueron discriminados.⁷⁹

Aunque los programas de acción afirmativa suelen beneficiar a todos los miembros de un grupo racial o sexual, sin importar si fueron específicamente discriminados en el pasado, y puesto que estos programas ponen obstáculos a todo hombre blanco sin importar si él específicamente discriminó a alguien en el pasado, se deduce que esos programas preferenciales no tienen justificación basándose en la justicia compensatoria.⁸⁰ En suma, los programas de acción afirmativa son injustos porque sus beneficiarios no son los individuos lesionados por la discriminación pasada y las personas que deben pagar estas lesiones, usualmente, no son los que las infligieron.⁸¹

Otros autores han intentado contrarrestar esta objeción al argumento de la “acción afirmativa como compensación” asegurando que en realidad *todas* las personas negras (o todas las mujeres) que viven hoy han sido lesionadas por la discriminación y que *toda* persona blanca (o todos los hombres) se han beneficiado de estas lesiones. Por ejemplo, Judith Jarvis Thomson escribió:

Pero es absurdo suponer que los jóvenes negros y las mujeres ahora en edad de solicitar trabajos han sido maltratados... Incluso jóvenes negros y mujeres han vivido la disminución de sus salarios por ser negros o mujeres... e, incluso, quienes no fueron degradados por ser negros o mujeres han sufrido las consecuencias de la degradación de otros negros y mujeres: la falta de confianza y de respeto por sí mismos.⁸²

Martin Redish escribió:

También se argumenta que, sean o no [los hombres blancos] de este país participantes en actos de discriminación, sí han sido beneficiarios, conscientes o inconscientes, de una sociedad fundamentalmente racista. De esta manera, deben declararse independientemente “responsables” ante las minorías reprimidas por una forma injusta de enriquecimiento.⁸³

No está claro si estos argumentos tienen éxito en justificar los programas de acción afirmativa que benefician a grupos (todos los negros o todas las mujeres), en lugar de beneficiar a los individuos específicos que fueron dañados y que penalizan a grupos (los hombres blancos) en lugar de hacerlo con los malhechores.⁸⁴ ¿En realidad se ha lesionado a toda una minoría o a toda mujer, como asegura Thomson, y son todos los hombres blancos realmente beneficiarios de la discriminación como implica Redish? Aun si un hombre blanco resulta (sin haber cometido falta alguna) beneficiario de la lesión de alguien más, ¿lo hace esto “responsable”?

Repaso breve 7.6

Argumento de compensación para la acción afirmativa

- Asegura que la acción afirmativa compensa a los grupos por la discriminación del pasado
- Se critica como injusta porque quienes se benefician no son los que fueron dañados y quienes pagan no son quienes cometieron la lesión

La acción afirmativa como instrumento para lograr metas utilitarias y justicia igualitaria

Un segundo conjunto de justificaciones hechas en apoyo de los programas de acción afirmativa se basa en la idea de que estos programas son instrumentos moralmente legítimos para lograr fines moralmente legítimos. Por ejemplo, los utilitarios han asegurado que los programas de acción afirmativa están justificados porque promueven el bienestar público.⁸⁵ Argumentan que la discriminación pasada ha producido un alto grado de correlación entre la raza y la pobreza.⁸⁶ Conforme las minorías raciales eran excluidas sistemáticamente de los mejores salarios y puestos, sus miembros se empobrecieron. Los tipos de estadísticas citados antes en este capítulo proporcionan evidencia de esta desigualdad. El empobrecimiento, a su vez, ha llevado a necesidades no satisfechas, falta de respeto por sí mismos, resentimiento, descontento social y crimen. Por lo tanto, el bienestar público se promueve si la posición de estas personas empobrecidas mejora, dándoles oportunidades especiales de educación y empleo. Si los oponentes objetan que esos programas de acción afirmativa son injustos porque distribuyen beneficios con base en criterios irrelevantes como la raza, el utilitarismo quizá responda que la *necesidad*, y no la raza, es el criterio con el que los programas de acción afirmativa distribuyen los beneficios. La raza proporciona un *indicador* sin costo de la necesidad, puesto que la discriminación del pasado creó una alta correlación entre la raza y la necesidad. La necesidad, por supuesto, es un criterio de distribución justo.⁸⁷ Apelar a la reducción de la necesidad es congruente con los principios utilitarios porque al reducir la necesidad se incrementa la utilidad total.

Las dificultades principales encontradas por estas justificaciones utilitarias se refieren, primero, a la pregunta de si los costos sociales de los programas de acción afirmativa (como la frustración experimentada por los hombres blancos) sobrepasan sus beneficios obvios.⁸⁸ El defensor utilitario de la acción afirmativa, por supuesto, responderá que los beneficios son mayores que los costos. Segundo, y más importante, los oponentes a estas justificaciones utilitarias han cuestionado la suposición de que la raza es un indicador adecuado de la necesidad. Por lo que sería inconveniente y costoso identificar la necesidad directamente, argumentan los críticos, pero los costos quizá sean pequeños comparados con las ganancias que se obtendrían con una forma más adecuada de identificar a los necesitados.⁸⁹ Los utilitarios responden a esta crítica diciendo que todas las minorías (y mujeres) se han empobrecido y están dañadas psicológicamente por la discriminación pasada. En consecuencia, la raza (y el sexo) proporcionan indicadores adecuados de la necesidad.

Aunque los argumentos utilitarios en favor de la acción afirmativa son bastante convincentes, el arreglo más elaborado y persuasivo de argumentos en apoyo de estos programas se desarrolló en dos pasos. Primero, afirman que el fin visualizado por los programas de acción afirmativa es la justicia igualitaria. Segundo, dicen que estos programas son medios moralmente legítimos para lograr este fin.

El fin que los programas de acción afirmativa supuestamente lograrán se expresa de varias maneras. En la sociedad actual, se dice, los trabajos no se distribuyen con justicia porque no están distribuidos de acuerdo con los criterios relevantes de habilidad, esfuerzo, contribución o necesidad.⁹⁰ De hecho, las estadísticas demuestran que los empleos están distribuidos según la raza y el sexo. Un fin de la acción afirmativa es producir una distribución de los beneficios y las cargas de la sociedad congruente con los principios de la justicia distributiva y que elimine la posición importante que tienen en la actualidad la raza y el sexo en la asignación de los trabajos.⁹¹ En nuestra sociedad actual, las mujeres y las minorías no tienen las mismas oportunidades que los hombres blancos y que la justicia demanda. Las estadísticas lo prueban. Esta falta de igual oportunidad se debe a las sutiles actitudes racista y sexista que sesgan los juicios de quienes evalúan a los candidatos para un trabajo, y que están tan arraigados que, virtualmente, no se pueden erradicar con medidas de buena fe en un periodo razonable.⁹² Un segundo fin de la acción afirmativa es neutralizar ese prejuicio consciente o inconsciente para asegurar una oportunidad igual para las mujeres y las minorías. La falta de igual oportunidad en la que laboran hoy las mujeres y

Repaso breve 7.7

Argumento utilitario para la acción afirmativa

- Asegura que la acción afirmativa reduce la necesidad y con ello aumenta la utilidad
- Se critica diciendo que los costos sobrepasan los beneficios y que otras maneras de reducir la necesidad producirán una utilidad mayor

Repaso breve 7.8

Argumento de justicia igualitaria para la acción afirmativa

- Aseveran que la acción afirmativa asegurará una oportunidad igual
- Aseguran que la acción afirmativa es un medio moralmente legítimo

las minorías también se atribuye a las privaciones que sufrieron como niños. La privación económica impidió que las minorías adquirieran las habilidades, la experiencia, la capacitación y la educación necesarias para competir en los mismos términos que los hombres blancos.⁹³ Más aún, puesto que las mujeres y las minorías no han estado representadas en los puestos de prestigio de la sociedad, los hombres y las mujeres jóvenes no tienen modelos a seguir que los motiven para competir por esos puestos, como los tienen los jóvenes blancos. Pocos jóvenes negros, por ejemplo, están motivados para entrar en la profesión de abogado:

Al joven negro en el Norte, lo mismo que en el Sur, se le ha negado una imagen inspiradora del abogado negro, al menos hasta hace poco. Por el contrario, tienen una marcada conciencia de la falta de respeto y de dignidad conferidos al abogado negro... El joven negro también conoce la falta de reconocimiento para el negro si es que está empleado en el reforzamiento de la ley... Este conocimiento inspira muy poco a los negros para realizar cosas, excepto para evitar cualquier participación con la ley, en la forma que sea.⁹⁴

Un tercer fin de los programas de acción afirmativa es neutralizar estas desventajas competitivas con los hombres blancos y, con ello, poner a las mujeres y las minorías en la misma posición inicial en su carrera competitiva con otros. La meta es asegurar una habilidad igual para competir con los hombres blancos.⁹⁵

El fin básico de los programas de acción afirmativa busca una sociedad más justa, en la que las oportunidades individuales no estén limitadas por la raza o el sexo. Esta meta es moralmente legítima en la medida en que lo es luchar por una sociedad con mayor igualdad de oportunidades. El medio por el cual los programas de acción afirmativa intentan lograr una sociedad justa es dando preferencia a las mujeres y a las minorías calificadas sobre los hombres blancos calificados, al contratar, promover e instituir programas de capacitación especiales que los calificarán para mejores trabajos. Se espera que por estos medios, con el tiempo, surgirá la sociedad más justa ya descrita. Sin alguna forma de acción afirmativa, se alega, este fin quizá no se logre.⁹⁶ Pero ¿es el tratamiento preferencial un medio moralmente legítimo para lograr este fin? Se han dado tres razones para demostrar que no.

Primero, con frecuencia se dice que los programas de acción afirmativa “discriminan” contra los hombres blancos.⁹⁷ Los defensores de estos programas, sin embargo, señalan que existen diferencias cruciales entre el tratamiento conferido a los blancos por los programas de tratamiento preferencial y el comportamiento discriminatorio inhumano.⁹⁸ Discriminar, como observamos, es tomar una decisión adversa contra el miembro de un grupo por considerarlo inferior o menos merecedor de respeto. Pero los programas de tratamiento preferencial no se basan en un desprecio ofensivo por los hombres blancos. Por el contrario, se basan en el juicio de que hoy tienen una posición ventajosa y que otros deben tener la misma oportunidad de lograr las mismas ventajas. Todavía más, la discriminación racista o sexista está dirigida a la destrucción de la misma oportunidad. Los programas de tratamiento preferencial están enfocados a restaurar una oportunidad igual donde no la hay. Así, el tratamiento preferencial no se describe con exactitud como “discriminatorio” en el mismo sentido inhumano en que lo es el comportamiento racista o sexista.

Segundo, algunas veces se dice que el tratamiento preferencial viola el principio de igualdad (“los individuos que son iguales en todos los aspectos relevantes al tipo de tratamiento en cuestión deben tratarse de manera igual”) al permitir que una característica no relevante (raza o sexo) determine las decisiones de empleo.⁹⁹ Los defensores de los programas de acción afirmativa responden que las diferencias sexuales y raciales ahora son relevantes al tomar ese tipo de decisiones. Son relevantes porque cuando la sociedad distribuye un recurso escaso (como los empleos), elige asignarlos de manera legítima a los grupos que harán que avance hacia sus fines legítimos. En la sociedad actual, asignar los escasos trabajos a las mujeres y las minorías será la mejor manera de lograr una oportunidad igual, entonces, la raza y el sexo ahora son características relevantes para este propósito. Incluso,

como se advirtió, la razón por la que sostenemos que los empleos deben asignarse con base en calificaciones relacionadas con el desempeño es que tal asignación logrará un fin (utilitario) deseable socialmente: una productividad máxima. Cuando este fin (productividad) entra en conflicto con otro (una sociedad justa) deseable socialmente, es legítimo buscar el segundo aun cuando hacerlo significa que el primero no se logrará por completo.

Tercero, algunos críticos han objetado que los programas de acción afirmativa en realidad dañan a las mujeres y a las minorías porque implican que estos grupos son tan inferiores a los hombres blancos que necesitan ayuda especial para competir.¹⁰⁰ Esta atribución de inferioridad, dicen los críticos, está debilitando a las minorías y a las mujeres, y en última instancia, infligen daños tan grandes que sobrepasan por mucho los beneficios proporcionados. En un libro muy leído y aclamado, por ejemplo, la autora negra Shelby Steele criticó los programas de acción afirmativa en los negocios y la educación:

En teoría, la acción afirmativa sin duda tiene toda la simetría moral que la justicia requiere, la injusticia de la ventaja histórica e, incluso, contemporánea de los blancos se contrarresta con la ventaja de los negros, la preferencia sustituye al prejuicio, la inclusión resuelve la exclusión. Es reformista y correctivo, también arrepentimiento y redención... Pero después de 20 años de haberlo puesto en marcha, pienso que la acción afirmativa ha demostrado ser más mala que buena y que los negros... ahora quizá pierdan más de lo que ganan... Pienso que uno de los efectos más problemáticos de las preferencias raciales para los negros es un tipo de desmoralización, o dicho de otra manera, un aumento en la duda de sí mismos. Con la acción afirmativa la cualidad que nos confiere un tratamiento preferencial es una inferioridad implícita. De cualquier manera que esta inferioridad se explique, y con mucha facilidad se explica por la miriada de privaciones que surgieron de la opresión, sigue siendo inferioridad... Aun cuando el negro no vea una implicación de inferioridad en las preferencias raciales, sabe que los blancos la ven, de manera que, consciente o inconscientemente, el resultado es prácticamente el mismo. El efecto del tratamiento preferencial, bajar los estándares normales para aumentar la representación negra, coloca a los negros en guerra con un área más amplia de duda debilitante, de manera que la duda de sí mismo se convierte en una preocupación irreconocible que mina su habilidad para desempeñarse, en especial, en situaciones integradas.¹⁰¹

La visión de Steele, elocuentemente expresada, ha recibido el apoyo de muchas otras minorías.¹⁰²

Esta tercera objeción a los programas de acción afirmativa se ha cumplido de varias formas. Primero, aunque muchas minorías conceden que la acción afirmativa conlleva algunos costos para las minorías, también sostienen que los beneficios de los programas son mayores. Por ejemplo, un trabajador negro que ganó varios puestos de trabajo a través de estos programas dijo, “tuve que manejar la gran tristeza que trajo, pero bien valió la pena”.¹⁰³

Segundo, los proponentes de los programas de acción afirmativa también argumentan que se basan no en una suposición de inferioridad de las minorías y las mujeres, sino en un reconocimiento del hecho de que los hombres blancos, consciente o inconscientemente, están predispuestos a tomar sus decisiones en favor de otros hombres blancos. El único remedio para esto, dicen, es algún tipo de programa que los fuerce a contrarrestar este prejuicio al requerirles que acepten esa proporción de candidatos de las minorías que la investigación muestra que están calificados y dispuestos a trabajar. Como lo indican los estudios una y otra vez, incluso cuando las mujeres y las minorías están más calificados, los hombres blancos aún otorgan a los hombres blancos salarios y puestos más altos. Es más, aseguran, las atribuciones injustificadas de inferioridad que muchas minorías experimentan son el resultado de un racismo persistente por parte de los compañeros de trabajo y empleados, y ese racismo es precisamente lo que los programas de acción afirmativa deben erradicar.

Repaso breve 7.9

Argumentos contra el argumento de justicia igualitaria en defensa de la acción afirmativa

- Los programas de acción afirmativa “discriminan” a los hombres blancos
- El tratamiento preferencial viola el principio de igualdad
- Los programas de acción afirmativa dañan a las mujeres y a las minorías

Una tercera respuesta de los defensores de los programas de acción afirmativa es que aunque una porción de minorías se sienta inferior por los programas actuales, de todas formas muchas más minorías se sentían mucho más inferiores debido al racismo abierto y cubierto que la acción afirmativa está eliminando gradualmente. Este tipo de racismo que persistió en el lugar de trabajo, antes de poner en práctica los programas de acción afirmativa, sistemáticamente dejaba en desventaja, avergonzaba y minaba la autoestima de todas las minorías en un grado mucho mayor que en la actualidad.

Por último, los proponentes argumentan que es simplemente falso que mostrar preferencia hacia un grupo haga que sus miembros se sientan inferiores: durante siglos, los hombres blancos han sido beneficiarios de la discriminación racial y sexual sin una pérdida aparente de su autoestima. Si los beneficiarios de las minorías ahora se sienten inferiores, es debido al racismo persistente, no a las preferencias extendidas hacia ellos y sus compañeros.

Es posible dar fuertes argumentos en apoyo de los programas de acción afirmativa, y fuertes objeciones contra ellos. Como de ambos lados existen argumentos tan poderosos, el debate sobre su legitimidad sigue sin solución. Sin embargo, la revisión de los argumentos parece sugerir que los programas de acción afirmativa, al menos, son medios moralmente permisibles para lograr fines justos, aun cuando tal vez no demuestren que son un medio moralmente requerido para lograr esos fines.

Puesta en práctica de la acción afirmativa y manejo de la diversidad

Los oponentes a los programas de acción afirmativa han argumentado que se deben ponderar otros criterios además de la raza y el sexo al tomar las decisiones de trabajo dentro de ellos. Primero, si el sexo y la raza son los únicos criterios usados, el resultado sería la contratación de personal no calificado y la consecuente disminución de la productividad.¹⁰⁴ Segundo, muchos empleos tienen un impacto significativo en las vidas de otros. Por ello, si un trabajo tiene un impacto significativo, digamos, en la seguridad de otros (como el trabajo de un controlador de vuelos o un cirujano), entonces, los distintos criterios del sexo y la raza tienen un lugar prominente y deben anular la acción afirmativa.¹⁰⁵ Tercero, los oponentes argumentan que de continuar los programas de acción afirmativa, convertirán a Estados Unidos en una nación más conciente de la raza y el sexo.¹⁰⁶ Entonces, los programas deben cesar en cuanto los defectos que intentan remediar se corrijan.

Las siguientes guías han sido sugeridas como una manera de organizar estas consideraciones en un programa de acción afirmativa cuando las minorías están subrepresentadas en una empresa:¹⁰⁷

1. Tanto minorías como mayorías deben contratarse o promoverse sólo si alcanzan ciertos niveles mínimos de competencia, o son capaces de alcanzar esos niveles en un tiempo razonable.
2. Si las calificaciones del candidato de la minoría son sólo un poco menos (o iguales o más altas) que las de alguien que no pertenece a la minoría, entonces, debe darse preferencia a la minoría.
3. Si los candidatos tanto de minorías como de mayorías están bien calificados para un puesto, pero el no minoritario está más calificado, entonces:
 - a) si el desempeño en el trabajo afecta directamente las vidas o la seguridad de personas (como un cirujano o un piloto comercial), o si el desempeño en el trabajo tiene un efecto crítico en la eficiencia de toda la empresa (como el jefe de controladores), entonces, debe darse preferencia al no minoritario más calificado, pero
 - b) si el puesto (como muchos de la empresa) no involucra factores de seguridad directos y no tiene un efecto sustancial y altamente crítico en la

eficiencia de la empresa, entonces, la persona de la minoría debe tener preferencia.

4. La preferencia debe ampliarse a los candidatos de una minoría sólo cuando su representación en los diferentes niveles de la empresa no sea proporcional a su disponibilidad.

El éxito o fracaso de un programa de acción afirmativa también depende en parte de las adaptaciones que una compañía haga para las necesidades especiales de una fuerza de trabajo racial y sexualmente diversa. Tanto las minorías como las mujeres encuentran problemas especiales en el lugar de trabajo, y las compañías deben diseñar medios innovadores para resolver esas necesidades. El mayor problema que enfrentan las mujeres se relaciona con que un gran número de parejas casadas tienen niños, y es la mujer quien físicamente los trae al mundo y quien, en nuestra cultura, lleva la carga más grande de criarlos y cuidarlos. Algunas personas sugieren que las compañías responden creando dos tipos de trayectoria para las mujeres: una indica que pueden planear tener hijos y participar activamente en su crianza al tiempo que siguen su carrera, y la otra es para mujeres que no planean tener hijos o planean que otros (esposos o instituciones) cuiden de ellos mientras se dedican a desarrollar su carrera con horas extra, sacrificio de su vida personal, viajes, transferencias y reubicaciones para progresar y aprovechar todas las oportunidades de desarrollo profesional.¹⁰⁸

Este enfoque, sin embargo, se ha criticado como injusto porque fuerza a las mujeres, a diferencia de los hombres, a elegir entre sus carreras o sus familias, y da como resultado un estatus más bajo entre las *mamás*, que son discriminadas, en favor de un estatus más alto entre las *mujeres de carrera*. Otros sugieren que mientras nuestra cultura siga poniendo las tareas del cuidado de los niños en manos de las mujeres, las compañías deben ayudarlas proporcionando políticas de permisos de familia más generosas (IBM proporciona hasta ocho semanas con sueldo de incapacidad por maternidad, y hasta un año de permiso sin goce de sueldo para un nuevo padre o madre con la opción de trabajar tiempo parcial, una garantía de sus trabajos cuando regresen, y pagar una parte de los gastos de adopción del empleado); horarios de trabajo más flexibles (permitiendo a los padres programar su llegada y salida para ajustarse a las necesidades de horario de sus hijos o trabajar cuatro días de 10 horas en una semana en lugar de cinco de ocho horas, permitiendo a las madres con hijos en edad escolar trabajar tiempo completo durante el año escolar y contratar a reemplazos temporales durante las vacaciones o permitirles trabajar tiempo parcial); ausencias por enfermedad para padres cuyos hijos estén enfermos (o para no padres que tienen necesidades especiales); un arreglo especial de trabajo para padres (para que los nuevos padres puedan trabajar tiempo parcial varios años mientras sus hijos crecen y garantizarles su trabajo cuando regresen, o dejar que dos padres compartan el mismo empleo); y apoyo para guarderías (colocando a los niños en una guardería cercana a o en el lugar de trabajo, reembolsándoles los gastos, estableciendo un servicio de referencias, proporcionando personal especial para cuidar niños que cuide a los hijos enfermos de los empleados, o proporcionando una clínica en el lugar de trabajo que pueda cuidar a niños enfermos mientras el padre trabaja).¹⁰⁹

Las necesidades especiales de las minorías difieren de las de las mujeres. Las minorías tienen más desventajas económicas y educativas que quienes no son parte de una minoría, con menos habilidades para el trabajo, menos años de educación formal, educación de baja calidad y pocas, o ninguna, habilidades para hablar inglés. Para satisfacer sus necesidades, las compañías tienen que impartir capacitación en destrezas laborales, lectura y escritura básicas, computación e inglés. Newark, la compañía de seguros Prudential de Nueva Jersey, por ejemplo, proporciona capacitación asistida por computadora en lectura y matemáticas para los candidatos de nuevo ingreso. La empresa Northeast Utilities en Hartford, Connecticut, otorga cinco semanas de capacitación en habilidades vocacionales e inglés para sus reclutas hispanos. Amtek Systems en Arlington, Virginia, tiene programas

similares para asiáticos. Las minorías con frecuencia tienen valores culturales y creencias que llegan a originar malos entendidos, conflictos y bajo desempeño. Para manejar este aspecto, las compañías deben capacitar a sus administradores para manejar una fuerza de trabajo culturalmente diversa, enseñándoles las culturas de las minorías representadas entre sus empleados y ayudándolos a tomar conciencia de, oír, comunicarse, y comprender a las personas con antecedentes diferentes.¹¹⁰

La controversia de la propiedad moral de los programas de acción afirmativa no ha terminado. La Suprema Corte ha dictaminado que esos programas no violan la Ley de Derechos Civiles de 1964. No se deduce que estos programas no violen los principios civiles. Pero si los argumentos examinados son correctos, entonces, los programas de acción afirmativa son al menos congruentes con los principios morales. Sin embargo, los argumentos siguen siendo el tema de un intenso debate.

Pago comparable por trabajos de valor comparable

Durante la década de 1990, algunos grupos hicieron una propuesta para manejar la discriminación sexual que es mucho más radical y llega más lejos que los programas de acción afirmativa. Estos programas intentan aumentar la proporción de mujeres en puestos donde están subrepresentadas, pero dejan sin tocar los sueldos y los salarios que van con los puestos que tienden a lograr las mujeres. Es decir, los programas de acción afirmativa no se refieren a los problemas impuestos porque los trabajos que históricamente han ocupado las mujeres tienden a tener salarios bajos y sólo aseguran que se contrate a más mujeres en esos puestos con salarios más altos. En contraste, los nuevos *programas de valor comparable* que muchos grupos apoyan para tratar con los ingresos predispuestos sexualmente intentan alterar los salarios bajos que los mecanismos del mercado tienden a asignar a empleos de mujeres. A diferencia de los programas de acción afirmativa, un programa de valor comparable no intenta colocar a más mujeres en los puestos con salarios más altos. En su lugar, trata de asignar salarios más altos a los puestos que ya tienen la mayoría de las mujeres.

programas de valor comparable Un programa diseñado para asegurar que los trabajos de igual valor para una organización se paguen con el mismo salario, sin importar si los mercados de trabajo externos pagan las mismas tasas por esos trabajos.

Los programas de valor comparable proceden midiendo el valor de cada trabajo para una organización (en términos de requerimientos de habilidades, educativos, de tareas involucradas, de nivel de responsabilidad y otras características del trabajo que el empleador piensa que merecen compensación) y asegurando que los trabajos de igual valor tengan el mismo salario sin importar si los mercados de trabajo externos pagan las mismas tasas por esos trabajos.¹¹¹ Por ejemplo, los estudios han demostrado que las secretarías de áreas jurídicas y los técnicos de reparación de instrumentos hacen trabajos que tienen el mismo valor relativo para una empresa, en términos de solución de problemas, conocimiento y responsabilidad.¹¹² Pero las secretarías, casi todas mujeres, ganan 9,432 dólares menos en el mercado de trabajo que los técnicos, que son predominantemente hombres. Un programa de valor comparable en una empresa ajustaría los salarios de estas dos ocupaciones de manera que se paguen aproximadamente igual.

Así, en un programa de valor comparable, se asigna a cada trabajo cierto número de puntos por dificultad, habilidades, experiencia, obligaciones, peligros, conocimiento, responsabilidad, condiciones y muchos otros factores que se supone merecen compensación. Después se supone que los trabajos merecen un salario igual si tienen los mismos puntos y más alto (o más bajo) si tienen más (o menos) puntos. Las consideraciones del mercado de trabajo se usan para determinar el salario actual pagado por trabajos con un número de puntos dado. Cuando los trabajos tienen los mismos puntos, deben tener los mismos salarios. Por ejemplo, puesto que el mercado de trabajo paga a los técnicos 9,432 dólares más que a las secretarías (aunque los trabajos tienen valores similares), un programa de pago comparable elevaría los salarios de las secretarías a 9,432, o quizá bajaría los salarios de los técnicos a esa cantidad, o quizá subiría los salarios de las secretarías a la mitad de

esa cantidad y bajaría los de los técnicos a la misma cantidad. Así, las consideraciones del mercado de trabajo tienen el mismo papel al establecer los salarios de valor comparable, pero no determinan el salario de un trabajo relativo a otro.

El argumento fundamental en favor de programas de valor comparable se basa en la justicia: la justicia requiere que los iguales sean tratados como iguales.¹¹³ Los proponentes de los programas de valor comparable argumentan que, en el presente, los trabajos realizados por mujeres tienen salarios menores en el mercado de trabajo que los que realizan los hombres, aun cuando los trabajos involucran responsabilidades iguales y requieren las mismas habilidades. Una vez que los trabajos se evalúan con objetividad, aseguran, es claro que muchos trabajos de mujeres son equivalentes a los trabajos de hombres y, con toda justicia, deben pagarse igual, incluso si los mercados de trabajo discriminatorios los colocan en diferentes escalas de salarios. Que ciertos trabajos incluyan responsabilidades y habilidades iguales se vuelve evidente, dicen los proponentes, a partir del examen de los trabajos.

Los argumentos principales contra los programas de valor comparable se enfocan en lo apropiado de los mercados como determinantes de los salarios.¹¹⁴ Los oponentes al valor comparable argumentan que no existe una manera “objetiva” para evaluar si un trabajo es “equivalente” a otro, más que apelar a los mercados de trabajo que registran las evaluaciones combinadas de compradores y vendedores.¹¹⁵ Sólo las fuerzas del mercado pueden lograr una justicia capitalista aproximada asegurando que cada trabajador reciba un precio por el trabajo que es exactamente igual al valor que tanto el trabajador como el comprador le dan. Asignar salarios dando “puntos” a un trabajo es mucho más arbitrario y menos objetivo que hacerlo confiando en las fuerzas del mercado. Más aún, dicen los oponentes, si el mercado de trabajo paga a quienes entran a cierta ocupación un salario bajo, esto se debe a que hay una gran oferta de trabajadores que quieren ese empleo respecto a la demanda. Los llamados *trabajos de mujeres* tienen salarios bajos porque hay demasiadas mujeres que los piden con lo cual bajan sus salarios. La solución no es distorsionar los mercados asignando salarios de “valor comparable” más altos a trabajos que ya están sobrepoblados. Es mucho mejor permitir que esos salarios sigan como están para que se pueda canalizar a las mujeres a otras áreas de la economía donde la oferta es menor, como lo indica la existencia de salarios más altos. Por último, dicen los oponentes, los “trabajos de hombres” con paga más alta están abiertos por igual a las mujeres. Si una mujer elige entrar a trabajos con menor paga, es porque obtienen alguna utilidad (es decir, algún beneficio) que no obtienen con los de salario más alto: quizá los trabajos de menor paga son más “limpios”, más satisfactorios personalmente o menos duros. Entonces, las mujeres reciben alguna compensación de los trabajos que siguen seleccionando, aunque no sea en la forma de salario.

Los defensores de los programas de valor comparable responden a estas críticas diciendo que los mercados de trabajo no son “objetivos”. Se paga menos por los trabajos de mujeres, dicen los proponentes, porque los mercados de trabajo actuales son discriminatorios: asignan de manera arbitraria salarios menores a los trabajos de “mujeres” precisamente porque están ocupados por ellas, y señalan las cifras que muestran que existe una relación entre el porcentaje de mujeres en una ocupación y su salario: cuanto más dominan las mujeres una ocupación, menor es el salario. Un patrón tan firme indica que los salarios bajos de los trabajos de mujeres no son una coincidencia de sobrepoblación. Más bien es un indicador de que los mercados de trabajo perciben consistentemente a las mujeres como menos capaces, habilidosas o comprometidas que los hombres. Debido a estos sesgos subjetivos y discriminatorios, los compradores en los mercados de trabajo ponen precios más bajos de manera sistemática a los talentos de la mujer. Como resultado, estos mercados subvalúan los trabajos que realizan las mujeres. Por lo tanto, los mercados de trabajo no son indicadores adecuados de las escalas de salario apropiadas para los trabajos de mujeres.

Igual que la acción afirmativa, el valor comparable sigue siendo un tema altamente controversial.

Repaso breve 7.10

Programas de valor comparable

- Igualan el pago por trabajos que requieren igual responsabilidad y habilidades iguales, y que tienen el mismo valor para la compañía
- Se basan en la idea de que los iguales deben ser tratados como iguales

Conclusiones

En las secciones anteriores se examinaron varias tendencias futuras que afectarán el estatus futuro de las mujeres y de las minorías en la fuerza de trabajo. En particular, es significativo que sólo una pequeña proporción de nuevos trabajadores serán hombres blancos. La mayoría de los nuevos trabajadores serán mujeres y minorías. A menos que se hagan cambios importantes para servir a sus necesidades y características especiales, no se incorporarán de manera suave en el lugar de trabajo.

Se revisaron varios programas que proporcionan ayuda especial a las mujeres y a las minorías en términos morales. Sin embargo, debe aclararse, en vista de las tendencias demográficas futuras, que ese interés personal también debe motivar a los negocios a dar a las mujeres y a las minorías ayuda especial. Los costos de no ayudar al flujo entrante de mujeres y minorías con sus necesidades especiales no serán cargados por completo por ellos. Por desgracia, si los negocios estadounidenses no se adaptan a estos nuevos trabajadores, no podrán encontrar los empleados que necesitan y sufrirán faltantes recurrentes y nocivas en las siguientes décadas. El equipo tradicional de hombres blancos simplemente será tan pequeño que los negocios no podrán confiar en que llenen todos sus requerimientos de puestos calificados y gerenciales.

Muchos negocios, conscientes de estas tendencias, han emprendido programas que los preparen para responder a las necesidades especiales de mujeres y minorías. Para prepararse, por ejemplo, muchas compañías han instituido servicios de guarderías y horarios de trabajo flexibles que permitan a las mujeres con hijos resolver sus necesidades. Otras compañías han instituido programas de acción afirmativa dirigidos a integrar grandes grupos de minorías en sus empresas, donde se les proporciona educación, capacitación, habilidades, ayuda personal y otros apoyos diseñados para permitirles integrarse en la fuerza laboral. La creencia de estas compañías es que si actúan ahora reclutando mujeres y minorías, estarán familiarizados con sus necesidades especiales y tendrán un grupo base grande, capaz de incluir otras mujeres y minorías. James R. Houghton, presidente de Corning Glass Works, dice:

Valorar y administrar una fuerza de trabajo diversa es más que ético y moralmente correcto. También es una necesidad de los negocios. La demografía de la fuerza de trabajo para la siguiente década deja absolutamente claro que las compañías que no hagan un excelente trabajo en el reclutamiento, conservación, desarrollo y promoción de las mujeres y las minorías simplemente no podrán satisfacer sus necesidades de personal.¹¹⁶

Preguntas para repaso y análisis

1. Defina los siguientes conceptos: discriminación en el trabajo, discriminación institucionalizada/aislada, discriminación intencional/no intencional, indicadores estadísticos de discriminación, argumento utilitario contra la discriminación, argumento de Kant contra la discriminación, principio formal de "igualdad", prácticas discriminatorias, programa de acción afirmativa, análisis de utilización, argumento instrumental para el tratamiento preferencial, argumento utilitario para el tratamiento preferencial, metas finales de los programas de acción afirmativa, desprecio individual, salario comparable.
2. Según su juicio, ¿fue bueno o malo el cambio histórico en el énfasis de discriminación intencional/aislada a discriminación no intencional/institucionalizada? Justifique su punto de vista.
3. Investigue en su biblioteca o en la Internet (por ejemplo, el Census Bureau sube a Internet en <http://www.census.gov>) las estadísticas publicadas durante el último año que tienden a apoyar o refutar el panorama estadístico de racismo

y sexismo desarrollado en la sección 7.2 del libro. En vista de su investigación y el material en el libro, ¿está de acuerdo o no con la afirmación: “ya no existe evidencia de que la discriminación se practique ampliamente en Estados Unidos”? Explique completamente su posición.

4. Compare los tres principales tipos de argumentos en contra de la discriminación racial y sexual en el trabajo. ¿Cuál de ellos le parece el más fuerte? ¿Y el más débil? ¿Puede pensar en tipos de argumentos diferentes no expuestos en el libro? ¿Existen diferencias importantes entre la discriminación racial y la discriminación sexual?
5. Compare los principales argumentos usados para apoyar los programas de acción afirmativa. ¿Está de acuerdo o no con estos argumentos? Si está en desacuerdo con un argumento, establezca con claridad qué parte piensa que es incorrecta y explique por qué. (No es suficiente con decir: “Yo sólo pienso que no es correcto”).
5. “Si los empleadores sólo quieren contratar a los hombres blancos mejor calificados, entonces, tienen derecho a hacerlo sin interferencia, porque son sus negocios”. Comente esta afirmación.

Recursos en Internet

Si usted está interesado en investigar el tema de discriminación tal vez desee comenzar por la página del U. S. Census Bureau para ver estadísticas detalladas actuales de ingresos, ganancias, pobreza y otros temas (<http://www.census.gov>) o el Bureau of Labor Statistics (<http://www.bls.gov>) o la Equal Employment Opportunity Comisión (<http://www.eeoc.gov>). Los aspectos legales de la discriminación se encuentran en la sección de derechos civiles del sitio de Hieros Gamos (<http://www.hg.org/civilrgt.html>) o de la American Bar Association (<http://www.abanet.org/home.cfm>). La revisión de las decisiones de la Corte sobre discriminación en el lugar de trabajo de Patrick McCarthy proporciona resúmenes útiles y vínculos a casos clave de la Suprema Corte acerca de la discriminación en el trabajo (<http://www.mtsu.edu/~pmccarth/eeocourt.htm>); EEO News proporciona resúmenes y vínculos para historias en marcha sobre casos de discriminación y los resultados hasta ahora (<http://www.eeonews.com>); el directorio Oyez de derechos civiles y discriminación proporciona resúmenes útiles y vínculos a casos actuales y anteriores de la Suprema Corte sobre discriminación (<http://www.oyez.org/oyez/portlet/directory/200/222>).

abc NEWS CD-ROM

CASOS

¿Debe Kroger pagar hoy por lo que el empleado de Ralph hizo entonces?

Kroger Company, una empresa con base en Cincinnati que opera 2,500 supermercados en 32 estados, adquirió la cadena de tiendas Ralphs de 450 supermercados, en 1998, cuando compró Fred Moyer Inc., que había adquirido Ralphs el año anterior. Kroger tenía reputación de ser una compañía bien administrada, con políticas de empleados progresivas y ejemplares. Según el vocero de la compañía Gary Rhodes, por ejemplo: “Kroger tenía una política escrita que prohibía el acoso sexual desde la década de 1980. Incluye un procedimiento que permite a los empleados señalar cualquier preocupación a la

compañía. Todas las quejas se investigan ampliamente”.¹ La compañía tenía una política de tolerancia cero para el acoso sexual.

El viernes 5 de abril de 2002, los administradores de Kroger estaban perplejos al saber que su relativamente nueva subsidiaria, Ralphs Grocery Co., tendría que pagar daños compensatorios y punitivos por un total de 30.6 millones, el veredicto más alto por acoso sexual dado en California, y el segundo más alto en la historia de Estados Unidos, por las acciones de Roger Misiolek, un gerente de tienda de Ralphs

acusado de acosar a seis empleadas en el supermercado de Escondido, California, durante 1995 y 1996. Parecía especialmente injusto que Kroger tuviera que pagar por todas las supuestas injusticias ocurridas antes de que siquiera fuera dueño de Ralphs.

Seis mujeres habían puesto la demanda por acoso contra Ralphs en 1996: Dianne Gober, Sarah Lange, Terri Finton, Peggy Noland, Suzanne Papiro y Tina Swann, todas empleadas de una tienda de Ralphs Grocery en Escondido, California. Cuatro de las mujeres trabajaban como cajeras, una era contadora y jefa del departamento de panadería en la tienda. El juicio comenzó en abril de 1998 y concluyó el 1 de junio de 1998. Durante el juicio las mujeres testificaron que Roger Misiolek, el gerente, comenzó a acosarlas justo después de hacerse cargo de la tienda en 1995. El acoso continuó el resto de 1995 y parte de 1996. Las mujeres alegaban que las tocaba de manera inapropiada, que abusaba verbalmente de ellas con lenguaje profano, y que en ciertas ocasiones les lanzó carritos de la tienda y objetos incluyendo teléfonos, portapapeles, y hasta una bolsa de correo de 30 libras. Una mujer testificó que Misiolek usaba lenguaje sucio e insultos raciales contra ella, la acarició contra su voluntad y le lanzó plumas y un paquete de 12 refrescos. Una cajera testificó que sugerentemente la tocó, agarró, abrazó y acarició. Otra testificó que repetidas veces le había preguntado sobre su vida sexual. Según las cuatro cajeras, Misiolek venía a la caja de la tienda, se metía en la pequeña área para que los cuerpos se tocaran y las tomaba por la cintura.

Varias mujeres dijeron que se habían quejado con los administradores de Ralphs. Sin embargo, aseguraron que la compañía no había quitado al gerente de su puesto, sino que habían movido a las mujeres que se quejaron a otras tiendas. Las mujeres entregaron evidencia que mostraba que habían entregado más de 80 quejas de acoso contra Misiolek en cuatro tiendas diferentes desde 1985.

En abril de 1996 los hechos llegaron a un clímax cuando Misiolek agarró a Dianne Gober y la arrojó en una silla con tanta fuerza que rodó por toda la habitación y pegó en un escritorio. Después de esto se quejó con el vicepresidente de recursos humanos en las oficinas de la compañía en Compton, California. En este punto, según Ralphs, la compañía disciplinó a Misiolek y lo transfirió a otra tienda cerca de Mission Viejo. Ralphs lo nombró gerente de esa tienda, donde supervisaba a 80 empleados. Las empleadas y los clientes se quejaron de nuevo de él. Ralphs movió a Misiolek a otra tienda, pero esta vez degradado al puesto de apoyo en el área de recibos.

Misiolek negó las acusaciones de las empleadas. Era cierto, dijo después, que “se había enojado en alguna ocasión”, pero cuando lo hizo, dijo, “no fue de ninguna manera indebida”.² Cualquiera fueran sus fallas como supervisor, Misiolek tenía reputación de ser hábil para voltear una tienda al revés. En el juicio se entregó evidencia que mostraba que Misiolek tenía una historia de impulsar las ganancias en las

tiendas que administraba y de lograr cifras excelentes. Ralphs valoraba mucho estas cualidades en sus gerentes. La empresa también aseguró que no tenía conocimiento de la conducta de Misiolek. Según Ralphs, la primera vez que se supo en las oficinas del acoso de Misiolek fue cuando Dianne Gober y su esposo, que también trabajaba en Ralphs, se quejaron en recursos humanos en las oficinas de Crompton, justo después que el gerente la aventó en la silla contra el escritorio. En ese momento, Ralphs dijo, habían movido a Misiolek a Mission Viejo donde ya no supervisaría a las empleadas que pudo haber acosado.

El 1 de junio de 1998, el jurado llegó a un veredicto en dos partes. En la primera etapa del juicio, encontraron que la cadena de supermercados era responsable de acoso sexual, por no prevenirlo, y de malicia y opresión por relegar conscientemente los derechos o la seguridad de otros. En la segunda parte del juicio, el castigo, el jurado otorgó a las seis mujeres 550,000 dólares en compensación por los daños y 3.325 millones por daños punitivos. Por supuesto, en última instancia Kroger Co. tendría que pagar esos daños.

Parte del veredicto del 1 de junio de 1998, sin embargo, se hizo a un lado casi de inmediato. La juez Joan Weber de California, que presidió el juicio, descubrió que uno de los jurados era accionista de Ralphs Grocery Company. Incluso, durante las deliberaciones, ese jurado había visto el valor neto de Ralphs y había compartido esta información con otros jurados, rebatiendo el testimonio experto que se había ofrecido en la corte del valor real de la cadena de tiendas. Los jurados confiaron en la información del valor neto de la compañía para decidir los daños punitivos que debían imponerle durante la etapa de penalización.

Ralphs pidió que se juzgara el caso nuevamente. La juez Weber, sin embargo, dictaminó que la conducta del jurado afectaba sólo a la etapa de penalización de juicio y sólo debía volverse a juzgar el castigo por daños punitivos. Las seis mujeres y sus abogados tendrían que regresar a la corte para el juicio de esa parte.

En 1999, Misiolek había sido degradado a trabajar en los muelles de recibo. Sin embargo, continuó trabajando para Ralphs más de un año después de que Kroger compró. A principios de 2000, la administración de Ralphs envió a Misiolek una carta disciplinaria, asegurando que continuaba con insultos sexuales y raciales contra los empleados y seguía tocando a las mujeres de manera inapropiada. Catorce meses después que Kroger adquirió Ralphs, la compañía finalmente suspendió a Misiolek y él renunció después. En su carta de renuncia a Ralphs, continuó negando las acusaciones en su contra.

El juicio de un mes de la parte de penalización del caso se llevó a cabo en 2002 y fue presidido por el juez Michael Anello. Esta vez hubo menos disputa sobre el valor neto de Ralphs porque los jurados disponían del precio exacto que Fred Meyer Inc. había pagado por la compañía en 1996 y que Krogers había pagado después en 1997. La etapa del castigo

concluyó el 5 de abril de 2002, cuando el jurado anunció que otorgaba a cada una de las seis mujeres 550,000 dólares como compensación por el daño emocional que les había causado el acoso y 5 millones en daños punitivos, dando un total de 33.3 millones.

La suma otorgada estaba entre las más grandes en la historia por un caso de acoso sexual en Estados Unidos, y sorprendió a Kroger, que esperaba que fuera sustancialmente menor. El abogado de las mujeres declaró que la suma era adecuada ya que la compañía “sabía que estaba sucediendo, pero eligió una acción no efectiva. Todo lo que hicieron fue transferir a las víctimas”. Después del juicio, el abogado dijo a los jurados que el juez no le había permitido presentar evidencia de que Misiolek había acosado mujeres durante 10 años antes de que se hiciera cargo de la tienda de Escondido. Una mujer que trabajó para Misiolek en 1985, dijo supuestamente que la había llamado “mexicana sucia” y le había arrojado cosas, mientras que una mujer negra dijo que en 1992 le había dicho, “me puedes llamar ‘mi señor jefe’”. Uno de los jurados, John Adair, declaró que sentía que la pena era demasiado pequeña porque la compañía debió ser penalizada con al menos 1% de su valor neto de 3,700 millones de dólares.

De todas formas, unos cuantos meses después de terminado el juicio, el veredicto de los jurados se hizo de nuevo a un lado. El juez Michael Anello emitió una orden el 15 de julio de 2002, que argumentaba que los daños punitivos concedidos a las seis mujeres eran “burdamente excesivos” y el resultado de la “pasión y prejuicio” del jurado. En su orden el juez Anello concedía que el comportamiento de Misiolek era “absolutamente despreciable”. Sin embargo, continuaba, “no había evidencia que apoyara la conclusión de que Ralphs aprobara o ratificara la conducta de Misiolek”. Éste no actuaba en nombre de Ralphs cuando acosaba a las mujeres, dijo el juez, ni la administración de la compañía le ordenó que lo hiciera. En su lugar, era una acción aislada de un solo gerente. La compañía como un todo no debe, entonces, ser responsable por sus acciones, argumentó el juez. El jurado debió haber castigado a la compañía sólo por las acciones específicas de los supervisores de Misiolek que le permitieron operar la tienda de Escondido después de recibir las quejas de otras mujeres sobre su comportamiento. Las acciones de este puñado de administradores no merecen un castigo de 30.6 millones contra toda la compañía. Aún más, dijo el juez Anello, los daños punitivos (que son de alrededor de 60 veces los 550,000 dólares otorgados como daños compensatorios) no estaban razonablemente relacionados con los daños compensatorios. Por último, los 30.6 millones exceden la cantidad necesaria para castigar a Ralphs y evitar que otras compañías hagan lo mismo en el futuro. Anello concluyó con una reducción de los 30.6 millones a 8.25 millones. De acuerdo con el juez, Dianne Gober debía recibir 3 millones, Tina Swann debía recibir 1.5 millones, Finto y Lange debían recibir 934,500, Noland debía obtener 750,000 y Papiro, 1.125 millones. El juez dio a las seis mujeres 10 días

para decidir si aceptaban la pena reducida, si no, ordenaría un nuevo juicio.

El 24 de julio de 2002, dos mujeres, Dianne Gober y Tina Swan, aceptaron la suma reducida del juez. Las otras cuatro mujeres decidieron rechazarlo y regresar a la corte para otro juicio. El juicio todavía no se inicia, pues numerosas apelaciones deben llegar al sistema de las cortes de California, forzando a las mujeres, que después de 10 años todavía no reciben un centavo de compensación, a continuar esperando. Uno de los abogados de las mujeres declaró enojado que la suma reducida no castigaba a Ralphs, no evitaría actividades similares en otras compañías y no serviría de ejemplo para otros, como se supone deben servir los daños punitivos.

Preguntas

1. Suponiendo que los administradores de distrito y de tiendas de Ralphs recibieran quejas del comportamiento de Misolek desde 1985, pero que no llegaran a las oficinas de Ralphs en Crompton, ¿cree que el juez está en lo correcto al decir que la compañía como un todo no debe ser responsable de esas acciones? ¿Debe la compañía ser responsable por las políticas que evitan que las quejas lleguen a las oficinas generales?
2. ¿Qué tipo de penalización cree que hubiera sido adecuada para Ralphs? Desde su punto de vista, eran 33.6 millones una pena excesiva? Explique.
3. ¿Debe Kroger pagar por hechos que ocurrieron antes de comprar la cadena de supermercados?
4. Muchos estados (pero no California) adoptan las reglas federales que dan un tope de 300,000 a los daños punitivos en casos de acoso. ¿Es ese tope una buena idea desde un punto de vista ético? Explique.
5. ¿Qué haría una compañía para asegurar que no ocurra una situación como la Misiolek? ¿Por qué piensa que Ralphs permitió al gerente continuar administrando las tiendas?

Notas

1. Jim McNair, “Subsidiary of Kroger Loses \$30.6 M Lawsuit”, *Cincinnati Enquirer*, este caso se basa en las siguientes fuentes adicionales: Alexei Oreskovic, “\$30M Awarded in Sex Harassment Suit”, *The Recorder*, 10 de abril de 2002; “Post-Verdict, Jury Learns of Other Allegations”, *ABCNEWS.COM*, 20 de junio de 2002; Davan Maharaj, “\$3.3-Million Judgment Against Ralphs Tossed Out”, *Los Angeles Times*, 24 de julio de 1998; Onell Soto, “Ralphs to Pay \$30 Million over Sexual Harassment”, *San Diego Union-Tribune*, 7 de abril de 2002; Onell Soto, “Harassment Award Against Ralphs Cut”, *San Diego Union-Tribune*, 17 de julio de 2002; Lisa Girion, “\$30.6 million Judgement Against Ralphs Slashed”, *Los Angeles Times*, 17 de julio de 2002; Lisa Girion, “Harassment Verdict Prompts Review”, *Los Angeles Times*, 9 de abril de 2002; Davan

Maharaj, "Ralphs Fights Record Award", *Los Angeles Times*, 23 de julio de 1998; Lisa Girion, "6 Women Win Suit Against Employer Ralphs", *Los Angeles Times*, 6 de abril de 2002; Margaret Fisk, "\$3.3 M Award Swells to \$30 M", *National Law Journal*, 15

de abril de 2002; Alexei Oreskovic, "\$30 Million Verdict Cut", *National Law Journal*, 22 de julio de 2002.

2. "Harassment in the Supermarket", ABCNEWS.com, 30 de junio de 2002.

CASOS

*Las mujeres de Wal-Mart*¹

Wal-Mart Stores, la cadena de tiendas más grande del mundo, es dueña de 4,800 tiendas, incluyendo 1,475 tiendas de descuento, 1,750 tiendas Wal-Mart Supercenter, combinación de descuento y abarrotes, y 540 almacenes Sam's Club. Es el vendedor líder tanto en Canadá (236 tiendas) como en México (633), es dueña de casi 40% de SEIYU, una cadena de supermercados japonesa, y tiene tiendas en Argentina (11), Brasil (144), China (39), Alemania (92), Corea del Sur (15), Puerto Rico (54) y el Reino Unido (270). Al final del año fiscal 2004, Wal-Mart declaró ingresos por 256,300 millones de dólares y un ingreso neto de 9,100 millones. La compañía tenía más de 1,500,000 empleados en todo el mundo y planeaba agregar otros 800,000 para el final de la década.

La compañía es famosa por su fuerte y distintiva cultura corporativa, que promueve activamente. Los empleados nuevos obtienen videos, clases y literatura acerca de la cultura de Wal-Mart, como "tres creencias básicas" ("respeto por el individuo", "servicio a nuestros clientes" y "lucha por la excelencia"). Los empleados leen la biografía personal del fundador Sam Walton y aprenden cómo sus valores personales se convirtieron en las creencias de la compañía. La capacitación semanal sobre la cultura de la empresa es obligatoria para gerentes y empleados. Los gerentes tienen cursos continuos sobre este tema y los imparten a sus subordinados. Los empleados pasan una evaluación sobre estos conocimientos y se les compensa cuando demuestran un compromiso fuerte con la compañía.² Algunas tradiciones culturales de la compañía tienen una orientación masculina. Los gerentes con antigüedad asisten al retiro anual de la corporación, por ejemplo, que siempre incluye pesca y caza de codorniz. En ocasiones, se programa a los gerentes a juntas de distrito en los restaurantes Hooter's y las reuniones de ventas anuales incluyen visitas a clubes de *strip tease*.

Aunque la compañía es acérrimamente antisindicatos se conoce como un empleador benevolente, pero su reputación ha sufrido recientemente. En julio de 2000, una auditoría interna descubrió violaciones de las leyes de trabajo estatales en el tiempo para descansos y violaciones de las leyes federales de niños en el trabajo. En octubre de 2003, el INS (servicio de inmigración y naturalización) realizó varias redadas nocturnas y descubrió que las compañías de limpieza que contrataba Wal-Mart para limpiar sus tiendas tenían cientos de ilegales

trabajando como intendentes. Se acusó a Wal-Mart de conspiración con las compañías de limpieza para no pagar los salarios justos a los inmigrantes. En febrero de 2004, se declaró culpable a la compañía por no pagar los salarios de horas extra a trabajadores que aseguraban las habían trabajado sin paga entre 1994 y 1999.³

El mayor dolor de cabeza por los empleados de Wal-Mart, sin embargo, es una demanda de clases (*Dukes et al., vs. Wal-Mart Stores, Inc.*) alegando que la compañía discriminaba a las mujeres en promociones, salarios, capacitación administrativa y asignación del trabajo. La demanda fue lanzada en junio de 2001 cuando seis empleadas acusaron a Wal-Mart de pagar menos a las mujeres y pasarlas por alto para las promociones. El 22 de junio de 2004, el juez de distrito Martin Jenkins dictaminó que las seis mujeres podían demandar en nombre de todas las mujeres empleadas de Wal-Mart que habían trabajado en las tiendas de Estados Unidos en cualquier época desde el 26 de diciembre de 1998. Las mujeres pidieron salarios retroactivos y compensaciones para 1.6 millones de mujeres empleadas a quienes Wal-Mart había discriminado.

Para apoyar estos argumentos, las mujeres contrataron al experto en estadística, Richard Drogin, un profesor de la Universidad del estado de California en Hayward, para analizar los registros computarizados de 3,945,151 empleados que habían trabajado en algún momento durante 1996 y 2002.⁴

Drogin observó que los empleados de Wal-Mart están divididos en dos grandes grupos: los empleados por horas en los niveles más bajos y los empleados administrativos asalariados en los niveles altos. Los empleados por horas incluyen cajeros, asociados, personal de almacén y administrativos de apoyo. Los empleados administrativos con salario están divididos en dos grupos: en el nivel bajo están los que administran una sola tienda y en el nivel alto los que manejan un distrito o región, o los que entran a la administración corporativa. En el nivel de la tienda, los administradores asalariados incluyen a los gerentes y los asistentes; arriba de ellos están los gerentes de distrito, los vicepresidentes regionales y los vicepresidentes generales. Como Wal-Mart promueve casi siempre desde adentro, los trabajadores pueden progresar del nivel alto por horas (usualmente "apoyo administrativo"), a la capacitación administrativa o asistente de la gerencia, y por último a gerente de distrito, regional o corporativo.

La compensación aumenta de un nivel al siguiente. En 2001, los administradores asalariados ganaban alrededor de 50,000 dólares al año, mientras que los empleados por horas llegaban a 18,000. Drogin encontró que 65% de los empleados por horas eran mujeres, pero sólo 33% de los administradores asalariados lo eran. En ambos niveles, las mujeres ganaban menos que los hombres. Los ingresos anuales promedio en 2001, por ejemplo, eran los siguientes:

Grupo	% mujeres	Ingresos de hombres	Ingresos de mujeres
Por horas	70.2	\$18,609	\$17,459
Administradores asalariados	33.5	55,443	40,905

Drogin encontró que este patrón se repetía en las 42 regiones de Wal-Mart en Estados Unidos.

Drogin también encontró que, en promedio, las mujeres ganaban menos que los hombres en cada trabajo administrativo con salario en las tiendas. Durante 1999-2001, por ejemplo, encontró los siguientes salarios anuales promedio entre los administradores asalariados:

Trabajo	% mujeres	Salario de hombres	Salario de mujeres
VP regional	10.3	\$419,435	\$279,772
Gerente de distrito	9.8	239,519	177,149
Gerente de tienda	14.3	105,682	89,280
Gerente adjunto	23	59,535	56,317
Asistente de gerente	35.7	39,790	37,322
Administrador en capacitación	41.3	23,175	22,371

Drogin encontró una diferencia similar en las tasas de pago por horas. En 2001, por ejemplo, en los tres trabajos por horas más grandes, la paga promedio por hora era como sigue:

Trabajo	% mujeres	Pago por horas, hombres	Pago por horas, mujeres
Jefe de departamento	78.3	\$11.13	\$10.62
Asociado de ventas	67.8	8.73	8.27
Cajero	92.5	8.33	8.05

Drogin concluyó que sólo para un año “los ingresos totales pagados a los hombres es de alrededor de 5,000 dólares más que los ingresos pagados a las mujeres, entre los empleados de tiempo completo que han trabajado al menos 45 semanas, en promedio, en 2001”.

Drogin analizó si las discrepancias podían explicarse con la suposición de que las mujeres dejaban sus trabajos más que los hombres, quizá para criar a sus hijos o por alguna otra razón. Esto daría a las mujeres tasas de rotación mayores y a los hombres más experiencia y antigüedad. Encontró que las mujeres se quedaban más tiempo en la fuerza de trabajo que los hombres en Wal-Mart y, entonces, tenían más experiencia

en el trabajo en promedio que los hombres. Por ejemplo, al final de 2001 el número promedio de años desde su contratación para hombres y mujeres era:

Trabajo	Hombres	Mujeres
Todos por horas	3.13 años	4.47 años
Todos los administradores	6.69	7.39
Asociados de ventas	2.53	3.41
Jefes de departamento	5.29	7.49
Cajeros	1.86	2.53

Drogin descubrió también que mientras tomaba a las mujeres 4.38 años desde su contratación para ser promovidas a asistente de gerente, se promovía a los hombres después de sólo 2.86 años, y mientras que tomaba a las mujeres 10.12 años llegar a gerentes de tienda, los hombres lo hacían después de sólo 8.64 años.

Drogin verificó después si las discrepancias en pago y promoción se podían explicar por los registros de desempeño de hombres y mujeres. Quizá los hombres trabajaban mejor que las mujeres. Encontró que, en promedio, las mujeres tenían un desempeño más alto que los hombres. En 2001, por ejemplo, las tasas de desempeño (en una escala de 1-7, donde 1 es bajo y 7 alto) fueron las siguientes:

Trabajo	Calificaciones de hombres	Calificaciones de mujeres
Todos por hora	3.84	3.91
Asociados de ventas	3.68	3.75
Jefe de departamento	4.28	4.38
Cajero	3.58	3.49

Drogin examinó si la diferencia en la compensación entre hombres y mujeres en Wal-Mart era la misma al pasar los años. Encontró que las mujeres contratadas para los trabajos por horas en 1996 recibían 0.351 dólares por hora menos que los hombres en los mismos trabajos en el mismo año. Para 2001, la diferencia entre estos mismos empleados había aumentado a 1.61 por hora. Además, las mujeres contratadas como asociadas de ventas, en 1996, recibían 0.20 por hora menos que los hombres en el mismo trabajo ese año. Para 2001, la diferencia había aumentado a 1.17 por hora.

Por último, Drogin realizó varias pruebas estadísticas para determinar si las discrepancias en las promociones y los salarios podían ser el resultado de que las mujeres no estuvieran disponibles (en el “nivel de alimentación”) cuando se daban las promociones o de algún otro factor. En lugar de esto, encontró que

- Las mujeres recibían 2,891 menos promociones a apoyo gerencial [el paso anterior a administrador en capacitación] de lo que podría esperarse con su representación en el nivel de alimentación.

- Las mujeres recibían 2,952 promociones menos a la capacitación para administrador de lo que se esperaba con su representación en el nivel de alimentación.
- Las mujeres recibían 346 promociones menos a gerente corporativo de lo que se podía esperar dada su representación en el nivel de alimentación.
- Las mujeres recibían 155 promociones menos a gerente de tienda de lo que se podía esperar dada su representación en el nivel de alimentación.
- Los ingresos totales pagados a las mujeres estaban entre 5% y 15% menos que los ingresos totales pagados a los hombres en situación similar, cada año entre 1996 y 2001, aun tomando en cuenta factores como antigüedad, estatus y tienda.

Drogin observó dos factores que podían afectar la promoción de las mujeres a la administración. Primero, muchos gerentes de tienda pensaban que los empleados promovidos a puestos administrativos asalariados debían estar dispuestos a reubicarse geográficamente, y comunicaban esta creencia a las mujeres. En la práctica, sin embargo, sólo se pedía a una pequeña porción de los administradores que se reubicara y la compañía tenía programas que permitían a las mujeres optar por no hacerlo. Segundo, mientras que la compañía tenía la política de publicar los puestos administrativos disponibles, los gerentes tenían la discreción de no publicar algunos puestos y comunicar su disponibilidad verbalmente a los candidatos potenciales que ellos elegían.

Otro experto, Marc Bendick, un economista del trabajo, observó que los competidores importantes de Wal-Mart no tenían problema en promover a las mujeres a la administración. Mientras que entre los administradores asalariados en tiendas en Wal-Mart 34.5% eran mujeres, entre los administradores asalariados en 20 cadenas de tiendas comparables 56.5% eran mujeres. Si Wal-Mart hubiera logrado las mismas proporciones que las cadenas comparables en 1999 hubiera tenido por lo menos 4,004 más administradoras mujeres en tiendas, 466 más administradoras mujeres en las oficinas, 144 más en establecimientos que no eran tiendas (como almacenes), 107 más en otros establecimientos que no eran tiendas, y 97 más mujeres en establecimientos que reportaban por separado.

Las seis mujeres que demandaron a Wal-Mart también contrataron a un experto en psicología, William T. Bielby, un profesor de la Universidad de California, en Santa Bárbara, para analizar y reportar las prácticas de contratación de Wal-Mart.⁵ Con base en numerosas horas de testimonio bajo palabra dado por los administradores de Wal-Mart, Bielby concluyó que aunque las guías de la compañía establecían criterios mínimos para las promociones, los administradores no tenían políticas escritas para guiarlos al seleccionar entre los candidatos que cumplían los criterios mínimos, tampoco contaban con guías para establecer los salarios exactos. Observó que “una investigación de ciencias sociales importante” mostraba que era probable que los estereotipos de hombres y mujeres influyeran en las decisiones de personal cuando se basaban

en factores informales subjetivos, porque los administradores buscarían y conservarían información que confirmara los estereotipos e ignorarían o minimizarían la información que los desafiaba. “En este estado de cosas”, escribió, “los estereotipos quizá sesguen las evaluaciones de las calificaciones, contribuciones y avance potencial de las mujeres, porque las percepciones se modelan por los estereotipos en las creencias acerca de las mujeres en general, no por las habilidades y los logros reales de la persona como individuo”. En su reporte observó:

Por ejemplo, el gerente de tienda Arturo Mireles testificó que no tenía conocimiento de criterios escritos para usarlos al tomar decisiones acerca de promociones a jefe de departamento o asistente de gerente. Su práctica era confiar en un conjunto de criterios no escritos, incluyendo factores subjetivos como trabajo en equipo, integridad, habilidad para interactuar con otros y disposición como voluntario para ayudar en la tienda o en otra tienda fuera de las horas de trabajo. Mientras que factores como éste apelan al sentido común, y de hecho es adecuado considerarlos al tomar las decisiones de promoción, las evaluaciones estarán sesgadas [por los estereotipos] a menos que se realicen de manera sistemática y válida, con criterios claros y atención cuidadosa en la integridad del proceso de toma de decisiones... El mismo tipo de discreción se permite en las decisiones acerca de la compensación para los empleados por horas... [Según la política de la compañía el gerente de tienda podría pagar hasta dos dólares la hora más que la tasa establecida, con base en su evaluación de factores como pago anterior y experiencia. No existe una guía de la compañía y no hay capacitación sobre cuándo y cómo ajustar el pago hacia arriba, y mientras que la nómina global se supervisa, no hay supervisión de estos ajustes individuales... Un gerente de tienda tal vez dé un aumento más grande que la cantidad especificada a su discreción. Además, los empleados quizá reciban aumentos de mérito por “desempeño excepcional”... Sin embargo, no existe una guía para evaluar ese “desempeño excepcional” y no hay supervisión del número de personas que reciben el aumento y de la frecuencia con que se otorga a un empleado específico.

Pero Bielby observó también que los “administradores testificaban consistentemente que no creían que las mujeres estuvieran menos calificadas que los hombres para los puestos administrativos en la compañía”. Wal-Mart insistió que explícitamente prohibía cualquier forma de comportamiento discriminatorio y que todos sus administradores pensaban que las mujeres estaban tan calificadas como los hombres.

Más de 100 mujeres empleadas de Wal-Mart proporcionaron declaraciones bajo palabra detallando su tratamiento en la compañía.⁶ Estas experiencias incluyeron:

- El gerente de una tienda en Utah dijo a una asistente gerente mujer, que las ventas son “difíciles” y “no apropiadas” para las mujeres.
- Un gerente en Texas dijo a una empleada que las mujeres tienen que ser “perras” para sobrevivir en la administración de Wal-Mart.
- Un gerente de Sam’s Club en California dijo a una mujer que para obtener una promoción debía “embellecerse”, vestir un poco mejor y “quitar las telarañas de su maquillaje”.
- Los administradores hombres en varios estados, repetidas veces, dijeron a numerosas empleadas en palabras casi idénticas que los hombres “necesitaban que les pagaran más que a las mujeres porque tenían familias que mantener”.
- Un administrador en el Carolina del Sur dijo a una empleada que “Dios hizo a Adán primero, por lo que la mujer siempre estaría después”.
- A una administradora de personal en Florida su jefe le dijo que se pagaba más a los hombres que a las mujeres porque “los hombres están aquí para hacer carrera y las mujeres no. Las ventas son para las amas de casa que sólo necesitan ganar dinero extra”.
- Un ejecutivo le dijo a una gerente corporativa que estaría mejor en casa criando a sus hijos y que como ella no cazaba, pescaba ni hacía otras actividades típicamente masculinas, no progresaría y que, además, “como usted no forma parte del club de chicos, debería estar cuidando a la familia y cocinándole los alimentos”.
- A una mujer en capacitación para gerente en Texas su supervisor le dijo, “a mí no me gustan los graduados de las universidades y no me gustan las administradoras mujeres”, y su siguiente jefe le dijo que debía “renunciar y encontrar un esposo para establecerse y tener hijos”.

En 1990, Wal-Mart había iniciado varios programas para lograr la diversidad. La compañía tenía una política contra la discriminación escrita y publicada en todos lados. Los administradores obtuvieron informes de composición de géneros y sus puestos por horas y salarios. Se les dijo que la representación de las mujeres debía “reflejar a la comunidad”. Los administradores tuvieron que establecer metas anuales de incremento de la representación de la mujer en sus áreas y se suponía que debían evaluar el progreso que hacían para cumplir esas metas, establecidas por ellos mismos. Esta evaluación no afectó la compensación de los administradores asalariados de las tiendas; sin embargo, todos los altos niveles de administradores fueron evaluados según el progreso que hacían para lograr la meta de diversidad que ellos habían establecido y esta evaluación después se promedió con evaluaciones de tres tipos de metas de “personas” y el “promedio de personas” constituía el 5% de la evaluación final sobre la que se basaba su compensación para el siguiente año. Los administradores

testificaron que trataron de establecer metas “realistas”, que se “podían lograr”, que “tenían sentido”, y que “no fueran peores que el año anterior”. Un programa que permitía a las mujeres entrar a la administración asalariada sin tener que reubicarse había sido iniciado por el finado Sam Walton. Después de su muerte, sin embargo, el programa no se usó ni se conocía.

La administración de Wal-Mart creía que si la demanda tenía éxito, podría tener un impacto financiero material significativo en la compañía.

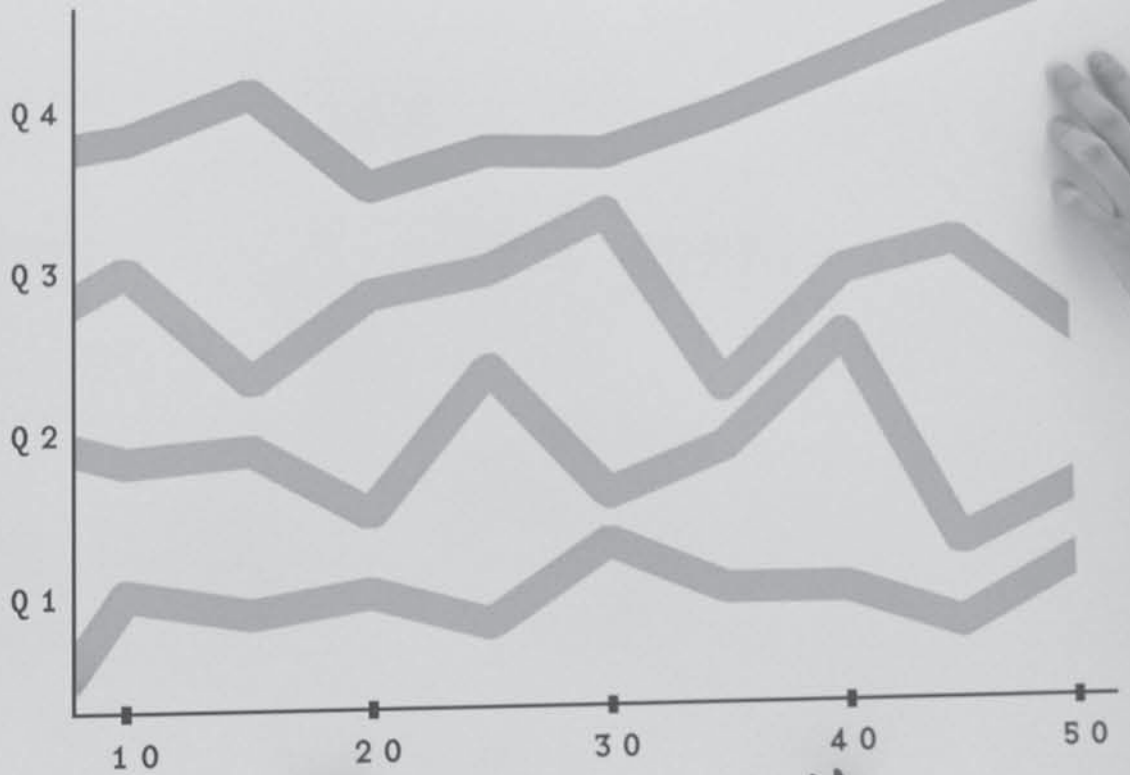
Preguntas

1. ¿Qué impacto financiero potencial cree que podría tener la demanda sobre Wal-Mart?
2. ¿Cuáles son las mayores quejas morales de las mujeres que demandan a Wal-Mart? ¿Cree que estas quejas están justificadas? ¿Por qué?
3. ¿Qué factores piensa que explican las discrepancias descubiertas en el informe de Drogin?
4. ¿Qué piensa que debe hacer, si es que debe hacer algo, Wal-Mart para corregir estas discrepancias? ¿Debe la compañía instituir un programa de promoción de “acción afirmativa” para las empleadas? Si es así, ¿cómo debe ser este programa?
5. ¿Cree que las mujeres merecen ganar su demanda?

Notas

1. Este caso se basa en los documentos que las demandantes en *Dukes et al. vs. Wal-Mart Stores, Inc.* han publicado en su página “Wal-Mart Class Website” en <http://www.walmartclass.com>. En particular, los materiales citados en las notas 4, 5 y 6 están disponibles en esa página y ahí se consultan.
2. Veá M. J. Schneider, “The Wal-Mart Annual Meeting: From Small-Town America to a Global Corporate Culture”, *Human Organization*, v. 57, 1998, pp. 292-299, y “Saturday Morning Fever: Wal-Mart’s Weekly Meeting”, *The Economist*, 8 de diciembre de 2001.
3. Wal-Mart Stores, Inc., *2004 Annual Report*, fecha de acceso: 3 de agosto de 2004, en: http://www.walmartstores.com/Files/annualreport_2004.pdf.
4. Richard Drogin, “Statistical Analysis of Gender Patterns in Wal-Mart Workforce”, febrero de 2003, fecha de acceso: 1 de agosto de 2004, en la página “Wal-Mart Class Website” (vea la nota 1); toda la información y las citas atribuidas a Drogin en este caso fueron extraídas de este reporte.
5. William T. Bielby, “Expert Report of William T. Bielby, Ph. D.”, 3 de febrero de 2003, fecha de acceso: 1 de agosto de 2004, en la página Wal-Mart Class (vea la nota 1); toda la información y las citas atribuidas a Bielby en este caso fueron extraídas de este reporte.
6. Este resumen de las 100 declaraciones, se tomó en parte de la nota de prensa del 28 de abril de 2003, “Women Present Evidence of Widespread Discrimination at Wal-Mart; Ask Judge to Expand Case to be Largest Ever Sex Discrimination Case”, fecha de acceso: 2 de agosto de 2004, en la página Wal-Mart Class (vea la nota 1); todas las 100 declaraciones están disponibles en la página Wal-Mart Class y mi resumen incluye algunos materiales extraídos de esas declaraciones.

COMPANY REVENUE



El individuo en la organización

¿Cómo definen los defensores del modelo racional una organización de negocios?

¿Qué es un conflicto de intereses y cómo evitarlo?

¿Qué factores deben tomarse en cuenta al determinar un “salario justo”?

¿En qué difiere el modelo político de la organización del modelo racional de la organización?

¿En qué se parece una corporación moderna a un gobierno?

¿Qué tipos de estrategias políticas se encuentran con más frecuencia en las organizaciones de negocios?

¿Cuáles son los temas éticos clave desde la perspectiva de la organización cuidadosa?

Una organización de negocios es una estructura de relaciones formales, diseñada para lograr metas técnicas o económicas con la máxima eficiencia.

¿Cómo son las organizaciones? He aquí las descripciones de la vida dentro de las organizaciones de tres personas en diferentes niveles organizacionales:

Soldador de puntos en una planta ensambladora de Ford

Comienzo el automóvil, las primeras soldaduras. [...] La pistola de soldar tiene una manija cuadrada, con un botón en la parte superior para el alto voltaje y un botón en el fondo para el bajo. [...] Hacemos cerca de treinta y dos trabajos por automóvil, por unidad. Cuarenta y ocho unidades por hora, ocho horas al día. Treinta y dos veces cuarenta y ocho veces ocho. Calcúlelo. Ése es el número de veces que aprieto ese botón. [...] No paro, sólo continuo y continuo. [...] No me gusta la presión, la intimidación. ¿Qué te parecería ir con alguien y decirle, “Quisiera ir al baño”. Si no le agradas al supervisor, hará que te aguanten, sólo ignorándote. [...] Oh sí, el supervisor tiene a alguien chasqueándole los dedos, apretándole los tornillos. Pero un supervisor tiene la libertad de ir al baño, de ir a tomar una taza de café. Él no enfrenta las sanciones. [...] Cuando un hombre se vuelve supervisor, tiene que olvidarse incluso de ser humano, en lo que se refiere a los sentimientos. Uno ve a un tipo ahí, desangrándose. ¿Y qué? Esa línea debe seguir trabajando.¹

Gerente de planta en una ensambladora de Ford

Por lo regular estoy aquí a las siete en punto. [...] Luego salgo al piso, recorro la planta. [...] Cambiaré mi recorrido para que no puedan saber que voy a estar en el mismo lugar a la misma hora. Lo peor que puedo hacer es establecer un patrón con el que siempre sepan dónde estoy. Siempre me detengo para hablar con el supervisor o con compañeros a los que se les paga por hora. [...] Quizá vea una fuga de agua, y digo al supervisor: “¿Llamaste a mantenimiento?”. No lo hago yo, dejo que él lo haga. Cuando regreso a la oficina, tengo tres o cuatro llamadas, “¿me ayudas con esto?”. Esta es la forma en que te mantiene en contacto. [...] El comité de operaciones se reúne generalmente cada tercer día: mis gerentes de planta asistentes; un gerente de operaciones que trae a dos gerentes de producción; un controlador; un gerente de ingeniería; un gerente de control de calidad, y un gerente de materiales. Estas son las ocho personas clave en la planta. [...] Un negocio no se maneja sentado en la oficina pues uno se aparta demasiado de la gente. Las personas son la clave de toda la operación. Si uno no está en contacto con ellas, piensan que estás demasiado lejos, que estás distante. Eso no funciona.²

Ex presidente de un conglomerado

No conozco ninguna situación en el mundo corporativo donde un ejecutivo esté completamente libre y seguro en su trabajo en todo momento... El peligro comienza tan pronto como uno se convierte en gerente de distrito. Se tiene personal trabajando para uno y también un jefe encima. Estás atrapado en una prensa. La presión aumenta mientras el puesto es más alto. Les diré lo que es la presión. Uno tiene trabajando a la gente que quiere ocupar este mismo puesto. El tipo para quien uno trabaja está muerto de miedo de que le quiten su trabajo. [...] La inseguridad es constante. Uno estropea el trabajo, tiene miedo de perder a un gran cliente, tiene miedo de la gran cantidad de cosas que aparecerán en el propio registro en contra de uno. Uno siempre está temiendo el gran error. Hay que ser cuidadoso al asistir a los festejos de la corporación. La esposa y los hijos tienen que comportarse apropiadamente. Hay que encajar en el molde. Hay que estar en guardia. Cuando fui presidente de esta gran corporación. [...] ésta especificaba con quién debías socializar, y a qué nivel. [...] El ejecutivo es un animal solitario en la selva, que no tiene un amigo.³

No todos tienen estas experiencias en las organizaciones como estas tres personas. No obstante, su descripción de la vida organizacional se refiere a muchos de los aspectos éticos problemáticos que crean las organizaciones de negocios: trabajadores alienados haciendo trabajo repetitivo, sentimientos de opresión creados por el ejercicio de la autoridad, pesadas responsabilidades acumuladas en los hombros de los gerentes, estrategias de poder empleadas por gerentes ansiosos de avanzar en sus ambiciones de carrera, y presiones colocadas en subordinados y superiores mientras ambos tratan de completar sus trabajos. Se pueden añadir otros temas éticos a la lista: problemas de salud creados por condiciones de trabajo inseguras, conflictos de intereses creados por la lealtad de los empleados a otras causas, la ausencia de procedimientos justos para trabajadores no sindicalizados, y la invasión de la privacidad por la legítima preocupación de los gerentes de conocer a sus propios trabajadores. La lista podría continuar.

Este capítulo explora estos y otros problemas que plantea la vida dentro de las organizaciones de negocios. El capítulo está dividido en tres partes principales. La primera comienza describiendo el modelo tradicional de la organización: como una estructura “racional”. Luego, en las siguientes secciones se analizan las obligaciones que tiene el empleado con la empresa, y las obligaciones del patrón con el empleado, tal como las define este modelo tradicional. La segunda parte del capítulo describe una perspectiva más reciente de la organización: como estructura “política”. Las secciones en esta parte del capítulo analizan los dos temas éticos principales planteados por este análisis “político” más reciente de la empresa: los derechos de los empleados y las políticas organizacionales. La tercera parte trata sobre una nueva perspectiva de la organización: como una red de relaciones personales enfocadas en el cuidado. El análisis de esta tercera perspectiva más reciente (y aún en evolución) es, por necesidad, mucho más breve que los análisis anteriores, que tienen una historia de desarrollo mucho más larga.

8.1 La organización racional

El tradicional **modelo “racional” de una organización de negocios** la define como una estructura de relaciones formales (definidas de forma explícita y de uso abierto), diseñadas para lograr alguna meta técnica o económica con la máxima eficiencia.⁴ E. H. Schein proporciona una definición breve desde esta perspectiva:

Una organización es la coordinación racional de las actividades de un número de personas para el logro de algún propósito o meta explícita común, a través de la división del trabajo y de las funciones, y a través de una jerarquía de autoridad y de responsabilidad.⁵

Si vemos a la organización de esta forma, entonces las realidades más fundamentales son las **jerarquías formales de autoridad** identificadas en el organigrama que representa los distintos puestos oficiales y las líneas de autoridad. La figura 8.1 muestra un ejemplo simplificado.

En la base de la organización está el **“nivel operativo”**: los empleados y sus supervisores inmediatos que producen directamente los bienes y los servicios que constituyen los productos esenciales. El trabajo del soldador de Ford, mencionado al principio de este capítulo, se encuentra en este nivel. Por arriba del nivel operativo de trabajadores existen niveles ascendentes de **“gerentes intermedios”** que dirigen a las unidades que están debajo de ellos y que a su vez son dirigidos por aquellos que están arriba en las líneas formales ascendentes de autoridad. El gerente de planta, mencionado con anterioridad, trabajaba dentro de estos niveles medios. En la cúspide de la pirámide está la **alta gerencia**: el consejo de directores, el funcionario ejecutivo principal, y el personal del CEO. El ex presidente mencionado antes residía en estos niveles.

modelo racional de una organización de negocios La organización como una estructura de relaciones formales (definidas de forma explícita y de uso abierto), diseñadas para lograr alguna meta técnica o económica con la máxima eficiencia.

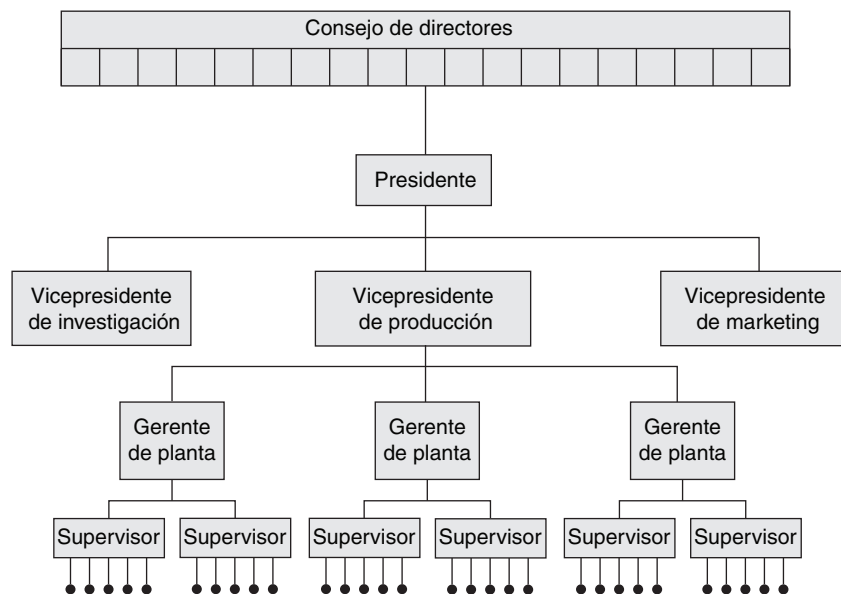
jerarquías formales de autoridad Los puestos y las relaciones identificados en el organigrama, que representan los diferentes puestos oficiales y las líneas de autoridad en la organización.

nivel operativo Los empleados y sus supervisores inmediatos que producen directamente los bienes y los servicios que constituyen los productos esenciales de la organización.

gerentes intermedios Los gerentes que dirigen las unidades que están debajo de ellos y que, a su vez, son dirigidos por quienes están sobre ellos en las líneas formales ascendentes de autoridad.

alta gerencia El consejo de directores, el funcionario ejecutivo principal, y el personal del CEO.

Figura 8.1



Repaso breve 8.1

El modelo racional de una organización de negocios

- Las jerarquías formales del organigrama son las realidades fundamentales de la empresa
- Las organizaciones coordinan las actividades de los miembros para alcanzar una meta con la máxima eficiencia
- La información surge de la base de la organización hacia la cúspide
- El empleado está obligado a perseguir las metas de la organización y el patrón a proporcionar un salario y condiciones de trabajo justos

El modelo racional de una organización supone que la mayoría de la información se reúne a partir de los niveles operativos, sube a través de los diferentes niveles administrativos formales, cada uno de los cuales añade información, hasta que alcanza los niveles de la alta gerencia. Con base en esta información, los altos gerentes toman decisiones de política general y dan órdenes sobre asuntos generales que luego se transmiten hacia abajo a través de la jerarquía formal, donde se amplían en cada nivel administrativo hasta alcanzar el nivel operativo con instrucciones de trabajo detalladas. Se supone que estas decisiones de los altos gerentes están diseñadas para lograr alguna meta económica común y conocida, como eficiencia, productividad, utilidades, recuperación máxima de la inversión, etcétera. Los altos funcionarios de la jerarquía de autoridad definen la meta, ya que se asume tienen un derecho legítimo de tomar esta decisión.

¿Cuál es el pegamento que mantiene juntas las muchas capas de empleados y gerentes y que fija la posición de cada una de estas personas dentro de las metas y la jerarquía formal de la organización? Los contratos. El modelo concibe al empleado como un agente que convino libre y deliberadamente en aceptar la autoridad formal de la organización y en dedicarse a sus metas, a cambio de apoyo en forma de un salario y condiciones de trabajo justos. Estos acuerdos contractuales consolidan a cada empleado dentro de la organización, al definir de manera formal las obligaciones y los alcances de autoridad de cada uno. En virtud de este acuerdo contractual, el empleado tiene la responsabilidad moral de obedecer al patrón mientras trata de lograr las metas de la organización, y ésta a su vez tiene la responsabilidad moral de proporcionar al empleado los apoyos económicos que ha prometido. Como ya hemos analizado con cierta profundidad, cuando dos personas acuerdan con libertad y conocimiento intercambiar bienes o servicios entre sí, cada parte del acuerdo adquiere la obligación moral de cumplir con los términos del contrato. La teoría utilitaria apoya la perspectiva de que el empleado tiene la obligación de trabajar para las metas de la empresa con fidelidad: los negocios no podrían funcionar con eficiencia y productividad si los empleados no dedicaran toda su atención a las metas de la compañía. Si cada uno tuviera la libertad de utilizar los recursos de la empresa para perseguir fines personales, sería un caos y la utilidad de cada quien disminuiría.

Las responsabilidades éticas básicas que emergen de estos aspectos “racionales” de la organización se enfocan en dos obligaciones morales recíprocas: (a) la obligación del

empleado de obedecer a sus superiores, trabajar para las metas organizacionales, y evitar cualquier actividad que pueda amenazar dichas metas; y (b) la obligación del patrón de proporcionar al empleado un salario y condiciones de trabajo justos. Se presume que éstas a su vez están definidas a través de las líneas de autoridad formal y a través de los contratos que especifican las obligaciones y las condiciones de trabajo del empleado. A continuación examinamos estas dos obligaciones recíprocas.

8.2 Las obligaciones del empleado hacia la compañía

En la perspectiva racional de la empresa, la principal obligación moral del empleado es trabajar para los objetivos de la empresa y evitar cualquier actividad que pueda dañarlos. Básicamente, la falta de ética consiste en la desviación de estas metas para servir a los propios intereses en formas que, aunque son ilegales, se consideran “delincuencia de cuello blanco”.⁶

Como administrador de las finanzas de la compañía, por ejemplo, el gerente de finanzas es el encargado de sus recursos y tiene la responsabilidad de administrarlos en una forma que minimice el riesgo y, al mismo tiempo, asegure una tasa de rendimiento apropiada para los accionistas de la compañía. Los gerentes financieros tienen esta obligación contractual con la empresa y con sus inversionistas porque fueron contratados para proporcionar su mejor juicio y para ejercer su autoridad sólo para el logro de las metas de la compañía y no para su beneficio personal. Los gerentes de finanzas no cumplen sus obligaciones contractuales con la empresa cuando malversan los fondos, desperdician o malgastan los recursos, son negligentes o fraudulentos al preparar estados financieros, publican reportes falsos o engañosos, etcétera.

Estas perspectivas tradicionales de las obligaciones del empleado hacia la empresa se han incorporado en la “**ley de agencia**”, es decir, la ley que especifica las obligaciones legales de los “agentes” (por ejemplo, los empleados) hacia sus “directores” (por ejemplo, los patrones).⁷ Por ejemplo, el “replanteamiento” de la ley de agencia establece en la Sección 385 que “un agente está sujeto a la obligación de actuar únicamente para el beneficio del director en todos los asuntos vinculados con su agencia”; y la Sección 394 prohíbe que el agente actúe “para personas cuyos intereses estén en conflicto con los del director en los asuntos para los que está empleado el agente”.⁸ En pocas palabras, el empleado debe trabajar para las metas de la compañía y no debe hacer nada que entre en conflicto con esas metas mientras trabaje para la empresa.

Existen muchas formas en las que el empleado puede fallar en el cumplimiento de su obligación de trabajar para las metas de la compañía: el empleado participa en un “conflicto de intereses”, roba a la firma o utiliza su puesto para obtener ganancias ilícitas de otros a través de la extorsión o el soborno comercial. Ahora examinaremos los aspectos éticos planteados por estas estrategias.

Conflictos de intereses

Los **conflictos de intereses** en los negocios surgen cuando un empleado o funcionario de una empresa (a) se implica en llevar a cabo cierta tarea en representación de la empresa, (b) el empleado tiene un interés en el resultado de esa tarea, y (c) el empleado está obligado a ejercer un juicio independiente en representación de la empresa en el desempeño de ese trabajo.⁹ En términos más sencillos, los conflictos de intereses surgen cuando empleados que están obligados a servir a la empresa en cierto trabajo tienen un “interés” que podría motivarlos a hacerlo de tal forma que no apoye los intereses de la compañía. Un funcionario

ley de agencia Las obligaciones legales de los “agentes” (por ejemplo, empleados) hacia sus “directores” (por ejemplo, patrones).

conflictos de intereses Ocurren cuando los empleados tienen un “interés” que podría motivarlos a trabajar de una forma que no favorezca los intereses de la empresa.

*Repaso breve 8.2***Condiciones necesarias para que surja un conflicto de intereses**

- El empleado o funcionario se compromete a participar en cierta tarea en beneficio de la empresa
- El empleado tiene un interés en el resultado de la tarea
- El interés afecta o podría afectar razonablemente el juicio que el empleado está obligado a ejercitar en beneficio de la compañía

conflictos de intereses objetivos Conflictos de intereses que están basados en relaciones financieras.

conflictos de intereses subjetivos Conflictos de intereses que se basan en vínculos emocionales o en relaciones personales.

conflictos de intereses potenciales Ocurren cuando un empleado tiene un interés que influye en los juicios hechos para el patrón, si el empleado realizará cierta tarea *que aún no le ha sido asignada*.

conflicto de intereses real Surge cuando un empleado tiene un interés que influiría en los juicios que hace para el patrón cuando realiza cierta tarea *que ya le ha sido asignada*.

de una corporación, por ejemplo, se involucra en un conflicto de intereses si posee acciones de una compañía que concursa en una licitación para un contrato de construcción que él supervisa. Su interés en que aumente el valor de las acciones quizá sea una tentación para otorgar el contrato a la empresa constructora de la cual posee acciones, aunque posiblemente no ofrezca los mejores términos a la corporación para la cual él trabaja y cuyos intereses está obligado a buscar. Es importante señalar que la simple *existencia* de un interés que influye en los juicios propios que uno hace para el patrón es suficiente para crear un conflicto de intereses, aún si uno no actúa por dicho interés.

Los conflictos de intereses no tienen que ser financieros. Por ejemplo, si mi nuera es agente de ventas de una empresa que fabrica el tipo de herramientas que compra mi compañía, puedo tener un interés en su éxito, porque siento afecto por ella y puedo sentirme motivado a darle el negocio de mi compañía aunque otras empresas ofrezcan mejores términos. Los conflictos de intereses basados en relaciones financieras en ocasiones se conocen como **conflictos de intereses objetivos**, mientras que los que están basados en vínculos emocionales o en relaciones personales a veces se denominan **conflictos de intereses subjetivos**.

También surgirían conflictos de intereses cuando los funcionarios o los empleados de una compañía tienen otro trabajo o puesto de consultoría en una empresa externa con la que su propia compañía trata o compite. Un empleado de un banco, por ejemplo, podría involucrarse en un conflicto de intereses si acepta un trabajo para servir a un banco de la competencia o para servir a una compañía aseguradora que arrienda equipo o instalaciones del propio banco. Cuando menos, la lealtad del empleado se dividiría entre servir a los intereses de cada empresa competidora. De forma similar, se crearía un conflicto de intereses si un contador que trabaja para una compañía aseguradora también proporciona servicios “independientes” de auditoría a alguna de las empresas que la compañía aseguradora atiende: el contador podría sentirse tentado a comunicar a la compañía de seguros parte de la información privada que reúne cuando audita los libros de las otras empresas.

Los conflictos de intereses pueden ser reales o potenciales.¹⁰ Un **conflicto de intereses potencial** ocurre cuando un empleado tiene un interés que influye en los juicios hechos para el patrón si el empleado realizará cierta tarea *que aún no le ha sido asignada*. Un **conflicto de intereses real** surge cuando un empleado tiene un interés que influiría en los juicios que hace para el patrón cuando realiza cierta tarea *que ya le ha sido asignada*. Por ejemplo, un empleado sólo tiene un conflicto de intereses *potencial* si posee acciones de una compañía constructora que licita para un trabajo de construcción que el patrón necesita que se haga, pero él no toma parte en la selección de la compañía que será utilizada por el patrón ni influye en tal selección. Por otro lado, el conflicto de intereses del empleado se vuelve un conflicto *real* si se le asigna el trabajo de seleccionar a la compañía que hará el trabajo para su patrón.

Si aceptamos la perspectiva (descrita en el capítulo 2) de que los convenios imponen obligaciones morales, entonces los conflictos de intereses reales no son éticos porque son contrarios al acuerdo implícito que establece con libertad un trabajador cuando acepta un empleo para una compañía. El personal de la empresa está contratado para utilizar su juicio imparcial e independiente en las tareas que realiza en representación de la compañía. Al aceptar el puesto, los empleados aceptan que su juicio no está entorpecido por ningún interés que pudiera incapacitarlos para desempeñar las tareas que hacen para la compañía y, en retribución, recibir el salario relacionado con el cumplimiento de este acuerdo. Entonces, obstaculizar deliberadamente el propio juicio al crear un interés que pueda afectarlo viola los derechos y las obligaciones creados por el convenio y, por lo tanto, no es ético. Los conflictos de intereses tampoco son éticos según los conceptos utilitaristas. Si se permite a los empleados tener conflictos de intereses, entonces, éstos podrían, en efecto, tener incentivos para servir a sus propios intereses a expensas de los de sus patrones. Esto podría (1) dar como resultado muchos casos en que los patrones serían dañados por los actos de sus empleados, y (2) minar la confianza que los patrones necesitan tener en los empleados que trabajan para su beneficio y, por lo tanto, reducir la utilidad de la relación empleado/patrón.

Parte de la ambigüedad de esta caracterización de un conflicto de intereses se relaciona con la fuerza del interés que tiene el empleado en el resultado de cierta tarea. Obviamente, no existen reglas generales para determinar cuándo los intereses de los empleados son lo suficientemente importantes para afectar su juicio: depende mucho del puesto que tiene el empleado en la compañía y de la naturaleza de sus tareas, de qué tan firmes son como para obtener ganancias de las transacciones implicadas, y del impacto que los actos de los empleados tendrán en otros dentro y fuera de la compañía. Para evitar problemas, muchas compañías (a) especifican la cantidad exacta de acciones, si acaso, que la compañía permitirá a los empleados poseer en empresas con las que hace negocios; (b) especifican las relaciones que la compañía prohíbe a los empleados con los competidores, compradores, o proveedores; y (c) exigen a los funcionarios clave que revelen todas sus inversiones financieras externas.

Incluso, algunos analistas han afirmado que es incorrecto permitir un *aparente* conflicto de intereses. Un **conflicto de intereses aparente** es una situación en la cual un empleado no tiene un conflicto real, pero en la que otras personas que observan la situación llegan a creer (falsamente) que existe un conflicto de intereses real. Suponga, por ejemplo, que yo tengo una compañía de construcción que licita propuestas para un trabajo de construcción que mi patrón quiere realizar. Y suponga que yo no tomo parte en la selección de la compañía de construcción y no tengo ninguna influencia sobre la selección. Entonces, evidentemente, yo no tengo un conflicto de intereses real. Pero suponga, además, que mi patrón escoge a mi empresa sin saber que es mía, y que otras compañías constructoras descubren que mi compañía fue elegida. Entonces, esas otras compañías quizá crean que yo influí en mi patrón injustamente y, por lo tanto, que yo tengo un conflicto de intereses y que por esto la selección de mi compañía fue injusta. De esta manera, incluso un conflicto de intereses aparente socava la confianza de la gente en la justicia y la imparcialidad de los procedimientos que es necesario considerar justos e imparciales (si estos procedimientos serán aceptados y utilizados por la gente). Por esta razón, suele afirmarse que no es correcto permitir ni siquiera un conflicto de intereses aparente.

Existen tres formas principales con las que los empleados evitarían conflictos de intereses o se librarían de ellos si surgieran. Dijimos antes que existe un conflicto de intereses cuando existen tres condiciones: un empleado o funcionario de una empresa (a) está comprometido a llevar a cabo cierta tarea para el beneficio de la empresa, (b) el empleado tiene un interés en el resultado de esa tarea, y (c) el interés afecta o afectaría de manera razonable el juicio independiente que el empleado está obligado a ejercer para el beneficio de la compañía en el desempeño de dicha tarea. Los conflictos de intereses se evitarían asegurándose de que estos tres elementos no se presenten simultáneamente; por otra parte, cuando surge un conflicto de intereses, éste se eliminaría quitando uno de los tres elementos. Suponga, por ejemplo, que yo tengo un conflicto de intereses porque soy dueño de una de las compañías que licita una propuesta para un contrato de construcción, y yo soy quien elige a la compañía que obtendrá el contrato. Entonces, yo puedo eliminar este conflicto de intereses en una de tres maneras: (1) Puedo renunciar a realizar la tarea que crea el conflicto de intereses, en este caso elegir a quien obtendrá el contrato. Es decir, puedo pedir a mi jefe que me “recuse” de la tarea de elegir a quien obtendrá el contrato, o puedo “recusarme” yo mismo. (2) Puedo eliminar el interés que tengo en el resultado de la tarea, en este caso mi posesión de una de las compañías que está licitando. Es decir, puedo vender o liberarme de otra forma de la propiedad de la compañía. (3) Puedo asegurarme de que mi interés no afecte la obligación que tengo de ejercer un juicio independiente para beneficio de mi patrón. Por ejemplo, puedo abandonar a mi patrón y, entonces, ya no tener la obligación de servirlo.

Los conflictos de intereses se crean por diferentes tipos de situaciones y actividades. Dos tipos de éstos demandan mayor atención: los sobornos y los regalos.

Sobornos y extorsión comerciales Un **soborno comercial** es una consideración dada u ofrecida a un empleado por una persona externa en el entendimiento de que, cuando éste

conflicto de intereses

aparente Una situación en la que un empleado no tiene un conflicto real, pero en la que otras personas que observan la situación creen (falsamente) que existe un conflicto de intereses real.

soborno comercial

Una consideración dada u ofrecida a un empleado por una persona externa a la compañía en el entendimiento de que, cuando tramite negocios para la empresa, hará tratos favorables con esa persona o con su empresa.

extorsión comercial

Ocurre cuando un empleado demanda una consideración a personas externas a la compañía como condición para hacer tratos favorables con ellas cuando haga negocios para la compañía.

tramite negocios para la empresa, hará tratos favorables con esa persona o con su compañía. La consideración quizá consista en dinero, bienes tangibles, la “comisión” clandestina de una parte de un pago a un funcionario, un trato preferencial, o cualquier otro tipo de beneficio. Un agente de compras, por ejemplo, acepta un soborno cuando recibe dinero de un proveedor que se lo da para recibir un trato favorable en las decisiones de compra del agente. En contraste, un empleado se involucra en **extorsión comercial** si demanda una consideración especial a personas externas a la compañía como condición para hacer tratos favorables con ellas cuando haga negocios para la empresa. Por ejemplo, los agentes de compras que sólo compran a aquellos vendedores que les dan ciertos bienes o servicios están involucrados en una extorsión. La extorsión y la aceptación de sobornos obviamente crean un conflicto de intereses que viola la obligación moral que establece el contrato de trabajo del empleado, esto es, la obligación de utilizar el propio juicio imparcial al trabajar para las metas legítimamente establecidas del patrón.

Regalos La aceptación de regalos puede o no ser ética. Por ejemplo, el agente de compras que acepta regalos del agente de ventas sin pedirlos y sin establecerlos como condición para hacer negocios, tal vez no incurra en un acto inmoral. Si el agente no da un trato privilegiado a aquellos de quien acepta regalos, y no está prejuiciado contra aquellos que no se los dan, no existe un conflicto de intereses real. Sin embargo, quizá exista un conflicto de intereses potencial y el acto aliente una práctica que en algunos casos se convierta en un conflicto de intereses real o que afecte sutilmente la independencia del juicio de una persona. Vincent Barry sugiere que deben considerarse los siguientes factores al evaluar la moralidad del hecho de aceptar un regalo:¹¹

1. ¿Cuál es el valor del regalo? Es decir, ¿es lo suficientemente sustancial como para influir en las propias decisiones?
2. ¿Cuál es el propósito del regalo? Es decir, ¿tiene la intención de ser o es aceptado como un soborno?
3. ¿Cuáles son las circunstancias en las que se dio el regalo? Es decir, ¿el regalo fue obsequiado abiertamente? ¿Se dio para celebrar un evento especial (Navidad, un cumpleaños, una inauguración de tienda)?
4. ¿Qué puesto ocupa quien recibe el regalo? Es decir, ¿el receptor está en posición de afectar los tratos de su propia compañía con quien da el regalo?
5. ¿Cuál es la práctica de negocios aceptada en el área? Es decir, ¿el regalo forma parte de una práctica abierta y bien conocida en la industria?
6. ¿Cuál es la política de la empresa? Es decir, ¿la compañía prohíbe aceptar regalos de este tipo?
7. ¿Qué dice la ley? Es decir, ¿el regalo está prohibido por la ley como cuando los prohíbe en el reclutamiento de deportistas?

Robo del empleado y computadoras

El empleado de una compañía celebra un convenio contractual para aceptar sólo ciertos beneficios especificados a cambio de su trabajo y para utilizar los recursos y los bienes de la empresa sólo para alcanzar las metas legítimas de ésta. Que el empleado se adueñe de beneficios adicionales o que transforme los recursos de la empresa para su uso propio son formas de robo porque hacer cualquiera de las dos cosas implica tomar o utilizar la propiedad que pertenece a otro (el patrón) sin el consentimiento de su propietario por derecho.

Con frecuencia el robo del empleado es pequeño e involucra herramientas pequeñas, artículos de oficina o ropa. A nivel administrativo, en ocasiones ocurren pequeños robos por medio de la manipulación o de la exageración de cuentas de gastos, aunque algunas veces las cantidades implicadas son sustanciales. Otras formas de robo administrativo, en ocasiones llamadas *delincuencia de cuello blanco*, son peculado, latrocinio, fraude en el manejo

de consorcios o sindicatos, y falsificación. Sin embargo, la ética de estas formas de robo es relativamente clara. Lo que no siempre sucede con algunos tipos de robo particularmente modernos: robos que implican varias formas de información y el uso de computadoras.

Robo por computadora ¿Qué problemas éticos implica el uso de una computadora para ingresar en el banco de datos de la compañía? ¿O la copia de los programas de cómputo de la empresa? ¿O el uso o copia de datos de cómputo de la compañía? ¿O el uso de una computadora de la empresa durante el tiempo personal? A menos que exista una autorización explícita o mediante políticas formales o informales, todas las actividades de este tipo son formas de robo poco éticas, porque todas implican tomar o utilizar la propiedad de otro sin el consentimiento de su dueño por derecho. Desde luego, la información contenida en un banco de datos y los programas proporcionados por la empresa no son propiedad tangible, y los empleados que examinan, utilizan, o copian programas o información de este tipo tal vez los dejen sin cambio (quizás la compañía nunca se dé cuenta de lo que hizo el empleado). No obstante, la revisión, el uso, o la copia no autorizados de información o programas de cómputo constituye un robo. Esto es porque la información que una compañía reúne en un banco de cómputo y los programas que elabora o adquiere la empresa son propiedad de ella.

Es más fácil entender este tipo de robo si se considera la naturaleza de la propiedad, la cual examinamos en el capítulo 3: la propiedad consiste en un conjunto de derechos que se atribuyen a algún bien identificable. El más importante de estos derechos es el derecho del uso exclusivo del bien; el derecho de decidir si otros pueden utilizarlo y cómo; el derecho de venderlo, industrializarlo o regalarlo; el derecho de cualquier ingreso generado por el bien; y el derecho de modificarlo.¹² (Estos derechos, desde luego, están limitados por el derecho de otros, como es el de no ser dañado). Todos estos derechos se atribuyen a las computadoras, datos y programas de cómputo para cuyo desarrollo la compañía utilizó sus propios recursos o que compró con sus propios recursos. En consecuencia, este tipo de información y programas son propiedad de la empresa, y sólo ésta tiene el derecho a su uso o beneficios. La usurpación de cualquiera de los derechos atribuidos a la propiedad, incluyendo los derechos pertinentes al uso, es una forma de robo de propiedad y, por lo tanto, no es ética.

Secretos industriales La “información patentada” o los “secretos industriales” consisten de información no pública que (a) se refiere a las actividades, tecnologías, planes futuros, políticas o registros propios de la compañía, y que si son conocidos por los competidores afectarían materialmente su capacidad para competir comercialmente contra ellos; (b) es propiedad de la empresa (aunque no esté patentada o registrada) porque fue desarrollada por ella para su uso privado a partir de recursos que posee o que compró a otros con sus propios fondos; y (c) la empresa indica por medio de directrices explícitas, medidas de seguridad, o convenios contractuales con los empleados que no desea que nadie externo a la compañía tenga esa información. Por ejemplo, si una empresa, con el uso de sus propios recursos de ingeniería y laboratorio, desarrolla un proceso secreto para fabricar disquetes de computadora que almacenan más datos de cómputo que los disquetes de cualquier otra compañía, y toma medidas explícitas para asegurarse de que el proceso no sea del conocimiento de nadie más, la información detallada acerca del proceso es un *secreto industrial*. De forma similar, las listas de proveedores o clientes, los resultados de investigaciones, las fórmulas, los programas y los datos de cómputo, los planes de marketing y producción, y cualquier otra información desarrollada por una empresa para su uso privado a partir de sus propios recursos constituyen secretos industriales. Puesto que los empleados, especialmente aquellos implicados en la investigación y el desarrollo de la compañía, suelen tener acceso a secretos industriales que la empresa debe confiarles para llevar a cabo sus negocios, con frecuencia ellos tienen la oportunidad de utilizarlos para su propio beneficio negociando con los competidores. Este uso de secretos industriales por parte de los empleados no es ético, porque están utilizando la propiedad de otro agente para un propósito

no aprobado por él, y porque el empleado tiene un contrato implícito (o incluso en algunos casos, uno explícito) de no utilizar los recursos de la compañía para propósitos no aprobados por ésta.¹³ Por ejemplo, una ingeniera que está contratada para supervisar el desarrollo de un proceso de fabricación secreto que proporciona a su empresa una ventaja sobre la competencia actúa de forma incorrecta si decide dejar su trabajo para emplearse con un competidor que le promete un salario mayor a cambio de establecer el mismo proceso que desarrolló mientras trabajaba para su primer patrón.

Sin embargo, las habilidades que adquiere un empleado al trabajar para una empresa no se consideran secretos industriales porque éstos consisten de información y no de habilidades. Las habilidades que un empleado desarrolla se consideran parte de su persona y no son propiedad de un patrón, como lo es la información patentada. Por desgracia, no siempre es fácil distinguir las habilidades de los secretos industriales. La situación, por ejemplo, podría ser similar a la de Donald Wohlgermuth, un gerente general insatisfecho con su salario y con sus condiciones de trabajo, que dirigía una tecnología secreta de B. F. Goodrich para fabricar trajes espaciales para el gobierno.¹⁴ Posteriormente, Wohlgermuth negoció un empleo con International Latex, un competidor de Goodrich, por un salario mucho más alto. En Latex, sin embargo, él debía manejar una división que implicaba, entre otras cosas, la fabricación de trajes espaciales para el gobierno. Los gerentes de Goodrich se opusieron a que trabajara para un competidor con el que podría utilizar la información y las habilidades por las que la empresa había pagado para que él desarrollara. Cuando ellos cuestionaron la ética de esta decisión, Wohlgermuth acaloradamente replicó que “la lealtad y la ética tienen su precio e International Latex lo ha pagado”. La corte de apelaciones de Ohio decretó que Goodrich no podía impedir que Wohlgermuth vendiera sus habilidades a otro competidor, pero impuso a éste un mandato restrictivo de no revelar a Latex ninguno de los secretos industriales de B. F. Goodrich. Sin embargo, la corte no explicó como Wohlgermuth, Goodrich o Latex iban a diferenciar la “información” y las “habilidades” que había adquirido cuando trabajaba para Goodrich.

Algunas empresas han tratado de evitar el problema de los secretos industriales al hacer que los empleados firmen contratos en los que acepten no trabajar para los competidores 1 o 2 años después de abandonar la empresa, pero las cortes generalmente cuestionan la validez de estos contratos. Otras empresas han resuelto estos problemas acordando proporcionar a los empleados que se van una remuneración continua o beneficios futuros de retiro a cambio de que no revelen información de propiedad exclusiva.

El problema ético del mal uso de la información de uso exclusivo se ha vuelto mucho más importante durante la última década, a medida que nuevas “tecnologías de información” (como la computadora) han convertido, cada vez más, la información en un bien valioso al que los empleados tienen un acceso habitual. Conforme las tecnologías de la información continúan desarrollándose, la importancia de este tema será mayor.

Antes de dejar el tema de la información de uso exclusivo, vale la pena recordar que los derechos de propiedad que tiene una empresa sobre ella no son ilimitados. En particular, están limitados por los derechos de otros agentes, como los derechos que tienen los empleados de conocer los riesgos de salud asociados con sus empleos. El derecho de una compañía a mantener información en secreto no es absoluto, sino que debe equilibrarse con los derechos legítimos de otros.

Información privilegiada

Para empezar, podemos definir la *información privilegiada* como el acto de comprar y vender acciones de una empresa con base en la información “confidencial” sobre dicha compañía. La información “privilegiada” o “confidencial” de una compañía es información de uso exclusivo, la cual no está a disposición del público general, ya que dicha disponibilidad tendría un impacto material o significativo sobre el precio de sus acciones. Por ejemplo, el presidente de una compañía de seguridad podría saber que la empresa está a punto de recibir un contrato multimillonario del gobierno antes que cualquier miembro del público

información privilegiada
El acto de comprar y vender acciones de una empresa con base en información “privilegiada” acerca de ella.

externo lo sepa. Entonces, el presidente podría comprar una gran cantidad de acciones de la empresa, sabiendo que su valor se elevará cuando se haga pública la noticia del contrato y otros compradores y vendedores de acciones eleven la cotización. La compra de acciones es un abuso de información privilegiada. El presidente también podría informar a su padre, que se apresuraría a comprar algunas acciones antes de que el público general se enterara del contrato. Su compra también es abuso de información privilegiada.

El abuso de la información privilegiada es ilegal. Durante la década pasada un gran número de corredores de bolsa, banqueros, y gerentes han sido procesados por usar información privilegiada. Además, su uso no es ético, no sólo porque es ilegal, sino porque se afirma que la persona que comercia con información privilegiada de hecho la “roba” y de ese modo obtiene una ventaja injusta sobre los miembros del público general.¹⁵ Sin embargo, algunas personas han argumentado que su uso interno beneficia a la sociedad y que, desde un punto de vista utilitarista, no se debería prohibir sino promover.¹⁶ Es necesario revisar esos argumentos.

Primero, en ocasiones se argumenta que los miembros de las compañías y sus amigos proporcionan su información privilegiada al mercado accionario y al comerciar con él, elevan el precio de las acciones (o lo bajan) por lo que su precio sube (o cae) para reflejar el valor subyacente real de la acción. Expertos en el mercado accionario nos dicen que funciona con la mayor eficacia cuando el precio en el mercado de las acciones de cada compañía iguala el valor real subyacente de la acción determinado por la información disponible. Cuando los miembros de las compañías negocian acciones con base en su información privilegiada y elevan (o bajan) su valor, de hecho aportan su información al mercado y, a través de sus compras, “indican” a otros que la información que tienen acerca de las acciones es verdaderamente valiosa. Por lo tanto, los comerciantes de información privilegiada proporcionan el preciado servicio de poner su información a disposición del mercado de acciones y, en consecuencia, aseguran que el valor comercial de las acciones refleje con mayor exactitud su valor real subyacente y aseguran un mercado más eficaz.

Segundo, se argumenta que el uso de información privilegiada no perjudica a nadie. Los críticos del uso de la información privilegiada a veces afirman que el miembro de la compañía que cuenta con información “confidencial” especial de alguna forma daña a aquellas personas que sin tener el conocimiento le venden sus acciones, sin darse cuenta de que él sabe que valen más de lo que está pagando por ellas. Pero aquellos que defienden la ética del uso de la información privilegiada, señalan que cuando las personas venden sus acciones es porque necesitan o quieren el dinero en ese momento. Independientemente de si venden al individuo que posee información privilegiada o a alguna otra persona, ellos obtendrán el precio regular de sus acciones, cualquiera que éste sea. Desde luego, después, cuando la información del interno esté disponible para cualquiera, ellos lamentarán haber vendido porque el valor de las acciones se elevará. No obstante, en el momento en que desearon vender sus acciones, no habrían obtenido más por ellas, que lo que el individuo con información privilegiada les pagó. Por otra parte, los defensores argumentan que, cuando los individuos que poseen información privilegiada compran acciones con base en dicha información, el precio de las acciones comienza a elevarse gradualmente. Esto significa que las personas que necesitan vender sus acciones durante ese periodo de precios en incremento obtendrán más por sus acciones de lo que habrían recibido si el individuo informado no hubiera intervenido para elevar el precio. Por lo tanto, no sólo el interno no perjudica a aquellos que le venden sus acciones desde el principio, sino que también los beneficia, e incluso beneficia a otros más tarde.

Tercero, los defensores del uso de la información privilegiada argumentan que no es cierto que el comerciante de información tenga una ventaja injusta sobre otros que no tienen acceso a dicha información. El hecho es que muchas de las personas que compran y venden acciones en el mercado accionario tienen mayor o mejor información que otras. Por ejemplo, los expertos nos dicen que es posible analizar e investigar las tendencias económicas venideras, futuros eventos industriales, probables descubrimientos y otros sucesos, y que sus análisis tal vez sean utilizados para generar información acerca del valor de ciertas

acciones que, por lo regular, no está disponible al público. Evidentemente no hay nada injusto en esto. De forma más general, no existe básicamente nada injusto o poco ético en el hecho de tener una ventaja de información sobre otros en el mercado accionario.

Sin embargo, aquellos que afirman que el uso de información privilegiada no es ético, señalan que los defensores del uso de este tipo de información ignoran varios hechos importantes. En primer lugar, la información que el negociante utiliza no le pertenece. Los ejecutivos, gerentes, empleados, y otros que trabajan dentro de una empresa, y que se dan cuenta de usos de información privilegiada que afectarán el precio de las acciones de la compañía, no son dueños de ésta. Los recursos con los que trabajan, incluyendo la información que la compañía pone a su disposición, pertenecen colectivamente a los accionistas. Los empleados tienen un deber ético (o “fiduciario”) de abstenerse de utilizar la información de la empresa para su propio beneficio o el de sus amigos. Así como todos los empleados tienen un deber ético de utilizar los recursos de la compañía sólo para el beneficio de los accionistas, también tienen el deber ético de usar la información de la empresa sólo en beneficio de los accionistas. En consecuencia, el miembro de la compañía que toma información confidencial interna de la empresa y la utiliza para enriquecerse a sí mismo es, de hecho, un ladrón que roba lo que no es suyo. Como cualquier ladrón común que viola los derechos morales de aquellos a quienes roba, el comerciante de información viola los derechos morales de todos los accionistas, especialmente, los de aquellos que le venden sus acciones sin conocimiento.

En segundo lugar, quienes sostienen que la transacción interna no es ética argumentan que la ventaja informativa del individuo es en realidad deshonesto o injusta. Puesto que la información del miembro de la compañía es información robada, difiere mucho de la ventaja informativa de los expertos o analistas de bolsa. La ventaja informativa del miembro de la compañía es injusta porque fue robada a otros (los dueños de la compañía) de manera injusta, quienes hicieron las inversiones que a final de cuentas produjeron la información que él robó. En última instancia, la ventaja que tiene el individuo proviene del robo de los frutos del trabajo o de los recursos de alguien más. Esto difiere mucho de la ventaja informativa del analista, que posee la información que utiliza porque surgió de su propio trabajo o adquisición.

En tercer lugar, quienes afirman que el uso de la información privilegiada no es ético, consideran que es falso que esto no perjudique a nadie. Tanto estudios empíricos como teóricos han demostrado que el uso de la información privilegiada tiene dos efectos en el mercado accionario que son perjudiciales para cualquiera en el mercado y para la sociedad en general. Primero, la información privilegiada tiende a reducir el tamaño del mercado, lo que perjudica a todos. Cualquiera sabe que el individuo que posee información privilegiada tiene una ventaja sobre los demás, de modo que mientras la gente piense que hay más información privilegiada en el mercado, más tenderá a abandonarlo y se volverá más pequeño. El tamaño reducido del mercado tendrá diversos efectos perjudiciales, incluyendo (a) una disminución de la liquidez de las acciones, porque es más difícil encontrar compradores y vendedores; (b) una mayor variabilidad en los precios de las acciones, ya que pequeñas variaciones provocarán diferencias relativamente mayores en un mercado más pequeño; (c) una disminución en la capacidad del mercado para distribuir el riesgo, porque existen menos partes para distribuirlos; (d) una disminución en la eficacia del mercado debida al número reducido de compradores y vendedores, y (e) una reducción en las ganancias de los comerciantes debido a la disminución de los negocios disponibles.¹⁷ El segundo efecto de la información privilegiada es que incrementa los costos de la compraventa de acciones en el mercado (por ejemplo, los costos por transacción), y esto también es perjudicial. Las acciones en la Bolsa de Nueva York siempre se compran y se venden por medio de un intermediario llamado *especialista*, que cobra una pequeña cantidad por comprar las acciones de quienes quieren vender, y por guardar las acciones para aquellos que las quieren comprar después. Cuando un especialista percibe que los poseedores de información privilegiada se acercan, se da cuenta de que quienes le venden poseen este tipo de información y que lo que retiene para otros quizá después salga a un valor mucho menor (de no ser así, ¿por qué

los individuos que tienen información privilegiada se están deshaciendo de las acciones?). Por lo tanto, para cubrirse de futuras pérdidas potenciales, comenzará a incrementar la tarifa que cobra por sus servicios como intermediario (aumentando la diferencia entre oferta y demanda). Entre más individuos con información privilegiada existan, el especialista debe elevar más sus tarifas, y los intercambios de acciones se vuelven más costosos. En el caso extremo, los costos se elevarán tanto que el mercado de una acción se derrumbará por completo; en el caso menos extremo los costos en incremento sólo provocarán que el mercado accionario se vuelva mucho más ineficiente. En cualquiera de los dos casos, la transacción interna tiene un efecto dañino sobre el mercado.¹⁸

Existen, entonces, buenas razones que sustentan la perspectiva de que el uso de información privilegiada no es ético porque viola los derechos de los accionistas, que se basa en una ventaja informativa injusta y que perjudica la utilidad general de la sociedad. En pocas palabras, la información privilegiada viola nuestros estándares de derechos, justicia y utilidad. Pero el tema continúa siendo polémico y todavía no está completamente resuelto.

Sin embargo, las leyes sobre la información privilegiada están bastante establecidas, aunque su exacto campo de acción aún no es claro. La Securities and Exchange Commission (SEC) ha llevado a juicio un gran número de casos de uso de información privilegiada, y las decisiones de los tribunales han tendido a establecer que es una práctica ilegal. Se ha determinado que se trata de hacer negocios con seguridad al poseer información no pública que quizá tenga un efecto material en el precio de la seguridad, y que fue adquirida, o se sabe que fue adquirida, violando la obligación del individuo de mantenerla confidencial.¹⁹ Como esta definición indica, no sólo los empleados de la empresa serían culpables de abuso de información privilegiada, sino cualquiera que con conocimiento compre o venda acciones mediante el uso de información que sabe que fue adquirida por una persona que tenía la obligación de mantenerla confidencial. Es decir, cualquiera que comercia con acciones sabiendo que está utilizando información robada, privada, que puede afectar el precio de las acciones, es culpable.

8.3 Las obligaciones de la empresa hacia el empleado

Según la perspectiva racional de la empresa, la obligación moral básica que el patrón tiene hacia los empleados es la de proporcionarles la compensación que ellos han acordado libre y deliberadamente recibir a cambio de sus servicios. Existen dos puntos principales relacionados con esta obligación: la justicia de los salarios y la justicia de las condiciones de trabajo.²⁰ Tanto unos como otras son aspectos de la compensación que reciben los empleados por sus servicios, y ambos están relacionados con la cuestión de si el empleado estableció un contrato de trabajo libre y deliberadamente. Si un empleado fue “forzado” a aceptar un empleo con un salario inadecuado o condiciones de trabajo inadecuadas, entonces, el contrato de trabajo sería injusto.

Salarios

Desde el punto de vista del empleado, el salario es el medio principal (quizás el único) para satisfacer sus necesidades económicas básicas y las de su familia. Desde el punto de vista del patrón, los salarios son un costo de producción que debe mantenerse bajo para que el precio del producto no exceda el del mercado. Por lo tanto, cada patrón enfrenta el dilema de establecer salarios justos: ¿cómo se logra un equilibrio entre los intereses del patrón de minimizar costos y el interés de los trabajadores de lograr una vida decente para ellos y sus familias?

No existe una fórmula sencilla para determinar un “salario justo”. La justicia de los salarios depende en parte de los apoyos públicos que la sociedad proporciona al trabajador (seguridad social, atención médica, seguro de desempleo, educación pública, etcétera.), de los beneficios que no forman parte del salario que las empresas proporcionan tradicionalmente,

de la libertad de los mercados de trabajo, de la contribución y productividad del trabajador, de las necesidades del trabajador y de su familia, y de la posición competitiva y los ingresos de la empresa. Es difícil ponderar estos factores incluso en las naciones industrializadas avanzadas, donde los empleados tienen acceso a una gran cantidad de información del mercado de trabajo y están protegidos por numerosas leyes que regulan los salarios. Estos factores son mucho más difíciles de tomar en cuenta en los países en desarrollo, donde existen menos normas y una menor protección al salario, y donde es más difícil obtener información. Desde luego, las compañías multinacionales suelen pagar a sus trabajadores en los países en desarrollo un salario más elevado que el que prevalece a nivel local, es decir, más de lo que las empresas locales pagan a sus trabajadores. No obstante, a menudo los salarios que las empresas de los países desarrollados pagan a sus trabajadores en las naciones en desarrollo son criticados por ser muy bajos. Se han hecho tres tipos de críticas con respecto a los salarios que se pagan en los países en desarrollo a los trabajadores que manufacturan ropa y calzado para empresas que los comercializan en Estados Unidos (como Nike, Adidas, Gap, Limited, etcétera.). Primero, en ocasiones se dice que los salarios en los países en desarrollo son muy bajos comparados con los de las naciones desarrolladas, más avanzadas, donde estas empresas tienen sus oficinas centrales. Por ejemplo, según un reporte del Bureau of International Labor Affairs sobre los salarios en países seleccionados, en el 2000 se les pagaba a los trabajadores de la industria del vestido 8.50 dólares por hora en Estados Unidos; 1.88 por hora en Malasia (donde los trabajadores tienen una productividad del 65% comparada con la de los trabajadores estadounidenses); 1.51 por hora en República Dominicana (donde los trabajadores tienen una productividad del 70% por ciento en comparación con los trabajadores estadounidenses); 1.03 por hora en México (donde también hay una productividad del 70%); 58 centavos por hora en Guatemala (con una productividad del 70%); 52 centavos por hora en Tailandia (con una productividad del 65%); y 25 centavos por hora en Indonesia (con una productividad del 50%). Para muchos estas diferencias son injustas, aún si se toman en cuenta las diferencias de productividad. Segundo, algunos consideran que los salarios en los países en desarrollo son demasiado bajos en relación con lo que la compañía puede pagar, o en relación con los ingresos que ésta obtiene por los productos ensamblados por estos trabajadores. Por ejemplo, se ha criticado a Gap por pagar a los trabajadores de los países en desarrollo 28 centavos de dólar por hacer un pantalón que vende en 40 dólares en Estados Unidos; a los trabajadores de El Salvador se les paga cerca de 24 centavos de dólar por fabricar una camiseta de la NBA que se vende en 140 dólares en Estados Unidos. Para algunos, estos niveles de compensación para el trabajador son injustos. Tercero, algunos críticos consideran que los salarios en los países en desarrollo son muy bajos con respecto a lo que una familia necesita para vivir. El término “salario mínimo” se utiliza para indicar lo que un asalariado necesitaría ganar para mantener a una familia de cuatro miembros. Por ejemplo, de acuerdo a un reporte de Labor Behind the Label de 2000-2001, los salarios vigentes en Bangladesh para los trabajadores de la industria del vestido equivalían al 50 por ciento del salario mínimo local; en Indonesia los salarios vigentes para los trabajadores de esta industria eran equivalentes a un 15 al 20%; en Lesotho los salarios correspondían al 50%; en Sri Lanka los salarios eran equivalentes al 25%. Para algunos críticos, estas deficiencias indican que los salarios que se pagan a los trabajadores de la industria del vestido en estos países son injustos.

Sin embargo, se han dado varias respuestas a estas críticas. En primer lugar, no está claro si los salarios en un país (como Estados Unidos) deben utilizarse como base para establecer los salarios en otros países. ¿No se supone que los mercados de trabajo locales deben determinar los salarios locales? En segundo lugar, tampoco está claro si el precio al detalle de un producto debe servir como base para establecer los salarios de los trabajadores que lo fabrican. Aunque uno de los diversos factores que deben determinar el salario es la capacidad que tiene la empresa para pagar un salario más alto, esto no equivale a sugerir que los salarios deban determinarse por el precio de venta al detalle del producto de la compañía. En tercer lugar, mientras que se deben tomar en cuenta las necesidades de los trabajadores y de sus familias para determinar el salario, es importante considerar el número de individuos económicamente activos que tradicionalmente existen en los hogares de los

trabajadores de un cierto país. Si en una nación en desarrollo, por ejemplo, suele haber dos o más personas económicamente activas en cada hogar, entonces un salario equivalente al 50% del salario mínimo no necesariamente sería injusto.

Aunque no existe una forma para determinar salarios justos con exactitud matemática, al menos podemos identificar un número de factores que deben tomarse en cuenta para determinar los salarios y los sueldos en la mayoría de los países.²¹

1. *El salario vigente en la industria y en el área.* A pesar de que los mercados de trabajo en una industria o en un área pueden ser manipulados o distorsionados (por ejemplo, por la escasez de trabajo), por lo regular, proporcionan al menos indicadores aproximados de salarios justos si son competitivos y si suponemos que los mercados competitivos son justos. Además, se debe tomar en cuenta el costo de la vida en el área si se va a proporcionar a los empleados un ingreso adecuado a sus necesidades familiares. En los países en desarrollo los patrones deben asegurarse de que los salarios permitan a los empleados vivir de manera razonable y mantener a sus familias.
2. *Las capacidades de la compañía.* En general, mientras más altas sean las utilidades de la compañía, ésta podrá y deberá pagar más a sus trabajadores; mientras más bajas sean sus utilidades, podrá pagar menos. Sacar partido de la mano de obra barata de los mercados cautivos, como los que se encuentran en muchos países en desarrollo, cuando una compañía es perfectamente capaz de pagar salarios más altos, es explotación.
3. *La naturaleza del trabajo.* Los empleos que implican más riesgos para la salud, que ofrecen menos seguridad, que requieren mayor entrenamiento o experiencia, que imponen pesadas cargas físicas o emocionales, o que requieren mayor esfuerzo deben pagar mayores compensaciones.
4. *Leyes de salario mínimo.* Los salarios mínimos requeridos por la ley establecen un piso para los salarios. En la mayoría de las circunstancias, los salarios por debajo de este piso son injustos. Las leyes de salario mínimo se deben respetar aún si el gobierno no obliga a su cumplimiento.
5. *Relación con otros salarios.* Si la estructura salarial dentro de una organización es justa, los trabajadores que realizan trabajos similares deben recibir salarios similares.
6. *La justicia en las negociaciones de salario.* Los sueldos y salarios que resultan de negociaciones “restringidas” en las que una de las partes utiliza el fraude, el poder, la ignorancia, el engaño, o la pasión para lograr sus propósitos, rara vez son justos. Por ejemplo, cuando la gerencia de una empresa utiliza la amenaza de reubicación para forzar concesiones de salario a toda una comunidad dependiente, o cuando un sindicato “chantajea” a una compañía endeble con una huelga que con certeza la llevará a la quiebra, es muy poco probable que los salarios resultantes sean justos.
7. *Costos locales de la vida.* Los bienes y los servicios que una familia necesita para satisfacer sus necesidades básicas (alimentos, alojamiento, vestido, transporte, cuidado de los hijos y educación) difieren de una región geográfica a otra. Los salarios deben ser suficientes para que una familia de cuatro miembros satisfaga sus necesidades básicas (tomando en cuenta si en la región las familias suelen contar con uno o dos miembros económicamente activos), incluso si estos salarios fueran superiores al salario mínimo.

Repaso breve 8.3

Los salarios justos dependen de

- Salarios locales
- Capacidad de la compañía para pagar
- Cargas del trabajo
- Leyes de salario mínimo
- Relación justa con otros salarios en la compañía
- Negociaciones de salario justas
- Costos de vida locales

Condiciones de trabajo: salud y seguridad

Cada año mueren más de 5,000 trabajadores y 4,700,000 resultan lesionados como resultado de accidentes de trabajo.²² El 10% de la fuerza laboral sufre una enfermedad o una lesión relacionada con el trabajo cada año, lo que produce una pérdida de más de 31 millones de días hábiles cada año. Las enfermedades que imposibilitan el trabajo, y que

son resultado de la exposición a sustancias químicas y a peligros físicos matan a otros trabajadores. Los costos anuales directos de las muertes y las lesiones relacionadas con el trabajo (costos médicos y pagos a los trabajadores) en Estados Unidos fueron de 40.1 miles de millones de dólares, y los costos indirectos (pérdida de productividad, tiempo extra, etcétera.) fueron de 240 mil millones de dólares en 2002.²³

Los peligros en el lugar de trabajo no sólo incluyen las categorías más obvias de heridas mecánicas, electrocución y quemaduras, sino también el frío y el calor extremos, la maquinaria ruidosa, el polvo de roca y de fibras textiles, los humos químicos, el mercurio, el plomo, el berilio, el arsénico, los corrosivos, los venenos, los irritantes de la piel y la radiación.²⁴ La descripción del gobierno de las lesiones laborales es desalentadora:

Tres millones y medio de trabajadores estadounidenses expuestos a los asbestos enfrentan una doble amenaza: no sólo enfrentan el riesgo de ser víctimas de la neumoconiosis pulmonar cicatrizante propia de su oficio, la asbestosis, sino que están en riesgo de padecer cáncer de pulmón asociado con la inhalación de fibras de asbesto. Estudios recientes sobre el aislamiento de trabajadores en dos estados mostraron que una de cada cinco muertes se debió al cáncer pulmonar, es decir, siete veces la tasa esperada; la mitad de los individuos con 20 años o más en el oficio mostraron evidencias de asbestosis en estudios de rayos X; una de cada 10 muertes fue causada por mesotelioma, una enfermedad pulmonar o pleura que ataca sólo a uno de cada 10,000 individuos en la población laboral general. De 6,000 hombres que han trabajado en minas de uranio, se estima que de 600 a 1,100 morirá durante los siguientes 20 años, como resultado de la exposición a la radiación, principalmente de cáncer pulmonar. El 50% de las máquinas industriales generan niveles de ruido potencialmente dañinos para el oído. Cada año, cientos de miles de trabajadores sufren enfermedades de la piel por el contacto con los materiales que utilizan en sus trabajos. Las dermatosis son las enfermedades laborales más comunes. Aún los viejos y bien conocidos venenos, como el mercurio, el arsénico y el plomo, continúan causando problemas.²⁵

Muchos peligros de los lugares de trabajo no se reconocen hasta varios años después de que empiezan a dañar a los trabajadores. El asbesto, por ejemplo, que se mencionó en la cita anterior, tarda alrededor de 20 años en provocar el cáncer de pulmón que ahora sabemos que produce. Aunque durante mucho tiempo se sospechó que la inhalación de fibras de asbesto causaba enfermedades pulmonares, no se descubrió en definitiva que estaba relacionada con el cáncer sino hasta 1964, mucho tiempo después de que decenas de miles de trabajadores habían estado expuestos al asbesto en astilleros y otros proyectos de construcción.

De forma similar, muchos trabajadores habían estado expuestos al manganeso hasta hace poco tiempo. Ahora sabemos que el manganeso inhalado en forma de vapor o en partículas transportadas por el aire causa trastornos cognoscitivos, convulsiones, debilidad, falta de coordinación motriz y problemas respiratorios. Los trabajadores que han estado expuestos a vapores de manganeso todos los días incluyen soldadores, mineros, trabajadores del acero, algunos trabajadores ferroviarios, granjeros que manejan pesticidas o fertilizantes que contienen manganeso, y obreros implicados en procesos de fabricación que lo utilizan. Estos trabajadores enfrentan un futuro difícil e incierto, ya que muchos de ellos quedarán incapacitados por completo y dependerán de otros para todas sus necesidades.

En 1970, el Congreso estadounidense aprobó la Ley de seguridad y salud laboral y creó la **Occupational Safety and Health Administration (OSHA)** “para asegurar tanto como sea posible a cada hombre y mujer trabajadores del país condiciones de trabajo seguras y saludables”.²⁶ Por desgracia, desde sus inicios la OSHA se vio rodeada de controversias. A pesar de las severas críticas que ha recibido,²⁷ un número inadecuado de inspectores de campo y procedimientos de regulación a menudo ineficientes, la existencia de OSHA ha provocado que muchas empresas instituyan sus propios programas de seguridad. Una encuesta reveló que el 36% de las compañías encuestadas ha puesto en práctica programas de seguridad como resultado de OSHA, y el 72% dijo que su existencia ha influido en sus esfuerzos

Occupational Safety and Health Administration (OSHA) Organismo creado por el Congreso estadounidense en 1970 “para asegurar tanto como sea posible a cada hombre y mujer trabajadores del país condiciones de trabajo seguras y saludables”.

de seguridad.²⁸ Aun cuando ahora se está poniendo más atención a la seguridad laboral, no todas las tasas de accidentes han disminuido en Estados Unidos. Entre 1970 y 2001, el número de trabajadores muertos en accidentes de trabajo disminuyó dramáticamente de 18 muertes por cada 100,000 trabajadores a cuatro por cada 100,000. Sin embargo, el número de lesiones que incapacitan ascendió de forma constante de 2.2 millones en 1970 a 3.9 millones en 2001.²⁹

El riesgo es, por supuesto, una parte inevitable de muchas ocupaciones. Un piloto de carreras, un artista circense y un vaquero de rodeo aceptan ciertos peligros como parte de sus empleos. Si un patrón (a) toma medidas adecuadas razonables tanto para estar informado como para informar a los trabajadores acerca de los riesgos del lugar de trabajo y para eliminar tales riesgos, (b) compensa y asegura por completo a los trabajadores que corren riesgos que no es posible eliminar, y (c) los trabajadores aceptan esos riesgos restantes de forma libre y deliberada a cambio de una compensación adicional, entonces podemos concluir, en general, que el patrón actuó éticamente.³⁰ El problema básico, sin embargo, es que en muchos trabajos peligrosos no existen estas condiciones.

1. Los salarios no logran proporcionar un nivel de compensación proporcional a los riesgos de un trabajo cuando los mercados de laborales en una industria no son competitivos o cuando no registran riesgos porque aún no se conocen. En algunas zonas mineras rurales, por ejemplo, una sola compañía minera puede monopolizar los empleos. Los riesgos que implica la minería para la salud o el uso de cierto material, como el manganeso, quizá no se conozcan hasta muchos años después. En estos casos, los salarios no compensan por completo los riesgos.
2. Los trabajadores podrían aceptar riesgos sin saberlo puesto que no tienen un acceso adecuado a la información concerniente a esos riesgos. Por ejemplo, reunir información acerca de los riesgos de manejar ciertos químicos toma una gran cantidad de tiempo, esfuerzo y dinero. Determinar los peligros del manganeso, por ejemplo, tomó varios años de estudios. Por lo tanto, a los trabajadores que actúan de forma individual les cuesta mucho reunir la información necesaria para evaluar los riesgos de los trabajos que aceptan.
3. Los trabajadores aceptan riesgos conocidos como resultado de la desesperación, puesto que carecen de la habilidad para ingresar a otras industrias menos riesgosas o que no cuentan con información sobre las alternativas disponibles. Los soldadores o los mineros de manganeso de bajos ingresos, por ejemplo, conocen los peligros inherentes a respirar estos vapores. Sin embargo, como no cuentan con los recursos que necesitan para buscar en otro lado, se ven forzados a aceptar el trabajo que tienen o padecer hambre.

Cuando se da cualquiera de las tres condiciones, el contrato entre el patrón y el empleado deja de ser justo. El patrón tiene el deber, en este tipo de casos, de tomar medidas para asegurarse de que el trabajador no está siendo manipulado injustamente para aceptar un riesgo por desconocimiento, a disgusto, o sin la debida compensación. Suponiendo que el patrón haya eliminado todos los peligros de salud y seguridad del lugar de trabajo que violan las leyes locales y que haya eliminado todos los demás peligros que sea posible eliminar con una inversión razonable, entonces:

1. Si cualquier riesgo de salud y seguridad del lugar de trabajo no se elimina a un costo razonable, el patrón tiene la obligación de patrocinar estudios sobre esos riesgos, en particular, de aquellos que comprometen la salud y la vida, y la obligación de compensar a los trabajadores por cualquier lesión que sufran.
2. Los patrones deben ofrecer salarios que reflejen las primas por riesgos que prevalezcan en otros mercados laborales similares pero competitivos, para que los trabajadores sean compensados adecuadamente por los riesgos que implican sus trabajos.

Repaso breve 8.4

Las condiciones de trabajo justas requieren

- Estudiar y eliminar los riesgos de trabajo
- Compensar los riesgos
- Informar a los trabajadores de los riesgos conocidos
- Asegurar a los trabajadores contra los riesgos desconocidos

Entrega de pizza

Una noche de marzo de 1996, Bill Fobbs llamó a Domino's y pidió una pizza de peperoni a domicilio para su familia. Domino's se negó a entregar la pizza en su casa y le dijo que tendría que ir a la tienda a recogerla. Los Fobbs, que son negros, viven en un vecindario de alta criminalidad, predominantemente negro en San Francisco, California. La familia del señor Fobbs se quejó de que la negativa de entrega fue un franco acto de racismo y, según su abuela, "esto sólo es porque somos negros". Sin embargo, Wally Wilcox, el propietario de la tienda Domino's afirmó que se trataba de un asunto de seguridad laboral, ya que varios repartidores de pizza habían sido asesinados mientras hacían entregas, y con frecuencia eran robados, asaltados y asesinados. Domino's y la mayoría de las grandes cadenas de pizza, incluyendo Pizza Hut y Little Caesar's, utilizan sistemas de cómputo que designan los vecindarios como verdes, amarillos, o rojos. A los clientes de los vecindarios verdes se les entregan las pizzas en su puerta; los clientes de los vecindarios amarillos tienen que salir a la calle y recoger su pizza en el carro de entrega; los vecindarios rojos son los que se consideran demasiado peligrosos para cualquier entrega a domicilio, y los clientes de estas zonas deben

conducir hasta el restaurante por sus pizzas. Puesto que los vecindarios marcados con rojo casi siempre son de grupos minoritarios, la American Civil Liberties Union criticó esta práctica de entrega de pizza como discriminatoria. La California Restaurant Association afirmó que la práctica formaba parte de la obligación moral y legal del patrón para eliminar los peligros en el lugar de trabajo.

1. Desde su punto de vista, ¿la política de entrega de Domino's se justifica a nivel moral?
2. ¿Podrían Domino's, Pizza Hut y Little Caesar's adoptar un tipo diferente de política para proteger a sus conductores? ¿Deberían hacerlo?
3. Posteriormente San Francisco aprobó una ley metropolitana que prohíbe el rechazo en la entrega de pizzas en algunos vecindarios, con el fundamento de que en la práctica esta política es discriminatoria en contra de las minorías. ¿Está usted de acuerdo?

Domino's ha construido su marca en el negocio de las pizzas con su característico servicio de entrega a domicilio.



Domino's Pizza tiene una fuerza de trabajo diversa.



El éxito de su servicio de entrega se debe a las múltiples formas en las que Domino's llega a sus clientes.

3. Para asegurar a los trabajadores contra peligros desconocidos, el patrón debe proporcionarles programas de seguros médicos convenientes y seguros por incapacidad adecuados.
4. Los patrones tienen la obligación (cuando trabajan solos o con otras empresas) de reunir información acerca de los peligros que acompañan a un determinado trabajo y de ponerla a disposición de los empleados.

Los asuntos de seguridad y salud son particularmente problemáticos en los países en desarrollo, donde las leyes laborales de salud y seguridad establecen estándares muy bajos o donde los gobiernos no tienen los recursos para hacer cumplir los estándares establecidos. El término **explotación** se utiliza para describir un lugar de trabajo que incluye muchos peligros para la salud y la seguridad y malas condiciones de trabajo, así como salarios bajos. Evidentemente, los lugares con malas condiciones de trabajo no son éticos, en particular, en países como Estados Unidos, donde la explotación es ilegal y viola varias leyes laborales de salud y seguridad. (Aún el Department of Labor estima que más de la mitad de los 22,000 talleres de costura en Estados Unidos son lugares con malas condiciones de trabajo). Sin embargo, los lugares con malas condiciones de trabajo en los países en desarrollo son más complicados por un factor adicional: muchos de estos lugares no son propiedad de las compañías que producen los bienes. Muchas empresas en Estados Unidos y en otros países desarrollados ahora “subcontratan” fábricas extranjeras para que hagan sus productos. Nike, por ejemplo, fue el primero en emplear la estrategia de diseñar sus zapatos deportivos en Estados Unidos y contratar plantas en Asia para fabricarlos. Mientras que Nike define los materiales, el diseño, la calidad, y la cantidad de zapatos que producirá la fábrica, ésta pertenece y es administrada por otras personas. Hoy en día, prácticamente todas las empresas de zapatos deportivos han adoptado la estrategia de Nike de producir sus zapatos en fábricas extranjeras de las que no son dueños. Muchas de estas fábricas son lugares con malas condiciones de trabajo y con muchísimos peligros para la salud y la seguridad (y salarios bajos) que provocan graves consecuencias en sus trabajadores. Un problema crucial que surge cuando una fábrica con malas condiciones de trabajo en un país en desarrollo manufactura productos para una compañía estadounidense que no es la dueña, es determinar qué responsabilidad tiene ésta última de las malas condiciones de trabajo que hay en la fábrica extranjera. La respuesta depende del análisis de responsabilidad que estudiamos en el capítulo 1: un agente es responsable de una lesión si (1) la causó o no la evitó cuando podía y debía haberlo hecho, (2) sabía lo que estaba haciendo, y (3) actuó con libre albedrío. Esto implica que una empresa estadounidense es responsable de las condiciones de trabajo que existen en una empresa extranjera que contrata para fabricar sus productos si la empresa (1) puede y debe hacer algo para cambiar las condiciones de trabajo en esa fábrica, (2) tiene conocimiento de estas condiciones de trabajo, y (3) no está impedida para actuar o presionada por fuerzas externas o incontrolables.

Un problema nuevo de seguridad en el lugar de trabajo es la violencia laboral. Alrededor de un millón de trabajadores son víctimas de agresiones laborales no fatales, y de 600 a 700 de éstas terminan en la muerte. En la actualidad el 7% de todos los decesos laborales son homicidios, la categoría de lesiones laborales fatales que ocupa el tercer lugar en Estados Unidos. De acuerdo con el Bureau of Labor Statistics, en 2001 hubo 639 homicidios en el lugar de trabajo en Estados Unidos, de un total de 8,786 lesiones laborales fatales. Aunque la tasa de homicidios laborales ha ido disminuyendo (del 12% de todas las muertes laborales en 1998, al 7% en 2001), el U. S. Department of Justice ha calificado al lugar de trabajo como uno de los “lugares más peligrosos” en Estados Unidos. El 70% de todos los asesinatos en lugares de trabajo ocurren en asaltos a conductores de taxis (la ocupación más peligrosa), a tiendas (aquellas que venden licor, joyería o gasolina), durante entregas domiciliarias, en restaurantes, durante entregas de camión, etcétera. El 30% son perpetrados por compañeros de trabajo (13%), por clientes (7%), conocidos, cónyuges o ex cónyuges, y familiares enojados. Los asaltos laborales no fatales ocurren principalmente en hospitales, albergues y agencias de servicio social.

explotación Lugar de trabajo que tiene muchos peligros de salud y seguridad y malas condiciones de trabajo, así como salarios bajos.

Repaso breve 8.5

El patrón es moralmente responsable de las malas condiciones de trabajo si

- Puede y debe mejorarlas
- Las conoce
- Nada le impide cambiarlas

Evidentemente, los patrones tienen tanta obligación de resolver el problema de la violencia laboral como la que tienen de resolver otros asuntos de salud y seguridad: estudiar el lugar de trabajo para identificar peligros laborales, eliminar los peligros que sea posible a un costo razonable, y educarse ellos mismos y a sus trabajadores acerca de los riesgos de trabajo remanentes. De este modo, los patrones deben familiarizarse con el tema de la violencia laboral y evaluar el potencial y los riesgos de este problema en su propio y particular lugar de trabajo, deben tratar de eliminar su riesgo desarrollando programas para manejar la ira y la violencia entre los empleados y estableciendo mecanismos físicos en el lugar para protegerlos contra clientes y compradores violentos, y también deben capacitar a los trabajadores y los supervisores para que reconozcan las señales que indican violencia y que aprendan a manejarla cuando surja.

Condiciones laborales: satisfacción en el trabajo

Las partes racionales de la organización asignan un alto valor a la eficiencia: todos los trabajos y las tareas se diseñarán para alcanzar sus objetivos de la manera más eficiente posible. Cuando la eficiencia se obtiene a través de la especialización, el carácter racional de las organizaciones tiende a incorporar empleos altamente especializados.³¹

Los empleos están especializados a lo largo de dos dimensiones.³² Se especializan horizontalmente restringiendo el rango de las diferentes tareas contenidas en el trabajo e incrementando la repetición de este rango. El soldador mencionado en la introducción de este capítulo, por ejemplo, no hace nada más que aplicar soldaduras a carrocerías de automóviles, “treinta y dos tareas por auto, cuarenta y ocho (automóviles) por hora, ocho horas diarias”. Las tareas también se pueden especializar de forma vertical, restringiendo el rango de control y decisión sobre la actividad que implica al trabajador. Mientras que el trabajo del soldador es altamente especializado de forma vertical, el trabajo del gerente de planta está mucho menos especializado.

La **especialización del trabajo** es más obvia en los niveles operativos de las organizaciones. El trabajo en la línea de ensamble por lo regular consiste de tareas simples, repetitivas y supervisadas. Las tareas de oficina de bajo nivel también tienden a estar fragmentadas, a ser repetitivas, aburridas y vigiladas de cerca, como lo muestra este ejemplo:

Trabajé por un tiempo en Fair Plan Insurance Company, donde cientos de mujeres se sientan a pasar a máquina y a destruir formas de seguros por sextuplicado. Yo trabajaba en aprobaciones: *la primera, tercera y cuarta copias se engrapan juntas/ la hoja rosa se coloca detrás de la amarilla/ si la aprobación muestra una nueva hipoteca/ sellar la quinta copia “se requiere certificado...”*. Otras secciones, como codificación, verificación, archivo y mecanografía de refrendos, hacían partes subdivididas similares del trabajo de oficina. Las mujeres de las otras secciones se sentaban en escritorios metálicos como el mío y cada una trabajaba por separado en un montón de formas o tarjetas. Cada sección tenía una supervisora que contaba y revisaba el trabajo. Ella registraba nuestras hojas de producción individuales, el número de piezas que completábamos y el número de errores que cometíamos. Estas hojas de producción eran la base de nuestros aumentos salariales periódicos por méritos. Además de contar y revisar, la supervisora también trataba de reducir la charla y la comida en los escritorios.³³

Hace 200 años, Adam Smith señaló por primera vez los efectos debilitantes que la especialización laboral tiene en los trabajadores:

En el progreso de la división del trabajo, el empleo de la gran mayoría de quienes trabajan para vivir, es decir, la gran masa de gente, se limita a unas operaciones muy sencillas, con frecuencia a una o dos. Sin embargo, el entendimiento de la mayoría de los seres humano está formado necesariamente por sus empleos

especialización laboral

La restricción de las tareas del trabajo de un empleado (horizontal), o la restricción del control del trabajo y el poder de toma de decisiones de un empleado (vertical).

ordinarios. El hombre que pasa toda la vida realizando unas cuantas operaciones simples no tiene la oportunidad de aplicar su entendimiento... Así, él pierde naturalmente el hábito de este ejercicio y, por lo regular, se vuelve todo lo estúpido e ignorante que puede llegar a ser una criatura humana... Esto corrompe incluso la actividad de su cuerpo y lo hace incapaz de ejercitar su fortaleza con vigor y perseverancia en cualquier otro empleo que no sea aquel para el que se le crió.³⁴

Investigaciones más recientes sobre la salud mental de trabajadores de líneas de ensamble tienden a corroborar las primeras sospechas de Smith. En un estudio de trabajadores de la industria automotriz, por ejemplo, A. W. Kornhauser encontró que alrededor del 40% sufría algún tipo de problema de salud mental y que sólo el 18% podía considerarse poseedor de “buena salud mental”.³⁵ Un estudio posterior encontró que muchos trabajadores estadounidenses padecían úlceras, baja autoestima, ansiedad y otros trastornos psicológicos y psicosomáticos.³⁶ En un estudio con una duración de 15 años de investigación sobre la satisfacción en el trabajo, Stanislav Kasl encontró que, entre otros factores, la baja satisfacción en el trabajo estaba relacionada con “una falta de control sobre el trabajo; incapacidad para utilizar habilidades y capacidades; tareas repetitivas muy fragmentadas con poca diversidad de operaciones; ninguna participación en la toma de decisiones”, y que la precaria salud mental estaba relacionada con factores similares.³⁷

No todos los trabajadores se ven afectados de igual forma por la especialización laboral. Parece que los empleados de mayor edad y los de grandes zonas urbanas muestran mayor tolerancia a los trabajos rutinarios monótonos, tal vez porque los de mayor edad disminuyen sus expectativas con los años y los urbanos rechazan la ética laboral puritana y prefieren no involucrarse en su trabajo.³⁸ No obstante, sólo el 24% de todos los obreros escogería el mismo tipo de trabajo si pudiera empezar de nuevo, lo que indica que una gran cantidad de empleados no considera su trabajo intrínsecamente satisfactorio.³⁹

Los daños que el trabajo altamente especializado provoca en el bienestar de los trabajadores plantean un importante problema de justicia. Las formas de trabajo más estrechamente especializadas son aquellas que requieren de menos habilidades (porque una de las funciones de la especialización es prescindir de la capacitación). Desde luego, el trabajo no calificado es el que recibe las compensaciones más bajas. En consecuencia, los costos psicológicos de un trabajo aburrido, sin significado y repetitivo tienden a ser tolerados por el grupo de trabajadores a los que se les paga menos: los no calificados. Los daños de la especialización no sólo son poco equitativos, sino que a menudo están relacionados con una pérdida de la libertad. Los trabajadores no calificados con frecuencia no tienen realmente libertad de elección: deben aceptar un trabajo sin significado y debilitante, o bien, no trabajar. De este modo, la libertad que es esencial para un contrato de trabajo justo con frecuencia está ausente.

Además, la especialización laboral excesiva es indeseable por otras razones. También existen muchas evidencias de que esto no contribuye a la eficiencia. Resultados de investigación han demostrado que existe una relación entre la productividad del trabajador y los programas que mejoran la calidad de la vida laboral, al permitirle participar más en diversas tareas y tener mayor control sobre ellas.⁴⁰

¿Cómo se deben resolver estos problemas de insatisfacción laboral y afectación mental? Hackman, Oldham, Janson y Purdy han argumentado que existen tres determinantes de la satisfacción laboral:

Sentido percibido. El individuo debe percibir que su trabajo vale la pena o que es importante para algún sistema de valores que él acepta.

Responsabilidad percibida. El individuo debe creer que es personalmente responsable del resultado de sus esfuerzos.

Conocimiento de los resultados. El individuo debe poder determinar, de modo regular, si los resultados de su trabajo son satisfactorios.⁴¹

Estos autores afirman que para influir en estas tres determinantes, los empleos se deben expandir a lo largo de cinco dimensiones:

1. **Variiedad de habilidades** El grado en que un empleo exige al trabajador desempeñar actividades que desafían sus habilidades y capacidades.
2. **Identidad de la tarea** El grado en que el empleo exige la consumación de un trabajo completo e identificable: hacer un trabajo de principio a fin con un resultado visible.
3. **Importancia de la tarea** El grado en que el empleo tiene una influencia sustancial y perceptible en la vida de otras personas, ya sea en la organización inmediata o en el mundo en general.
4. **Autonomía** El grado en que el empleo da al trabajador libertad, independencia y discreción para programar el trabajo y determinar la forma en que lo llevará a cabo.
5. **Retroalimentación** El grado en que un trabajador, al realizar las actividades laborales que el empleo requiere, obtiene información acerca de la eficacia de su esfuerzo.⁴²

En síntesis, la solución a la insatisfacción laboral es la ampliación perceptible de los trabajos estrechamente especializados que la provocan: incrementar la tarea “horizontalmente” dando al empleado una variedad más amplia de tareas, y profundizar el trabajo “verticalmente” permitiendo un control más perceptible sobre dichas tareas. Por ejemplo, los trabajos se amplían horizontalmente reemplazando a los trabajadores que realizan una sola tarea repetitiva con equipos de tres o cuatro individuos que tienen la responsabilidad conjunta de ensamblar por completo cierto número de máquinas.⁴³ Los equipos de trabajo de este tipo se ensanchan verticalmente al delegarles la responsabilidad de determinar sus propias tareas, descansos y procedimientos de inspección.⁴⁴

8.4 La organización política

A cualquiera que alguna vez haya trabajado en una organización grande, la estructura eficiente y dirigida a metas que el modelo racional atribuye a las compañías de negocios le parecerá un poco incompleta, sino es que totalmente irreal. Aunque la mayoría del comportamiento dentro de las organizaciones se ajusta a la imagen sistemática que muestra el modelo racional, una buena parte del comportamiento organizacional no está dirigido a metas, no es eficiente, ni siquiera racional. Los empleados de las organizaciones a menudo se ven envueltos en intrigas, batallas continuas por los recursos de la empresa, peleas entre grupos, trato arbitrario de los superiores, luchas por avanzar en su carrera, controversia sobre lo que son o deben ser las metas “verdaderas” de la compañía, y desacuerdos sobre las estrategias para alcanzarlas. Estas conductas no se ajustan al patrón sistemático de la búsqueda racional de las metas de la organización.⁴⁵ Para entender estas conductas y los problemas éticos que plantean, debemos revisar un segundo modelo de la compañía, uno que se enfoque menos en sus aspectos racionales y más en sus características políticas: el **modelo político de la organización**.⁴⁶

El análisis político de la organización que ahora delineamos es una perspectiva más moderna que el análisis racional. A diferencia de este modelo, el modelo político de la organización no examina únicamente las líneas formales de autoridad y comunicación, ni supone que todo el comportamiento organizacional está diseñado racionalmente para obtener un objetivo y una meta económica dada, como la rentabilidad o la productividad. En lugar de esto, el modelo político considera que la organización es un sistema de coaliciones de poder en competencia y de líneas formales e informales de influencia y comunicación

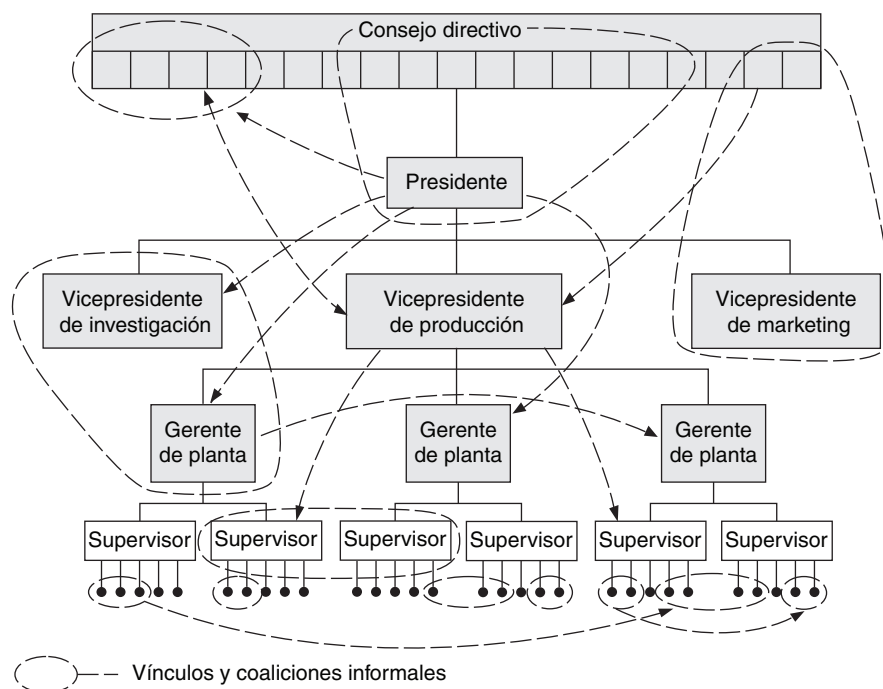
Repaso breve 8.6

Satisfacción laboral

- Depende del sentido percibido, la responsabilidad percibida y del conocimiento de los resultados
- Se incrementa al ampliar la variedad de habilidades, la identidad de la tarea y su importancia, la autonomía y la retroalimentación

modelo político de la organización Perspectiva que ve a la organización como un sistema de coaliciones de poder en competencia y de líneas de influencia y comunicación formales e informales que irradian de dichas coaliciones.

Figura 8.2



que irradian desde estas coaliciones.⁴⁷ En lugar de la impecable jerarquía del modelo racional, el modelo político propone una red más compleja y desordenada de relaciones de poder aglomeradas y canales de comunicación entrelazados (vea la figura 8.2).

En el modelo político de la organización los individuos se perciben como grupos que forman coaliciones que después compiten entre sí por recursos, beneficios e influencia. En consecuencia, las “metas” de la organización son aquellas establecidas por el grupo que históricamente es la coalición más poderosa o dominante.⁴⁸ La autoridad “legítima” no establece los objetivos, sino que se negocian entre coaliciones más o menos poderosas. La realidad organizacional fundamental, según este modelo, no es la autoridad formal o las relaciones contractuales, sino el poder: la capacidad del individuo (o grupo) para modificar la conducta de la manera deseada sin tener que modificar la propia conducta de formas no deseadas.⁴⁹ Un ejemplo de una coalición organizacional y del poder informal que ejerce incluso sobre las autoridades formales lo constituye el siguiente relato de la vida en una agencia de gobierno:

Llegó este jefe de ingresos internos [para dirigir este departamento de oeo]. Él quería ser muy, muy estricto. Solía organizar reuniones cada viernes, acerca de la gente que llegaba tarde, la que salía temprano, la que abusaba de la hora para comer... Cada viernes, todos se sentaban y escuchaban a este hombre. Y salíamos y hacíamos lo mismo otra vez. El siguiente viernes organizaba otra reunión y nos decía lo mismo. (Risas). Todos salíamos y hacíamos lo mismo otra vez. (Risas). Él trataba de hablar con alguien para ver qué decía de los demás. Sin embargo, nosotros habíamos estado trabajando juntos durante mucho tiempo. Ya sabes cómo es el juego. Quizá mañana necesites un favor. Por lo tanto, nadie diría nada. Si él quería saber a que hora llegó alguien, ¿quién se lo iba a decir? Cuando quería saber dónde estaba alguien, nosotros siempre decíamos: “Fue a la copiadora”, o a cualquier otro lugar. Él no logró penetrar.⁵⁰

Como lo muestra este ejemplo, es posible que la conducta dentro de una organización no esté dirigida a metas racionales como la eficiencia o la productividad, y tanto el poder como la información viajen completamente por fuera (aun en contra) de las líneas formales de autoridad y comunicación. No obstante, la autoridad gerencial y las redes de comunicación formales proporcionan fuentes ricas de poder. El soldador citado antes se refería al poder de la primera cuando dijo: “No me gusta la presión... Si no le agrada al supervisor, hará que te aguantes... Oh sí, el supervisor tiene a alguien chasqueándole los dedos, apretándole los tornillos”. El ex presidente del conglomerado que también citamos antes, en parte, se refería al poder de la autoridad formal cuando dijo: “Se tiene personal trabajando para uno y también un jefe encima. Estás atrapado en una prensa. La presión aumenta mientras el puesto es más alto”. La autoridad formal y las sanciones en las manos de los superiores son una fuente básica del poder que ejercen sobre sus subordinados.

Si nos concentramos en el poder como realidad básica de la organización, entonces, los principales problemas éticos que veremos al examinar una de ellas serán los relacionados con la adquisición y el ejercicio del poder. Los aspectos éticos centrales se enfocarán no en las obligaciones contractuales de los patrones y de los empleados (como sería con el método racional), sino en las restricciones morales a las que se debe sujetar el poder. La ética de la conducta organizacional, desde la perspectiva del modelo político, se centra en esta pregunta: ¿Cuáles son los límites morales, si existen, del ejercicio del poder dentro de las organizaciones? En las secciones siguientes, analizaremos dos aspectos de esta pregunta: (a) ¿Cuáles, si existen, son los límites morales del poder que los gerentes adquieren y ejercitan sobre sus subordinados? (b) ¿Cuáles, si existen, son los límites morales del poder que los empleados adquieren y ejercen unos sobre otros?

8.5 Derechos del empleado

Los observadores de las corporaciones han señalado de manera repetida que el poder de la gerencia corporativa moderna se parece mucho al de un gobierno.⁵¹ Éstos se definen en términos de cuatro características: (a) un cuerpo centralizado de funcionarios que toman decisiones y que (b) tienen el poder y la autoridad reconocida para imponerlas (a los ciudadanos); estos funcionarios (c) determinan la distribución pública de los recursos, los beneficios y los gravámenes sociales entre sus subordinados, y (d) tienen un monopolio de poder al que sus subordinados están sujetos. Los observadores han argumentado que estas cuatro características también describen las jerarquías gerenciales que dirigen las grandes corporaciones: (a) como en una ciudad, un estado o en el gobierno federal, los altos gerentes de una corporación constituyen un cuerpo centralizado que toma decisiones; (b) estos gerentes ejercen poder y autoridad legalmente reconocida sobre sus empleados, un poder que se basa en su capacidad de despedirlos, degradarlos, o promoverlos y una autoridad que se basa en la ley de agencia que está lista para reconocer y hacer cumplir las decisiones gerenciales; (c) las decisiones de los gerentes determinan la distribución del ingreso, el estatus y la libertad entre las comunidades de la corporación; y (d) por medio de la ley de agencia y el contrato, a través de su acceso a las agencias gubernamentales, y por medio del poder económico que poseen, los gerentes de las grandes corporaciones comparten efectivamente el monopolio del poder que poseen los gobiernos políticos.⁵²

Varios observadores han sostenido que estas analogías entre los gobiernos y las gerencias muestran que el poder que los gerentes tienen sobre sus empleados es plenamente comparable con el poder que los funcionarios de gobierno tienen sobre sus ciudadanos. En consecuencia, si existen límites morales al poder que los funcionarios del gobierno ejercen legítimamente sobre los ciudadanos, entonces, existen límites morales similares que deben restringir el poder de los gerentes.⁵³ En particular, estos autores argumentan que así como el poder del gobierno debe respetar los derechos civiles de los ciudadanos, el proceder de

Repaso breve 8.7

Fuentes de conducta “política” en una organización

- División faccionaria
- Batallas por recursos escasos
- Acciones arbitrarias por parte de los superiores
- Desacuerdos sobre estrategias y metas

Repaso breve 8.8

Similitudes entre la gerencia corporativa y el gobierno, que implican que los derechos de los empleados son similares a los derechos civiles

- Los gerentes constituyen un cuerpo centralizado de toma de decisiones
- Los gerentes ejercen poder y autoridad sobre los empleados
- Los gerentes distribuyen el ingreso, el estatus y la libertad entre las comunidades de la corporación
- Los gerentes participan del monopolio de poder que poseen los gobiernos

los gerentes debe respetar los derechos morales de los empleados. ¿Cuáles son estos derechos? Los derechos morales de los empleados serían similares a los derechos civiles de los ciudadanos: el derecho a la privacidad, el derecho de consentimiento, el derecho a la libertad de expresión, etcétera.⁵⁴

La principal objeción a esta perspectiva de los derechos de los empleados es que existen varias diferencias importantes entre el poder de los gerentes corporativos y el poder de los funcionarios gubernamentales, y estas diferencias menoscaban el argumento de que el poder de los gerentes debería estar limitado por los derechos de los empleados en comparación con los derechos civiles que limitan el poder del gobierno. Primero, el poder de los funcionarios gubernamentales (al menos en teoría) se basa en el consentimiento, mientras que el poder de los gerentes corporativos reside (nuevamente en teoría) en la propiedad. Los funcionarios gubernamentales lo son porque fueron electos o porque han sido nombrados por alguien que fue electo; los gerentes corporativos *gobiernan* (si ésta es la palabra correcta) porque son dueños de la compañía para la cual los trabajadores escogieron libremente trabajar o porque fueron designados por los dueños de la compañía. En consecuencia, ya que el poder del gobierno descansa en el consentimiento de los gobernados, puede limitarse legítimamente cuando éstos deciden hacerlo. Sin embargo, ya que el poder de los gerentes radica en la propiedad de la compañía, ellos tienen el derecho de imponer las condiciones que elijan a los empleados, quienes se contratan libre y deliberadamente para trabajar bajo las premisas de su compañía.⁵⁵ Segundo, el poder de los gerentes corporativos, a diferencia de los funcionarios gubernamentales, está limitado de forma eficaz por los sindicatos: la mayoría de los obreros y algunos trabajadores de cuello blanco pertenecen a un sindicato que les proporciona un grado de poder compensatorio que limita el poder de la gerencia. De este modo, no se necesita invocar derechos morales para proteger los intereses de los empleados.⁵⁶ Tercero, mientras que un ciudadano sólo escapa al poder de un gobierno específico a un alto costo (cambiando su ciudadanía), un empleado escapa del poder de una gerencia específica con gran facilidad (cambiando de trabajo). Debido a los costos relativamente altos de cambiar la ciudadanía, los individuos necesitan derechos civiles que los aislen del ineludible poder del gobierno. Ellos no necesitan derechos similares a los de los empleados que los protejan del proceder de una corporación a cuya influencia escapan con facilidad.⁵⁷

Los defensores de los derechos de los empleados han respondido a estas tres objeciones de varias maneras: en primer lugar, afirman que los bienes corporativos ya no están controlados por dueños privados; ahora pertenecen a un grupo de accionistas dispersos que casi no tiene poder. Este tipo de propiedad dispersa implica que los gerentes ya no funcionan como agentes de los dueños de la compañía y, en consecuencia, que su poder ya no descansa en los derechos de propiedad.⁵⁸ En segundo lugar, aunque algunos trabajadores están sindicalizados, muchos no, y éstos tienen derechos morales que los gerentes no siempre respetan.⁵⁹ En tercer lugar, cambiar de trabajo algunas veces es tan difícil y traumático como cambiar de ciudadanía, especialmente para el empleado que ha adquirido habilidades especializadas que sólo se utilizan dentro de una organización específica.⁶⁰

Existe, entonces, una controversia continua sobre la validez del argumento general de que, dado que las gerencias son como los gobiernos, los mismos derechos civiles que protegen a los ciudadanos deben también proteger a los empleados. Sin importar si se acepta este argumento general, se han propuesto varios argumentos independientes para demostrar que los empleados tienen ciertos derechos particulares que los gerentes deben respetar. A continuación examinamos estos argumentos.⁶¹

El derecho a la privacidad

Como se indicó en el capítulo 6, el *derecho a la privacidad* se define como el derecho que tienen las personas para determinar que, a quién, y cuánta información acerca de ellos debe

ser revelada a otros. El derecho del empleado a la privacidad se ha vuelto particularmente vulnerable con el desarrollo de tecnologías recientes, en particular las tecnologías de cómputo.⁶² Está permitido legalmente que los empleados que utilizan teléfonos y computadoras sean vigilados por su patrón, quien podría desear revisar qué tan rápido están trabajando, si están realizando actividades personales o relacionadas con el negocio, o simplemente desea saber qué están haciendo. El polígrafo o máquinas “detectoras de mentiras”, aunque generalmente están prohibidas por la ley federal, en la mayoría de las industrias se permiten durante las investigaciones a empleados sospechosos de robo o pérdidas económicas en un número de industrias “exentas”. Los métodos computacionales de obtención, almacenamiento, recuperación, comparación y comunicación de información han hecho posible que los patrones reúnan y guarden información personal acerca de sus empleados, como registros médicos de la compañía, historias crediticias, historias criminales y de arrestos, información del FBI e historial de empleo. La genética, que aunque todavía no se utiliza ampliamente en muchas empresas, ya permite que los patrones prueben alrededor de 50 rasgos genéticos de los empleados, los cuales indican las probabilidades que tienen de desarrollar ciertas enfermedades (como la fibrosis cística o la anemia hemolítica) o de verse afectados por ciertas toxinas o riesgos laborales en el lugar de trabajo. Se espera que en el futuro, las pruebas genéticas realizadas a trabajadores y aspirantes a un empleo permitirán a los patrones excluir a una amplia gama de trabajadores cuyos genes indican altas probabilidades de que añadan costos por seguros médicos o por la instalación de protecciones en el lugar de trabajo. Las pruebas de orina permiten a las compañías detectar a los empleados que consumen drogas, alcohol o tabaco en casa. Las pruebas psicológicas escritas, las pruebas de personalidad y las de honestidad hacen posible que el patrón descubra un amplio rango de características personales y tendencias que la mayoría de las personas prefieren mantener en secreto, como su nivel de honestidad o su orientación sexual. Estas innovaciones no sólo han hecho más vulnerable la privacidad de una persona sino que han surgido en un momento en que los gerentes están particularmente interesados en saber más acerca de sus empleados. Los adelantos en psicología industrial han demostrado la existencia de vínculos entre la vida privada de los empleados en su hogar o sus rasgos de personalidad y la productividad y el desempeño en el trabajo.

Como vimos en el capítulo 6, existen dos tipos de privacidad: la psicológica, que se refiere a la privacidad de nuestros pensamientos internos, planes, creencias, valores, sentimientos y deseos; y la física, que es la privacidad con respecto a las propias actividades físicas, en especial, aquellas que revelan la vida interna y que implican funciones físicas o personales que se reconocen culturalmente como privadas.⁶³ Cada uno de nosotros tiene un gran interés por la privacidad, lo que justifica que se la proteja considerándola un derecho. La privacidad nos protege: nos permite proteger información personal que podría avergonzarnos, nos protege de que otros interfieran en nuestra vida únicamente porque no están de acuerdo con nuestros valores, permite que protejamos a nuestros seres queridos de información sobre nosotros mismos que podría dañarlos y, de manera más general, protege nuestra reputación. También nos capacita y nos da poder: nos permite tener intimidad, que a su vez nos deja desarrollar relaciones personales de amor, amistad y confianza; nos permite mantener relaciones confidenciales con profesionales como médicos, abogados y psiquiatras; nos permite determinar nuestra propia identidad al poder controlar la forma en que la sociedad, en general, e individuos seleccionados nos ven.

Así pues, es evidente que los empleados, al igual que otras personas, tienen un gran interés en mantener la privacidad con respecto a su información, por lo que se debe reconocer que ellos tienen este derecho. Sin embargo, debe estar equilibrado con los derechos y necesidades de los demás. En concreto, en ocasiones los patrones tienen el derecho legítimo de indagar acerca de las actividades de los empleados o posibles empleados. El patrón está justificado si desea conocer, por ejemplo, cuál ha sido la experiencia del candidato en trabajos anteriores y si se desempeñó de manera satisfactoria en dichos empleos. También es justificable el deseo del patrón de identificar a los culpables cuando la compañía descu-

bre que ha sido objeto de robo por parte de un empleado, o de vigilar a los empleados en el trabajo para descubrir la fuente de los robos. ¿Cómo se equilibran estos derechos con el de la privacidad? Al reunir información, es necesario tomar en cuenta tres elementos que amenazan el derecho de los empleados a la privacidad: la pertinencia, el consentimiento y el método.⁶⁴

Repaso breve 8.9

Derecho de los empleados a la privacidad

- Se justifica debido a sus funciones protectoras y capacitadoras
- Es necesario tomar en cuenta la pertinencia, el consentimiento y los métodos al reunir información

Pertinencia El patrón debe limitarse a indagar en los asuntos del empleado en las áreas que sean directamente pertinentes al asunto de que se trata. Aunque los patrones tienen el derecho de conocer a la persona que están empleando y de saber cómo se está desempeñando, no se justifica que investiguen áreas de la vida del empleado que no afecten directa y gravemente estos aspectos de su empleo. Por ejemplo, investigar las creencias políticas o la vida social de un empleado es una invasión de la privacidad. Además, si una compañía quiere información acerca de la vida personal de un empleado en el transcurso de una investigación legítima, tiene la obligación de destruirla, especialmente, cuando estos datos puedan avergonzar o lastimar de alguna u otra manera si se llegaran a filtrar. Las líneas divisorias entre una investigación justificada y una injustificada son bastante claras con respecto a los empleados de bajo nivel: es obvio que no se justifica investigar los problemas matrimoniales, las actividades políticas o las características emocionales del personal de oficina, vendedores u obreros. Sin embargo, la línea divisoria entre lo que es o no es pertinente es menos clara a medida que uno asciende en la jerarquía gerencial de la compañía. Los gerentes deben representar a la compañía ante otros, y la reputación de la empresa quizá sufra daños importantes a causa de las actividades privadas o la inestabilidad emocional de uno de ellos. Por ejemplo, el problema de alcoholismo de un vicepresidente o su membresía en una asociación de dudosa reputación afectarán sus capacidades para representar de forma adecuada a la compañía. En estos casos, podría justificarse que la compañía indague acerca de la vida personal o las características psicológicas de un funcionario.

Consentimiento Se debe dar a los empleados la oportunidad de otorgar o negar su consentimiento antes de que se investiguen los aspectos privados de su vida. Sólo se justifica que la compañía indague en la vida privada del empleado si éste comprende con claridad que se está realizando la investigación y acepta esto como parte del empleo o decide libremente rechazarlo. El mismo principio se aplica cuando un patrón realiza algún tipo de vigilancia de empleados con el propósito de, digamos, descubrir o evitar robos. Se debe informar a los empleados de dicha vigilancia para que puedan asegurarse de no revelar de forma inadvertida su vida personal.

Métodos El patrón debe distinguir entre los métodos de investigación que son comunes y razonables de los que no lo son. Los métodos comunes incluyen actividades de supervisión que normalmente se utilizan para controlar el trabajo de los empleados. Los métodos extraordinarios incluyen dispositivos como micrófonos ocultos, cámaras secretas, intervenciones telefónicas, pruebas con detectores de mentiras, pruebas de personalidad y espías. Los métodos extraordinarios son injustificados y poco razonables a menos que las circunstancias sean extraordinarias. Estos métodos de investigación podrían justificarse si una compañía está sufriendo grandes pérdidas por robos cometidos por los empleados, que la vigilancia ordinaria no ha logrado detener. Sin embargo, dichos dispositivos no se justifican solamente porque el patrón espera poder recopilar información importante acerca de la lealtad de sus empleados. En general, el uso de dispositivos extraordinarios se justifica sólo cuando se cumplen las siguientes condiciones: (a) la compañía tiene un problema que no puede resolverse de otra forma más que utilizando esos medios extraordinarios; (b) el problema es grave y la compañía tiene buenos fundamentos para pensar que el uso de medios extraordinarios identificará a los culpables o pondrá fin al problema; (c) el uso de dispositivos extraordinarios no se prolonga más tiempo del necesario para identificar a los

malhechores o después de que sea evidente que los dispositivos no funcionarán; (d) toda la información que se descubre, pero que no es directamente pertinente a los propósitos de la investigación, se desecha y destruye; y (e) se toma en cuenta la tasa de fracasos de cualquier dispositivo extraordinario empleado (como detectores de mentiras, pruebas de consumo de drogas o psicológicas), y toda la información obtenida mediante los dispositivos que tienen una tasa de fracasos conocida se verifica por medio de métodos independientes que no estén sujetos a las mismas tasas de fracasos.

Libertad de conciencia

Durante el desempeño de su trabajo, un empleado descubre que una corporación está haciendo algo que él considera dañino para la sociedad. De hecho, el personal de una corporación suele ser el primero en saber que está comercializando productos inseguros, contaminando el ambiente, ocultando información para la salud o violando la ley.

Los empleados que tienen un sentido de responsabilidad moral y que descubren que su compañía está dañando a la sociedad, generalmente, sienten la obligación de hacer algo para que la empresa suspenda estas actividades y, en consecuencia, enteran a sus superiores. Por desgracia, si la administración interna se rehúsa a hacer algo al respecto, en la actualidad el empleado no dispone de muchas otras opciones legales. Si, después de ser ignorado, el empleado tiene el valor de informar del asunto a una dependencia de gobierno externa o, peor aún, de revelar el asunto a un medio público, la empresa tiene el derecho legal de castigarlo, despidiéndolo. Además, si el asunto es lo suficientemente grave, la compañía tal vez refuerce este castigo registrando el incidente en el expediente del empleado, y en casos extremos, asegurándose de que otras compañías de la misma industria no lo contraten.⁶⁵

Varios autores han argumentado que esto en realidad es una violación del derecho del individuo a la libertad de conciencia.⁶⁶ La razón es que está obligándolo a cooperar con una actividad que viola sus creencias morales. ¿Cuál es el fundamento de este derecho? El derecho a la libertad de conciencia deriva de los intereses que tienen los individuos de respetar sus convicciones religiosas o morales.⁶⁷ Los individuos que tienen convicciones religiosas o morales, por lo regular, las consideran absolutamente obligatorias y sólo las trasgreden a un elevado costo psicológico. El derecho a la libertad de conciencia protege este interés al exigir que no se obligue a los individuos a cooperar en actividades que firmemente consideran incorrectas.

Sin embargo, estos argumentos no han tenido un gran impacto sobre la ley, que aún refuerza la obligación del empleado a mantener la lealtad y confidencialidad hacia el negocio de su patrón.⁶⁸ Al no haber protecciones legales para el derecho del empleado a la libertad de conciencia, algunos autores apoyan la práctica de **ser informantes**.⁶⁹

Ser informantes

Ser informante es el intento que hace un miembro o un antiguo miembro de una compañía de revelar las faltas cometidas por ésta. Por ejemplo, el señor Mackowiack fue contratado como inspector de soldadura por la University Nuclear Systems Inc. (UNSI), la compañía responsable de instalar el sistema de calefacción, ventilación y aire acondicionado en una planta nucleoelectrónica, propiedad del sistema Washington Public Power Supply. Mackowiack debía inspeccionar el trabajo de los empleados de UNSI y asegurarse de que se ajustara a las normas federales de calidad y seguridad, tarea requerida por los reglamentos federales, que exigen a los constructores de plantas nucleoelectrificadas conferir a sus inspectores la autoridad y la libertad de organización necesarias para cumplir con su papel de observadores independientes del proceso de construcción. Sin embargo, según Mackowiack,

ser informante Intento que hace un miembro o un antiguo miembro de una compañía de revelar las faltas cometidas por ésta.

algunos empleados de UNSI no le permitían el acceso a áreas en las que el trabajo no cumplía con las normas federales. Mackowiack reportó el problema a sus superiores. Cuando no pudo lograr que ellos respondieran a sus preocupaciones, *divulgó información* dentro de la compañía. Se reunió con funcionarios de la Nuclear Regulatory Commission (NRC) en su casa y les habló sobre sus preocupaciones acerca de la seguridad y el control de calidad del trabajo en la empresa. La NRC tomó en serio sus acusaciones, emprendió acciones al respecto y realizó una investigación completa de UNSI, la cual rectificó los problemas. Sin embargo, la compañía descubrió que Mackowiack había hablado con agentes federales y a principios del siguiente año fue despedido porque, según la compañía, tenía una “actitud de desconfianza hacia la gerencia”, aun cuando su “capacidad y experiencia como inspector es excelente, y es un buen inspector”.⁷⁰

Se puede ser informante a nivel interno o externo. Si la falta se reporta sólo a los individuos de nivel más alto en la organización, como lo hizo Mackowiack al principio, se trata de una denuncia interna. Cuando la falta se reporta a individuos o instituciones externas, como agencias del gobierno, periódicos o grupos de interés público, la denuncia es externa.

Como muestra la experiencia de Mackowiack, ser informante con frecuencia es un acto valiente de conciencia que tiene fuertes costos personales. Un estudio sobre las denuncias reveló que el individuo promedio que suele hacerlas es un hombre de familia de 47 años de edad, que ha sido un empleado meticuloso durante siete años, y que cree fervientemente en los principios morales universales.⁷¹ El mismo estudio reportó que el 100% de los individuos denunciadores encuestados que trabajaban para negocios privados fueron despedidos por sus patrones; el 20% aún no podía encontrar trabajo en el momento de la encuesta; el 25% había sufrido mayores problemas económicos en su familia; el 17% perdió su casa; el 54% había sido acusado por sus compañeros en el trabajo; el 15% consideraba que su divorcio subsecuente era el resultado de haber hecho la denuncia; el 80% padecía un deterioro físico; el 86% reportó estrés emocional, incluyendo sentimientos de depresión, impotencia, aislamiento y ansiedad; y el 10% reportó un intento de suicidio. No obstante, la mayoría de los denunciadores encuestados no se sentían arrepentidos y estaban dispuestos a hacerlo nuevamente. Algunos de los comentarios comunes que hicieron al equipo de encuestadores fueron los siguientes: “Resulta que esto ha sido lo más atemorizante que he hecho en mi vida, pero también ha sido lo más satisfactorio. Creo que hice lo correcto, y logré que se hicieran algunos cambios en la planta”. “Hay que hacer lo correcto. Es posible reemplazar los ingresos perdidos. La autoestima perdida es más difícil de recuperar”, y “encontrar la honestidad dentro de mí fue más poderoso de lo que esperaba”.

A veces se dice que la denuncia externa siempre es incorrecta, puesto que los empleados tienen la obligación contractual de permanecer leales a su patrón y de mantener la confidencialidad de todos los asuntos de la compañía. El argumento dice también que, cuando una persona acepta un empleo, también acepta de forma implícita mantener la confidencialidad de todos los asuntos de la compañía y trabajar de manera dedicada para los intereses del patrón. El individuo que divulga información viola este acuerdo y, por lo tanto, viola los derechos del patrón.

A pesar de que parte de lo que dice este argumento es cierto, la conclusión es falsa. Es verdad que un empleado participa en un convenio por el que se compromete a actuar en beneficio de su patrón en todos los asuntos referentes al negocio, y que también acepta de forma implícita guardar secretos comerciales y mantener en secreto otro tipo de información. Sin embargo, este acuerdo no es absoluto, y no impone al empleado obligaciones ilimitadas hacia el patrón. Como vimos anteriormente, los acuerdos y los contratos dejan de ser válidos si obligan a una persona a realizar un acto inmoral. En consecuencia, si un empleado tiene la obligación moral de evitar que otras personas sufran daños, y la única forma de evitarlo es dando aviso a su patrón, un convenio de empleo no lo obliga a permanecer en silencio. En tal situación, el convenio de empleo no sería válido porque obligaría

al empleado, de manera inmoral, a dejar de hacer algo que siente la obligación moral de hacer. De este modo, la denuncia externa se justifica si es necesaria para evitar una falta que uno tiene la obligación o el derecho moral de evitar, o si traerá un beneficio que uno tiene la obligación moral de proporcionar.

Como a veces se alega, también es falso que las denuncias externas siempre estén moralmente justificadas con base en que todas las personas, incluyendo los empleados, tienen el derecho a la libertad de expresión. Según este argumento, cuando los empleados revelan lo que sucede en una compañía a agentes externos, solamente están ejerciendo su derecho de libertad de expresión y, por lo tanto, su acto está justificado moralmente. No obstante, este argumento ignora que el derecho a la libertad de expresión, como todos los demás derechos, está limitado por los de otras personas. En particular, el derecho que tiene un empleado a la libertad de expresión está limitado por los derechos del patrón y de otras partes. Debido al contrato de empleo, el patrón tiene el derecho de que sus empleados mantengan en secreto asuntos propios de la compañía, y de que trabajen para sus intereses, siempre y cuando no sean obligados a hacer algo inmoral. Además, otras partes, los accionistas y compañeros de trabajo, que podrían verse perjudicados por una denuncia externa, también tienen derecho a no ser sometidos a tales daños de forma innecesaria o sin una razón proporcionalmente grave. De este modo, la denuncia externa sólo se justifica si se han probado otros medios, como la denuncia interna, para evitar una falta, pero ha fracasado, y sólo si el daño que se desea evitar es mucho más grave que el daño que sufrirán otras partes.

La denuncia externa se justifica moralmente si

1. existen evidencias claras, fundamentadas y razonablemente globales de que la organización está implicada en alguna actividad que está perjudicando o perjudicará gravemente a otras partes;
2. se han hecho intentos razonables para evitar la falta por medio de la denuncia interna, pero se ha fracasado;
3. existe la certeza razonable de que la denuncia externa evitará la falta; y
4. la falta es lo suficientemente grave para justificar los daños que la denuncia externa probablemente infringirá en el empleado, la propia familia y otras partes.

Decir que la denuncia externa está *justificada* no equivale a decir que es *obligatoria*. Aunque podría ser moralmente admisible que una persona denuncie a una compañía, esto no significa que también tenga la obligación moral de hacerlo.⁷² ¿Bajo qué condiciones no es solo admisible sino obligatorio que una persona haga una denuncia externa? La denuncia es sólo un medio para un fin, el de corregir o evitar una falta, por lo tanto, una persona tiene la obligación de recurrir a estos medios sólo en el grado en que exista una obligación para lograrlo. Evidentemente, una persona tiene la obligación moral de hacer una denuncia sólo cuando existe la obligación moral de evitar una falta. ¿Cuándo una persona tiene la obligación de evitar una falta? Asumiendo que se cumplen las condiciones 1 a 4, de modo que la denuncia sea por lo menos admisible, una persona también tiene la obligación de denunciar cuando (a) esa persona específica tenga la obligación moral de evitar la falta, ya sea porque forma parte de sus responsabilidades profesionales específicas (por ejemplo, como contador, agente ambiental, ingeniero profesional, abogado, etcétera) o porque nadie más tiene el poder de evitar la falta en que incurrió la compañía; y (b) la falta implica un daño grave al bienestar general de la sociedad, una grave injusticia en contra de una persona o grupo, o una violación grave de los derechos morales básicos de uno o más individuos. Por ejemplo, cuando una compañía está involucrada en actividades que provocan lesiones importantes a la salud de muchas personas, las cuales tienen el derecho de ser protegidas, y nadie más en la compañía está dispuesto a detener dichas actividades, entonces, yo tengo la obligación de evitar la falta, incluso si esto implica recurrir a la denuncia.

Repaso breve 8.10

El derecho a la libertad de conciencia

- Se justifica por la importancia de las convicciones religiosas y morales
- Implica que la denuncia se justifica moralmente si la falta es clara, si otros métodos han fallado, si evitará la falta, si ésta es grave

Sin embargo, es necesario reconocer que una denuncia externa generalmente implica una falla en el sistema de comunicación interna de una organización. La denuncia externa es síntoma de un problema estructural: la ausencia de mecanismos en la compañía que permitan a los empleados preocupados plantear de manera efectiva sus preocupaciones a través de la denuncia interna. La mayoría de las compañías no cuentan con políticas o procedimientos claros que permitan a los empleados expresar sus preocupaciones morales fuera de la cadena de mando estándar. Cuando los empleados descubren desperdicio, fraude, abusos o una gerencia inepta, no tienen forma de transmitir sus preocupaciones a las personas que podrían hacer algo al respecto dentro de la empresa. Además, incluso cuando las compañías tienen políticas abiertas que indican que los empleados pueden comunicar sus preocupaciones a individuos de niveles más altos en la organización, el temor a las represalias con frecuencia evita que salten a su supervisor inmediato. Como resultado, los empleados frustrados y con fuertes principios morales abandonan la empresa o recurren a una denuncia externa.⁷³

Para superar estos problemas, muchas compañías han puesto en práctica programas que proporcionan canales y procedimientos para facilitar la denuncia interna. Por ejemplo, FMC Corporation cuenta con una “línea ética directa”, un número telefónico sin costo, al que puede llamar cualquier empleado para reportar sospechas de violaciones legales o éticas a un “funcionario de ética” cuya responsabilidad de tiempo completo es la de responder cualquier llamada.⁷⁴ Si el empleado desea mantener el anonimato, se le asigna un número que utiliza como identificación en cualquier comunicación futura. El funcionario de ética tiene el poder para realizar una investigación completa de las acusaciones y para llevar sus resultados a una gerencia más alta, incluyendo, en caso necesario, el comité de auditoría del consejo de directores. Para asegurarse de que los empleados no sean penalizados por el uso de la línea directa, la compañía tiene la política de que cualquier supervisor que tome represalias contra un empleado que informa de una violación sufrirá un castigo. Para asegurarse de que los empleados conozcan la línea directa y se animen a utilizarla, con regularidad FMC recuerda a sus empleados la existencia de la línea en el periódico o en otros documentos de la compañía, y avisa a todos los empleados nuevos en sus sesiones de orientación y capacitación iniciales.

El derecho a participar y la administración de la participación

Una tradición política democrática ha sostenido desde hace mucho tiempo que el gobierno debe estar sujeto al consentimiento de los gobernados porque los individuos tienen derecho a la libertad, y eso implica que tienen el derecho de participar en las decisiones políticas que les afectan. Por lo tanto, dentro de una democracia la toma de decisiones suele incluir dos características: (a) las decisiones que afectan al grupo las toma una mayoría, y (b) las decisiones se toman después de una discusión plena, libre y abierta.⁷⁵ O bien todos los miembros del grupo participan en este proceso de toma de decisiones, o lo hacen por medio de representantes electos.

Varios autores han propuesto que estos ideales democráticos deben incorporarse a las organizaciones de negocios.⁷⁶ Algunos han argumentado que el hecho de permitir que cada empleado de la organización participe en el proceso de toma de decisiones es un “imperativo ético”.⁷⁷ Como primer paso hacia una democracia como ésta, algunos han sugerido que, aunque las decisiones que afectan a los trabajadores no deben ser tomadas por éstos, sí deben tomarse sólo después de discutirlos de forma plena, libre y abierta con ellos. Esto implica una comunicación abierta entre los trabajadores y sus supervisores, y el establecimiento de una atmósfera que fomente la consulta con los primeros. A los empleados se les permitiría expresar sus críticas abiertamente, recibir información precisa acerca de las decisiones que les afectarán, hacer sugerencias y protestar en contra de las decisiones.

Un segundo paso hacia la “democracia de la organización” daría a los empleados no sólo el derecho a ser consultados, sino también el de tomar decisiones acerca de sus propias actividades de trabajo inmediatas. Estas decisiones podrían incluir asuntos tales como

horas de trabajo, periodos de descanso, organización de las tareas y el alcance de la responsabilidad de los trabajadores y los supervisores.

Un tercer paso hacia la extensión de los ideales de la democracia al lugar de trabajo permitiría a los trabajadores participar en las decisiones de política importantes que afectan las operaciones generales de la compañía. Por ejemplo, las empresas europeas, especialmente Alemania occidental, han adoptado el concepto de *codeterminación*.⁷⁸ Desde 1951, la ley alemana exige que cada compañía de la industria de productos básicos (carbón, hierro y acero) sea administrada por un consejo de directores con 11 miembros, compuesto por cinco directores elegidos por los accionistas, cinco directores elegidos por los empleados y un director elegido por los otros 10. Una extensión adicional de la ley para compañías con más de 20 trabajadores obligó a que estas empresas cuenten con mesas directivas de 12 miembros, compuestas por ocho directores elegidos por los accionistas y cuatro directores elegidos por los empleados. En el 85% de las compañías alemanas estos “consejos de trabajo” definen cuestiones como el cierre o la reubicación de plantas, fusiones con otras compañías, diversificación sustancial de los productos o la introducción de métodos de trabajo fundamentalmente nuevos.

La democracia plena en las organizaciones no ha sido especialmente popular en Estados Unidos. Quizás esto se deba en parte a que los empleados no han mostrado gran interés por participar en las decisiones de política general de las compañías. Sin embargo, una razón más importante es que la ideología estadounidense distingue claramente entre el poder ejercido por las organizaciones políticas y el poder ejercido dentro de las organizaciones económicas: en las primeras el poder debe ser democrático, mientras que en las segundas el poder debe quedar en manos de los gerentes y los propietarios.⁷⁹ Usted debe decidir si esta diferencia ideológica es válida. Muchos autores continúan argumentando que, dado el gran y dominante papel que tienen las organizaciones de negocios actualmente en nuestra cotidianidad, la democracia pronto tocará sólo las áreas periféricas de nuestra vida si continúa restringida a las organizaciones políticas.⁸⁰

Además, algunas teorías gerenciales recomiendan que los gerentes adopten un estilo de liderazgo descrito como *liderazgo participativo*, debido a que las razones utilitaristas de éste aumentarán la satisfacción de los trabajadores y afectará de manera favorable la productividad de la organización. Estas teorías dependen en gran parte de supuestos acerca de la naturaleza y la motivación humanas. Por ejemplo, una de las primeras teorías, la de Douglas McGregor, describe dos conjuntos de supuestos que los gerentes hacen acerca de los empleados.⁸¹ En una teoría, la Teoría X, los gerentes asumen que los empleados son indolentes por naturaleza y centrados en sí mismos, que prefieren que los dirijan, que se resisten al cambio y que necesitan ser recompensados, castigados y controlados para hacer que alcancen objetivos organizacionales. Los gerentes que siguen la Teoría X tienden a ser más autoritarios, directivos, controladores y suelen hacer menos consultas. En la otra, la Teoría Y, los gerentes asumen que los empleados desean y tienen el poder para desarrollar la capacidad de aceptar responsabilidades, que tienen una preparación inherente para apoyar metas organizacionales y que quizá determinen por sí mismos los mejores medios para lograrlas y dirigir sus esfuerzos voluntariamente hacia tales medios. McGregor sostiene que la Teoría Y es una descripción más precisa de la fuerza de trabajo moderna, y que la gerencia según la Teoría Y, implica la delegación de decisiones, el acrecentamiento de las responsabilidades de trabajo, la utilización de un estilo gerencial participativo y consultivo, y permitir que los empleados se evalúen a sí mismos con base en el logro de los objetivos que ellos establecieron como un medio para alcanzar los objetivos más generales de la compañía. McGregor sostiene que el liderazgo de la Teoría Y crea organizaciones más eficaces y a fin de cuentas, más productivas.

Una teoría posterior, la de Raymond Miles, coincidía en muchos puntos con la de McGregor, pero fue un paso más allá al distinguir no dos, sino tres “modelos” o conjuntos de supuestos que los gerentes hacen acerca de los empleados.⁸² El modelo “tradicional” asume que a la mayoría de los empleados no les gusta trabajar, que no desean ni son capaces de ser creativos o dirigirse por sí mismos y que les importa más cuánto ganan que lo que

hacen. Bajo estos supuestos, el gerente debe proporcionar toda la dirección, debe supervisar y controlar de forma estrecha a los empleados y establecer todas las rutinas y procedimientos de trabajo. El segundo y más ilustrado modelo de “relaciones humanas” supone que la mayoría de los empleados desea pertenecer a un grupo y ser reconocido, sentirse útil e importante, y que el hecho de cubrir estas necesidades es más importante para ellos que el dinero que ganan. El gerente de relaciones humanas trata de mantener a los empleados informados, los escucha, les concede cierto grado de autodirección y autocontrol, y trata de hacer que todos se sientan útiles e importantes. El tercero y más progresista de los modelos es el de “recursos humanos”, que asume que la mayoría de los empleados no considera que el trabajo sea inherentemente desagradable, que la gente desea contribuir con las metas significativas que ayudó a establecer, que la mayoría de los empleados son creativos y responsables, y que pueden ser más autodirectivos y autocontrolados de lo que son actualmente. El gerente de recursos humanos trata de crear una atmósfera en la que todos puedan contribuir hasta los límites de su capacidad, fomenta la participación plena del empleado en asuntos importantes, amplía continuamente su autodirección y su autocontrol, y trata de utilizar recursos humanos “inexplotados”. Miles sostenía que la satisfacción de los trabajadores y la eficacia y productividad de la organización aumentarían mediante el uso de la administración de recursos humanos.

Una teoría más, desarrollada por Rensis Likert, fue un paso más allá de la teoría de Miles, para postular no tres sino cuatro “sistemas de organización”: el sistema 1, el “explo-tador autoritario”; el sistema 2, el “benevolente autoritario”; el sistema 3, el “consultivo”; y el sistema 4, el “participativo”.⁸³ Como sugieren sus títulos, estos sistemas de liderazgo van desde la ausencia de confianza en el sistema 1, hasta la confianza mutua total entre gerente y empleado en el sistema 4; desde la falta de libertad de los empleados para tratar los problemas, hasta la libertad total; desde ningún uso de las ideas de los empleados hasta su uso constante; desde ninguna participación de los empleados en las decisiones hasta una participación total; desde el control gerencial absoluto del trabajo, hasta el autocontrol de los empleados; desde la ausencia de trabajo en equipo, hasta una gran cantidad de trabajo cooperativo en equipo; desde una influencia y decisiones provenientes exclusivamente de la cúspide, hasta la influencia y las decisiones que fluyen hacia arriba, hacia abajo y hacia los lados. Likert argumenta que el sistema 4, que incorpora los niveles más altos de participación y autodirección de los empleados, tiene mayores probabilidades de producir los niveles más elevados de eficacia y productividad de la organización.

Si los estilos de **gerencia participativa**, como los que recomiendan de diferentes maneras McGregor, Miles y Likert, realmente hacen que las organizaciones sean más eficaces y productivas, entonces, según los principios utilitaristas, los gerentes tendrían la obligación moral de buscar la forma de implementarlos. Sin embargo, las investigaciones que se han realizado acerca de si la gerencia participativa es más eficaz y productiva no ha llegado a conclusiones firmes. En algunos casos, ha sido espectacularmente exitosa, permitiendo que plantas completas pasen de ser “desastres” improductivos a dínamos muy eficientes.⁸⁴ En otros casos, la gerencia participativa no ha tenido efectos muy positivos sobre el desempeño la productividad.⁸⁵ Además, los críticos del enfoque participativo han argumentado que las personas son diferentes y que no todas desean o participan en la toma de decisiones gerenciales, que las organizaciones y las tareas de la organización son diferentes y no todas son adecuadas para la gerencia participativa. Si esto es verdad, entonces, el argumento utilitarista a favor de la gerencia participativa muestra, a lo sumo, que los gerentes tienen la obligación de usar la participación con la gente adecuada y en los contextos correctos.

gerencia participativa
Estilo gerencial que hace hincapié en la participación de los empleados en los procesos de evaluación y toma de decisiones.

Repaso breve 8.11

El derecho a participar

- Se basa en el derecho a la libertad
- Tal vez implique la discusión abierta, consulta o participación en las decisiones sobre las políticas
- Requiere del liderazgo participativo de McGregor, Miles y Likert

El derecho a un proceso justo en contraposición con el empleo a capricho

Cuando una investigación interna de General Motors reveló lo que la compañía consideró evidencia suficiente de un plan secreto de los empleados para defraudar a la compañía, sin consultar a los que según el equipo estaban involucrados, GM rápidamente aplicó lo que un

periodista llamó “una justicia corporativa casi brutal” al describir los despidos subsecuentes en las oficinas de GM en Tarrytown, Nueva York:

Faltaban pocos días para Navidad, y los empleados de General Motors que trabajaban aquí en la moderna oficina de la División Chevrolet, esperaban con ansia el largo periodo pagado de vacaciones, sin preparación alguna para el calvario que casi todos estaban a punto de enfrentar. De forma repentina, sin previo aviso, unos 25 empleados asalariados fueron citados, uno por uno. A cada quien se le canalizó por una “línea de ensamble” de tres habitaciones, donde funcionarios de GM provenientes de Detroit con rostros solemnes los despidieron, les quitaron los automóviles de la compañía y otros beneficios, y les pagaron un taxi para que los llevara a su casa. Un trabajador con más de 20 años de servicio recuerda haber mirado con incredulidad cómo un funcionario de GM con un mapa y una regla medía la distancia a su casa y le daba 15 dólares. En pocas horas todo había terminado. GM había eliminado al personal de la oficina de ventas y servicio de la zona que supervisa a los concesionarios Chevrolet en el área de la ciudad de Nueva York.⁸⁶

Hasta hace poco tiempo, las leyes estadounidenses del trabajo dieron un lugar prominente al principio del **empleo a capricho**, doctrina que establece que, a menos que los empleados estén protegidos por un contrato explícito (como los sindicalizados), los patrones “tienen el poder de despedir a sus empleados a capricho... por una buena razón, sin razón o, incluso, por causas moralmente incorrectas, sin que por ello sean culpables de una falta legal”.⁸⁷ La doctrina del empleo a capricho se basa en el supuesto de que, como propietario de un negocio, el patrón tienen derecho a decidir libremente quién trabajará en él, siempre y cuando el empleado acepte y rechace libremente ese empleo. Por lo tanto, como propietario, el patrón tiene derecho a contratar, despedir y promover a los empleados del negocio por la razón que desee. Desde esta perspectiva, el empleado no tiene derecho a objetar ni impugnar las decisiones del patrón: al no ser el propietario, no tiene derecho a determinar cómo se dirige el negocio y por qué; al ser agente libre, el empleado acuerda aceptar la autoridad del patrón y siempre tiene la libertad de trabajar en otra parte.

La doctrina del empleo a capricho ha sido blanco de muchos ataques.⁸⁸ En primer lugar, con frecuencia los empleados no son libres de aceptar o rechazar un empleo sin sufrir un daño considerable, porque a menudo no disponen de otro trabajo. Además, aun cuando sean capaces de encontrar un empleo alternativo, los trabajadores pagan los grandes costos que implica la búsqueda de empleo y de no recibir un salario mientras lo hacen. En consecuencia, uno de los supuestos fundamentales en que se basa el empleo a capricho: que los empleados aceptan “libremente” un empleo y que son “libres” de buscar trabajo en otra parte, es erróneo. En segundo lugar, por lo general, los empleados hacen un gran esfuerzo por contribuir con la compañía, y lo hacen en el entendido de que ésta a su vez los tratará con justicia y buenas intenciones. Sin duda, los trabajadores no elegirían libremente trabajar para una compañía si creyeran que ésta los va a tratar de forma injusta. Por lo tanto, existe el acuerdo tácito de que la empresa tratará con justicia a los trabajadores y, por lo tanto, ellos tienen un derecho cuasi-contractual a este tipo de trato. En tercer lugar, los trabajadores tienen el derecho de que se les trate con respeto, como personas libres e iguales. Parte de este derecho es el de un trato no arbitrario y el de no ser obligado a sufrir daños injustamente o con base en acusaciones falsas. Puesto que los despidos y las reducciones de sueldo, obviamente, dañan a los empleados, especialmente cuando no tienen otra alternativa de empleo, éstos violan sus derechos cuando son arbitrarios o se basan en acusaciones falsas o exageradas. Por estas razones, ha surgido una nueva tendencia alejada de la doctrina del empleo a capricho, que gradualmente está siendo reemplazada por la perspectiva de que los empleados tienen el derecho a un “proceso justo”.⁸⁹

Para muchas personas, el derecho crucial de los empleados es el de un proceso justo. Para nuestros propósitos, un **proceso justo** se refiere a la justicia del proceso mediante el cual aquellos que toman las decisiones imponen sanciones a sus subordinados. Un sistema ideal

empleo a capricho La doctrina que establece que, a menos que los empleados estén protegidos por un contrato explícito (como los sindicalizados), los patrones “tienen el poder de despedir a sus empleados a voluntad... por una buena razón, sin razón o, incluso, por causas moralmente incorrectas, sin que por ello resulten culpables de una falta legal”.

proceso justo El derecho a un proceso imparcial, mediante el cual aquellos que toman las decisiones imponen sanciones a sus subordinados.

¿Empleo a capricho en Howmet Corporation?

Nancy Lytle creía que su empleo de oficinista general en el departamento de recursos humanos de Howmet Corporation en Michigan era seguro. Cuando la contrataron le entregaron un manual del empleado con todas las políticas de empleo de la compañía. En la primera página del manual se afirmaba lo siguiente:

Los contenidos de este cuaderno no pretenden establecer un contrato, ni deben interpretarse de esta forma, entre... Howmet Corporation y algún empleado o grupo de empleados.

Unas páginas más adelante el manual establecía:

Ningún empleado será despedido sin una causa o razón apropiada, y sin que la gerencia haya hecho una revisión cuidadosa de los hechos.

En una ocasión ella le dijo a su supervisor que estaba pensando en renunciar. Él respondió que la compañía no la despediría sin una razón apropiada y que estaba contemplada para ser promovida. Ella ya había sido promovida en dos ocasiones, y había recibido evaluaciones favorables de su desempeño. Poco tiempo después, su supervisor se jubiló y un nuevo supervisor ocupó su puesto. El nuevo supervisor le dijo a Nancy y a las otras "muchachas" que debían usar vestido en

el día de campo de la compañía. Nancy se rehusó, su nuevo supervisor le dio su primera mala evaluación y posteriormente la despidió. Nancy tenía 20 años trabajando para la compañía, y entabló una demanda puesto que consideraba que su patrón no tenía derecho a despedirla, a menos que hubiera una buena razón. El primer tribunal que atendió su caso estuvo de acuerdo con ella. El caso fue llevado a la Suprema Corte de Michigan, donde el jurado no llegó a una decisión unánime, aunque la mayoría consideró que el patrón no tenía derecho a despedirla. El caso regresó a un tribunal menor, el cual no pudo resolver todos los problemas. La Suprema Corte de Michigan nuevamente escuchó el caso, y esta vez la mayoría consideró que el patrón tenía derecho a despedirla.

- 1 ¿Compañías como Howmet Corporation tienen el derecho de despedir a los empleados sin una razón buena o apropiada?
2. En su opinión, ¿el manual del empleado y su primer supervisor le otorgaron a Nancy el derecho de no ser despedida sin una razón buena o apropiada?

de proceso justo sería aquel en que los individuos reciben instrucciones previas de las reglas que deben seguir, en el que se escucha de forma justa e imparcial a los que se cree que violaron las reglas, en el que se aplican todas las reglas de forma consistente y sin favoritismos o discriminación, el que fue diseñado para determinar la verdad de la forma más objetiva posible y el que no responsabiliza a la gente de cosas sobre las que no tiene ningún control.

Es obvio por qué muchas personas consideran que el derecho a un proceso justo es el derecho más importante de los empleados: si no se respeta este derecho de los empleados, es poco probable que se respeten los demás. Un proceso justo garantiza que los individuos no sean tratados de forma arbitraria, caprichosa o maliciosa por sus superiores en la aplicación de las normas de la compañía y fija un límite moral al ejercicio del poder de los superiores.⁹⁰ Si el derecho a un proceso justo no opera en la compañía, incluso si sus normas protegen los otros derechos de los empleados, dichas protecciones se cumplirían de forma esporádica y arbitraria.

El área más importante en la que el proceso justo debe aplicarse es al escuchar las quejas. Al especificar con claridad un proceso justo para escuchar y procesar las quejas de los empleados, una compañía garantiza que el proceso justo se convertirá en una realidad institucionalizada. He aquí el ejemplo de un conjunto muy sencillo de procedimientos de una compañía que garantizan un proceso justo de las quejas, citado por Trotta y Gutenberg:

Todos los problemas deben comunicarse desde el inicio al supervisor inmediato del empleado. La mayoría de los problemas quedarán asentados en este momento para satisfacción del empleado. Sin embargo, quizá haya ocasiones en que la naturaleza

del problema sea tal que el supervisor no sea capaz de dar una respuesta inmediata. En los casos en que al supervisor inmediato no le sea posible resolver el problema dos días hábiles después de la fecha en que fue manifestado por el trabajador, éste último puede revisarlo con su gerente de departamento o superintendente. En las situaciones en que, después de haber tratado el problema con su supervisor inmediato y su gerente de departamento, o superintendente, el empleado aún tiene dudas, por disposición puede tratar el problema con el gerente de personal.⁹¹

Trotta y Gudenberg identifican las siguientes características de los componentes esenciales de un procedimiento eficaz para resolver quejas:

1. De tres a cinco pasos de solicitud, dependiendo del tamaño de la organización.
2. Una descripción escrita de la queja cuando pasa del primer nivel. Esto facilita la comunicación y define los problemas.
3. Rutas alternativas de solicitud para que el empleado pueda pasar por alto a su supervisor si así lo desea. El departamento de personal podría ser la ruta alternativa más lógica.
4. Un tiempo límite para cada paso de la solicitud para que el empleado tenga una idea de cuándo esperar una respuesta.
5. Permiso para que uno o dos compañeros del empleado lo acompañen en cada entrevista o audiencia. Esto ayuda a vencer el temor a las represalias.

Derechos de los empleados y cierres de plantas

Durante las últimas dos o tres décadas, la producción estadounidense ha sufrido la pérdida de muchos empleos. En 1979 había 19.5 millones de obreros en Estados Unidos; en enero de 2004, las fábricas estadounidenses empleaban a 14.3 millones de trabajadores. En la actualidad, los empleos en las fábricas tienen su nivel más bajo absoluto desde julio de 1950.⁹²

Diversos factores han contribuido a esta disminución de empleos. En primer lugar, los avances tecnológicos han hecho que los obreros sean más productivos, lo que a su vez ha permitido que las compañías estadounidenses fabriquen más bienes con menos trabajadores nacionales. Un segundo factor importante, pero más polémico, es la transferencia de la capacidad de producción de Estados Unidos a países extranjeros: cada vez más, los bienes que se venden en este país se fabrican en países extranjeros.⁹³ Existen varias razones para esto. Primero, los salarios de los obreros tienden a ser mucho más bajos en los países en desarrollo: los trabajadores estadounidenses del acero ganan 23 dólares la hora, incluyendo las prestaciones, mientras que los trabajadores latinoamericanos ganan 2 dólares la hora. Por eso es más barato fabricar productos en el extranjero que en Estados Unidos. Segundo, los acuerdos de libre comercio, como los de la Organización Mundial de Comercio, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y otros, han permitido que los productos fabricados en el extranjero se vendan en Estados Unidos, y que las compañías estadounidenses ubiquen sus operaciones en otros países en desarrollo, como México y China. Esto ha acelerado la globalización y ha facilitado la transferencia de empleos de manufactura de Estados Unidos a otros países.

En general, estos factores han provocado que Estados Unidos pase de una economía de “producción” a una de “servicio”. En una **economía de servicio** la mayoría de los empleados participan en las llamadas industrias de servicios, donde el trabajo consiste principalmente en proporcionar servicios a otros, como las industrias bancaria, restaurantera, legal, educativa, de diseño de software, de diseño de modas y médica. Esto se contrapone a una **economía de producción**, en la que una gran proporción de los empleados participa en trabajos dirigidos a fabricar productos, como las industrias siderúrgica y automotriz. El cambio que está experimentando Estados Unidos en este momento, de los empleos de producción a los empleos de servicio, es muy similar al que experimentó antes cuando pasó de una eco-

Repaso breve 8.12

El derecho a un proceso justo

- Se justifica porque sin él todos los demás derechos están en riesgo
- Requiere de un procedimiento de queja imparcial y compuesto de varios pasos

economía de servicio

Economía en la que la mayoría de los empleados participan en las llamadas industrias de servicio, donde el trabajo consiste principalmente en proporcionar servicios a otros, como las industrias bancaria, restaurantera, legal, educativa, de diseño de software, de diseño de modas y médico.

economía de producción Economía en la que una gran proporción de los empleados participan en trabajos dirigidos a fabricar productos, como la industrias automotriz y siderúrgica.

nomía agrícola, en la que la mayoría de los trabajadores participaban en la agricultura, a una economía de producción. En la década de 1870, por ejemplo, la mitad de los trabajadores estadounidenses eran agricultores; en la década de 1950 sólo el 13% y en el 2000 únicamente el 2.5%. En poco tiempo, Estados Unidos ha pasado por etapas de una economía agrícola a una de producción, y ahora a una de servicios. Esta transición no sólo ha afectado a Estados Unidos, sino a otros países “avanzados” o “desarrollados”. Por ejemplo, en 1973, el 43% de los trabajadores de Francia y Alemania se dedicaba a la producción y ahora sólo el 27% de ellos trabaja en esta área. Todos los países avanzados ya pasaron de una economía agrícola a una de producción, y ahora están pasando a una de servicio. Por otro lado, países en desarrollo como China, India y México apenas están pasando de una economía agrícola a una economía de producción, y en el proceso están absorbiendo muchos de los empleos de producción que estaban ubicados en Estados Unidos y en otros países avanzados.⁹⁴

El crecimiento de la productividad de las fábricas estadounidenses y el desplazamiento de la capacidad de producción de este país a las naciones en desarrollo no son las únicas razones de la disminución de empleos de producción. Los fabricantes también despiden a los trabajadores o cierran debido a los cambios en la demanda de consumo. Los productos de una compañía quedan obsoletos (por ejemplo, plantas que fabrican lámparas de queroseno); disminuye la demanda del diseño de cierto producto antes de que la planta tenga tiempo de comprar equipo nuevo (por ejemplo, la escasez de gasolina desplaza la demanda de los grandes automóviles estadounidenses hacia los automóviles pequeños que se fabrican en el extranjero); los consumidores dedican una porción menor de su presupuesto a los productos manufacturados o agrícolas (en 1910 los estadounidenses gastaban el 70% de su ingreso en alimentos y ropa; en la actualidad sólo gastan el 18%). Además, los fabricantes despiden a los trabajadores debido a una decisión gerencial para consolidar operaciones en pocas plantas de mayor tamaño (por ejemplo, una pequeña y redituable fábrica de acero tal vez cierre después de una fusión, y transfiera sus operaciones a otra planta más eficiente y con márgenes de utilidad más altos), o debido a la preferencia de utilidades a corto plazo en lugar de inversiones a largo plazo (por ejemplo, un equipo de gerentes decide posponer la compra de nuevo equipo para presentar mayores ganancias en su reporte trimestral).

En tanto que la producción estadounidense ha disminuido, las plantas han cerrado o han disminuido su tamaño, dejando sin trabajo a sus empleados. Por ejemplo, entre 1975 y 2004 la industria estadounidense del acero disminuyó, en promedio, 1% cada año, la industria de la ropa disminuyó 1.3% cada año, y la industria del calzado y la piel disminuyó 2.6% cada año. En conjunto, entre 1979 y 2002, los empleos de producción disminuyeron un 21.8%. Durante el primer trimestre de 2004 ocurrieron más de 119 despidos masivos, y esos empleos se transfirieron a otra planta; en 34 de estos casos, que incluían a más de 4,600 trabajadores, los empleos se transfirieron a plantas situadas en países en desarrollo. Entre enero de 2001 y diciembre de 2003, aproximadamente el 8.7% de todos los trabajadores adultos, un total de 11.4 millones de trabajadores, fueron despedidos de manera permanente o “desplazados”. De aquellos que encontraron un nuevo empleo, la mayoría (57%) ganaba menos en su nuevo trabajo que en el anterior.⁹⁵

Cualquiera que sea la causa: desplazamiento de empleos a otros países, cambios en la demanda local, aumento en la productividad o una mala administración, los despidos y los cierres de plantas imponen altos costos a los trabajadores y a sus comunidades. Los ahorros de por vida de los trabajadores ya se agotaron. Muchos trabajadores pierden sus casas porque no les es posible pagar la hipoteca, se ven obligados a aceptar empleos insignificantes con salarios y estatus mucho más bajos, pierden sus derechos a recibir pensiones y padecen angustia mental aguda que resulta en sentimientos de inutilidad y poca confianza en sí mismos, enfermedades psicosomáticas, alcoholismo, problemas familiares, abuso de los hijos y el cónyuge, divorcio y suicidio. Las comunidades se dañan porque el cierre de plantas provoca la disminución de pago de impuestos, pérdidas en los negocios por trabajadores desempleados, y un aumento en los gastos para proporcionar servicios a los individuos desempleados. En algunos casos, comunidades enteras se han visto reducidas a pueblos fantasmas cuando la planta de la que dependía la mayor parte de la fuerza de trabajo cerró.⁹⁶

Swingline se muda

En 1925, un inmigrante ucraniano que había inventado una engrapadora fácil de usar abrió una fábrica en Long Island, a la que llamó Swingline. En 1999, siendo una compañía mucho más grande, Swingline despidió a 450 de sus trabajadores en Long Island y cerró la fábrica para transferir sus operaciones a México. “Me movieron el tapete”, afirma uno de los trabajadores despedidos. En 1994, cuando el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) derribó el muro comercial entre Estados Unidos y México, muchas compañías como Swingline empezaron a pensar en mudarse a México para explotar su mano de obra barata. Swingline les dijo a sus trabajadores de Long Island que necesitaba disminuir su nómina de 14 millones de dólares a dos millones o tendría que cerrar la fábrica. Aun cuando disminuyó los salarios, la compañía se trasladó a México, donde el bajo costo de la mano de obra y la cercanía con Estados Unidos mejoraría su situación. Los trabajadores estadounidenses despedidos recibieron un total de 18 meses de salario por desempleo, pero la mitad de ellos nunca trabajó nuevamente, en muchos casos porque los programas de reentrenamiento de Swingline no les proporcionaron las habilidades que buscaban otras compañías. En Nogales, México, Swingline encontró mucha mano de obra barata.

Entre 1994 y 2004, 1.5 millones de agricultores mexicanos perdieron su única fuente de ingresos debido a los alimentos de bajo costo importados a México por compañías estadounidenses bajo el TLCAN. Los agricultores desempleados se trasladaron a ciudades fronterizas como Nogales, donde proporcionaban una gran cantidad de mano de obra barata para compañías como Swingline. Sin embargo, aproximadamente en el año 2000, los empleos empezaron a abandonar México y se dirigieron a China. Los trabajadores chinos estaban dispuestos a trabajar incluso por menos dinero que los trabajadores mexicanos. En Nogales, la fábrica de Swingline disminuyó los empleos de ensamblaje, de 2,600 en 1999 a menos de 900 en 2004. La compañía ahora está pensando en trasladar su fábrica de México a China. Desde 2001, más de una tercera parte de los empleos que las compañías trasladaron a México, han sido llevados a China.

¿Qué obligaciones tienen compañías como Swingline con sus trabajadores cuando deciden transferir sus operaciones a países con mano de obra más barata?

No siempre es inevitable el cierre de plantas en una economía de mercado como la nuestra. No obstante, se pueden hacer muchas cosas para ayudar a los trabajadores, y otros países hacen más por sus trabajadores que Estados Unidos. En un importante estudio de 10 naciones industrializadas, Peter J. Kuhn y sus colaboradores señalan:

En general, detectamos dos estilos amplios de política nacional importantes para el desplazamiento. El enfoque “paliativo” limita la mayoría de las intervenciones del estado en políticas tales como el reentrenamiento, ayuda para traslados y apoyo económico para los trabajadores después del desplazamiento. Los países en nuestra muestra que siguen un enfoque principalmente paliativo son Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Australia y (hasta cierto grado) Dinamarca. Los países restantes (Holanda, Japón, Francia, Alemania y Bélgica) también toman medidas paliativas, pero además siguen una política mucho más “preventiva”. Las políticas preventivas incluyen una asesoría extensa y la disminución de requisitos para tratar de evitar el cierre de plantas. Si esto no es posible, las políticas preventivas se dirigen a tratar de evitar los despidos durante el cierre de una planta, por ejemplo, al exigir amplios servicios de reubicación o transferencia de empleo a otras plantas de la misma compañía. Si los despidos son inevitables, entonces, las políticas preventivas tratan de evitar el desempleo exigiendo a la empresa que notifique los despidos con mucho tiempo de anticipación. En cada paso, el país que sigue políticas preventivas interviene para evitar el siguiente paso del proceso de desplazamiento.⁹⁷

Países como Suecia, Alemania y Gran Bretaña exigen notificaciones muy anticipadas de inminentes cierres de plantas, mientras que Estados Unidos sólo pide 26 semanas.⁹⁷ En Alemania, Francia, Suecia y Holanda los trabajadores tienen derecho a participar en las decisiones de los cierres de plantas (por ejemplo, a través de sus sindicatos) y en ocasiones, incluso, tienen la oportunidad de comprar la planta y operarla.

Aun cuando los cierres sean necesarios, los derechos morales de los trabajadores implicados deben seguir respetándose. Entre éstos se encuentra el derecho de los trabajadores a ser tratados sólo como ellos acepten libre y deliberadamente que se les trate, derecho que requiere que estén informados de cierres inminentes que les afectarán. Además, principios utilitaristas implican que se debe minimizar el daño causado por los despidos, lo que a su vez implica que los costos de los cierres de plantas deben ser absorbidos por las partes que cuentan con más recursos y que, por lo tanto, sufrirán menos daños al tener que pagar los costos. En consecuencia, puesto que el propietario corporativo de una planta programada para cerrarse con frecuencia cuenta con mayores recursos que los trabajadores, él debe absorber algunos de los costos de reentrenamiento, transferencia, reubicación, etcétera, desarrollando y financiando programas. Muchas compañías han puesto en marcha, de forma exitosa, este tipo de programas. Por último, las consideraciones de justicia implican que los trabajadores y las comunidades que han contribuido de manera sustancial a una planta durante su vida operativa, deben ser recompensados con garantías por parte de la compañía de que no abandonará de manera injusta los planes de pensiones, de salud y de retiro de los trabajadores, y que no privará a la comunidad de ingresos fiscales.

Estas consideraciones éticas se incorporan muy bien en las sugerencias que William Diehl, antiguo vicepresidente *senior* de la industria siderúrgica, hace con respecto a los ocho pasos que siguen las compañías para minimizar los efectos dañinos de los despidos y los cierres de plantas:⁹⁸

1. **Notificación anticipada** Si la compañía notifica a los trabajadores de un cierre con 12 a 18 meses de anticipación, ellos tendrán tiempo para prepararse... Avisar del cierre un día antes es totalmente injusto e inaceptable.
2. **Indemnización por despido** Una fórmula que se sugiere comúnmente es que cada trabajador reciba una indemnización con pago equivalente a una semana de salario por cada año de servicio....
3. **Prestaciones médicas** La compañía deben cubrir las prestaciones médicas de los trabajadores durante al menos un año después de su despido.
4. **Retiro temprano** Los trabajadores que estén a menos de tres años de su retiro normal deben retirarse con una pensión completa, calculando los años de servicio como si hubieran trabajado hasta los 65 años de edad.
5. **Transferencia** Si se trata de una corporación con varias plantas, todos los trabajadores de las fábricas deben tener la oportunidad de ser transferidos a un empleo con la misma remuneración en otra planta, y el patrón deberá cubrir todos los gastos de mudanza.
6. **Reentrenamiento laboral** Se deben establecer programas de entrenamiento patrocinados por la compañía para capacitar y colocar a los trabajadores en otros empleos en la comunidad. Estos programas también deben incluir orientación familiar para todos los empleados.
7. **Compra por empleados** Se debe dar la oportunidad a los trabajadores y a la comunidad de comprar la planta y operarla bajo el plan de propiedad accionario de empleados (ESOP, del inglés Employee Stock Ownership Plan)... [si es] viable...
8. **Descontinuación gradual de impuestos** Las compañías deben descontinuar gradualmente sus impuestos locales en un periodo de cinco años. Esto implica una contribución voluntaria a las autoridades fiscales locales si se dispone de la planta y del equipo de una manera que reduzca drásticamente los impuestos de propiedad.

Sindicatos y el derecho a organizarse

Así como los propietarios tienen el derecho de asociarse libremente para establecer y operar un negocio para lograr sus fines moralmente legítimos, los trabajadores también tienen el derecho de asociarse libremente para establecer y operar sindicatos para lograr sus fines comunes moralmente legítimos. Los mismos derechos de libertad de asociación que justifican la formación y existencia de corporaciones subyacen a las organizaciones de trabajadores que denominamos *sindicatos*.⁹⁹

El derecho que tienen los trabajadores a organizarse en un sindicato deriva del derecho de todos los trabajadores a ser tratados como personas libres e iguales. Los patrones corporativos, sobre todo durante periodos de alto desempleo o en regiones en las que hay una o pocas compañías, ejercen una presión desigual sobre un empleado al obligarlo a aceptar sus condiciones o prescindir de un empleo adecuado. Por tradición, los sindicatos se han justificado como un medio compensatorio para equilibrar el poder de las grandes corporaciones para que el trabajador, en solidaridad con otros, pueda tener un poder de negociación semejante frente a la corporación.¹⁰⁰ De este modo, los sindicatos logran una igualdad entre el trabajador y el patrón que el empleado aislado no podría adquirir y, por lo tanto, aseguran su derecho a ser tratado como una persona libre e igual durante las negociaciones laborales con patrones poderosos.

No sólo todos los trabajadores tienen el derecho a formar sindicatos, sino que los sindicatos también tienen el derecho a la huelga.¹⁰¹ El derecho de huelga de los sindicatos deriva del derecho que tiene cada trabajador a renunciar a su empleo a voluntad, siempre y cuando esto no viole acuerdos previos o los derechos de otros. Por lo tanto, las huelgas de los sindicatos se justifican siempre que no violen un convenio previo negociado de forma legítima para no hacerlas (que la compañía pudo haber negociado con el sindicato), y cuando éstas no violen los derechos morales legítimos de otros (como los ciudadanos, cuyo derecho a la protección y seguridad podría verse quebrantado por huelgas de trabajadores públicos, como bomberos o policías). Por lo tanto, las compañías tienen la obligación de respetar los derechos de los trabajadores para formar sindicatos y para hacer huelgas, y este derecho se extiende a los trabajadores de todas las naciones. Esta obligación es aún mayor cuando una compañía opera en un país cuyo gobierno no fomenta mucho los derechos sindicales. Además, cuando una compañía contrata fábricas de propiedad extranjera para elaborar los productos que vende en Estados Unidos, tiene la obligación de usar su poder sobre dichas fábricas para asegurarse de que respeten los derechos de sus trabajadores para formar sindicatos y hacer huelgas.

A pesar de la perspectiva bien aceptada de que los sindicatos y sus huelgas son legítimos, Estados Unidos ha mostrado una insatisfacción considerable hacia ellos. A pesar de que en 1947 los sindicatos representaban el 35% de la fuerza de trabajo, a principios de la década de 1990 representaban sólo el 16%.¹⁰² Para 2004, los sindicatos aún representaban sólo alrededor del 14% de la fuerza laboral. Después de haber establecido un récord al ganar el 75% de todas las elecciones sindicales, los sindicatos ahora deben conformarse con ganar sólo aproximadamente el 45% de los votos de los trabajadores.¹⁰³ Existen diversos factores responsables de esta disminución del número de miembros en los sindicatos, incluyendo una mayor cantidad de trabajadores de cuello blanco y mujeres, la transición de la industria de producción a la industria de servicios y la disminución de la confianza pública en los sindicatos. Una de las principales causas es la creciente oposición hacia los sindicatos por parte de los gerentes y un preocupante aumento del uso de prácticas ilegales para combatir las campañas de organización sindical.¹⁰⁴ Esto es lamentable y miope porque el menoscabo de la eficacia de los sindicatos se ha visto acompañado por un creciente llamado a las legislaturas y a los tribunales para que establezcan procedimientos legales rígidos en contra de los abusos contra los que los sindicatos protegían originalmente a los trabajadores. A medida que se reduce la eficacia de los derechos de los trabajadores para formar sindicatos y hacer huelgas, podemos asegurar que proliferarán las leyes para proteger los derechos que a las organizaciones de trabajadores les es imposible proteger.

Los trabajadores de muchos países en desarrollo enfrentan una restricción mucho mayor de sus derechos a organizarse en sindicatos que los trabajadores estadounidenses. De hecho, muchas compañías estadounidenses se trasladan a países en desarrollo como México, naciones de Centroamérica, Indonesia, Tailandia, China, India y otras naciones asiáticas, porque sus sindicatos débiles encabezan demandas endebles de salarios y pocas protecciones para los trabajadores, aunados a costos más bajos. El principal aspecto ético de las compañías que operan en países con derechos sindicales débiles es el siguiente: ¿Qué obligación tiene una compañía de respetar el derecho que tienen los trabajadores en sus fábricas de formar sindicatos, cuando el gobierno local no reconoce estos derechos o los impone débilmente? Es especialmente difícil responder esta pregunta cuando una compañía establece un contrato con una empresa extranjera en un país en desarrollo. Como señalamos antes, compañías de ropa y calzado estadounidenses como Nike, Adidas, Reebok, Gap, Limited, Dress Barn, Lane Bryant, Wal-Mart, Tommy Hilfiger, Calvin Klein, Levi Strauss, Abercrombie & Fitch, Talbots, Brooks Brothers y muchas otras, no elaboran sus propios productos sino que encargan su manufactura a compañías de propiedad y operación extranjeras en países en desarrollo. ¿Qué responsabilidad, si acaso, tiene una compañía del respeto o la falta de respeto que estas fábricas extranjeras muestran hacia sus trabajadores? Como sugerimos antes, la responsabilidad que tiene una compañía con respecto a la forma en que una fábrica contratada trata a sus trabajadores depende de si la compañía (1) puede y debe hacer algo para modificar la manera en que la fábrica trata a sus trabajadores, (2) conoce el trato que la fábrica da a sus trabajadores, y (3) no se ve impedida de actuar o es presionada por fuerzas externas o fuera de su control.

8.6 Políticas en la organización

La exposición hasta ahora se ha enfocado principalmente en las relaciones de poder formales dentro de las organizaciones, es decir, las cuestiones éticas originadas por el poder que la estructura formal permite que los gerentes ejerzan sobre sus subordinados. Estas relaciones de poder están autorizadas y son abiertas: se describen en el “organigrama” de la compañía, se asientan en los contratos y las descripciones de puestos que definen los deberes que tiene el empleado hacia la compañía, están reconocidas por la ley (de agencias), los superiores las utilizan abiertamente y los subordinados las aceptan, en general, como legítimas.

Las limitaciones éticas del uso de este poder formal también se han abordado desde una perspectiva principalmente formal. El derecho a la privacidad, a un proceso justo, a la libertad de conciencia y el consentimiento tal vez se formalicen dentro de la organización (al formular y hacer cumplir reglas, códigos y procedimientos), de la misma manera que se formalizan las relaciones de poder limitantes.

Sin embargo, como ya vimos, las organizaciones también contienen reductos y canales de poder: fuentes de poder que no aparecen en los organigramas y usos encubiertos y quizás no reconocidos como legítimos. Ahora examinaremos esta parte oculta: las políticas en la organización.

Tácticas políticas en la organización

No existe una definición establecida de las *políticas en la organización*. Sin embargo, para nuestros fines podemos adoptar la siguiente definición: los procesos por los cuales individuos o grupos dentro de una organización emplean tácticas de poder sin aprobación formal para alcanzar sus propias metas; a éstas les llamamos *tácticas políticas*.¹⁰⁵ Es necesario hacer una advertencia para que usted no malinterprete la frase *sus propios fines* como “metas en conflicto con los intereses de la organización”. Aun cuando las metas de una coalición en una compañía entren en conflicto con los intereses de la empresa (lo cual examinaremos

políticas en la organización Los procesos por los cuales individuos o grupos dentro de una organización emplean tácticas de poder sin aprobación formal, para alcanzar sus propias metas.

más adelante), este problema no es inevitable y tal vez ni siquiera frecuente. Existen dos factores que tienden a eliminar tales conflictos: (a) las carreras de los individuos a menudo dependen de la salud de sus organizaciones, y (b) una relación prolongada con un organización tiende a generar vínculos de lealtad con ella. Por lo tanto, con frecuencia lo que una persona percibe como un conflicto entre las metas de cierto grupo y los intereses de la organización, de hecho es un conflicto entre las creencias de tal persona y las creencias del grupo con respecto a qué es “lo que más conviene” a la empresa. El grupo quizá crea genuinamente que X es lo que más conviene tanto para la organización como para sí mismo, mientras que la persona quizá considere genuinamente que Y, que está en conflicto con X, es lo que más conviene a la empresa.

Puesto que las políticas de la organización tienen la meta de promover los intereses de un individuo o grupo (como obtener promociones; aumento de sueldo, de presupuesto o de estatus; o incluso más poder) ejerciendo poder sin aprobación formal sobre otras personas o grupos, los individuos políticos tienden a ocultar sus intenciones o métodos.¹⁰⁶ Virginia E. Schein, por ejemplo, hizo la siguiente descripción del intento de un jefe de departamento por fortalecer su posición:

La jefa de una unidad de investigación solicita permiso para revisar la propuesta de otro grupo de investigación para ver si es posible añadir información para mejorar el proyecto. Su intención oculta es la de mantener su poder actual, el cual estaría en peligro si el otro grupo lleva a cabo el proyecto. Utilizando su base de poder de información, sus medios encubiertos incluyen introducir información irrelevante y plantear más preguntas. Si logra confundir las cosas lo suficiente, podrá desacreditar al otro grupo de investigación y evitar que el proyecto se lleve a cabo. Ella oculta estas intenciones y usa medios encubiertos con las intenciones manifiestas de mejorar el proyecto y revisar su contenido.¹⁰⁷

El hecho de que las tácticas políticas generalmente estén encubiertas implica que fácilmente se vuelven engañosas o manipuladoras. Esto se hace evidente si examinamos más ejemplos de tácticas políticas organizacionales. En un estudio reciente de un grupo de gerentes, se les pidió a los individuos que describieran las tácticas políticas que habían experimentado con mayor frecuencia en las compañías en las que habían trabajado.¹⁰⁸ Se reportaron los siguientes tipos de tácticas:

Culpar o atacar a otros Minimizar la propia relación con planes o resultados que están fracasando o que han fracasado, inculcando a los rivales del fracaso o “denigrar sus logros calificándolos de poco importantes, poco oportunos, interesados o afortunados”.

Controlar la información Retener información que daña los fines propios o distorsionarla “para crear una impresión por medio de revelación selectiva, insinuaciones” o abrumando al sujeto con datos “objetivos” (gráficas, fórmulas, tablas, sinopsis) diseñadas para crear una impresión de racionalidad o lógica y para ocultar detalles importantes que dañan los intereses propios.

Crear una base de apoyo para las ideas propias Hacer que otros entiendan y apoyen las ideas propias antes de que se convoque a una reunión.

Construcción de una imagen Dar la impresión de ser considerado, honesto, sensible, interesado en actividades importantes, popular y confiado.

Congraciarse Elogiar a los superiores o a las personas poderosas, y hacerles creer que uno los admira o establecer buenas relaciones con ellos.

Asociarse con gente influyente Hacer sentir a los superiores o a los poderosos que uno es su amigo.

Formar coaliciones de poder y conseguir aliados fuertes Formar o unirse a grupos ya formados, que sirven para lograr los intereses propios.

Crear compromisos Hacer que otros se sientan comprometidos con uno al darles un servicio o hacerles un favor.

Algunos investigadores han argumentado que la fuente básica de poder es la creación de dependencia: A adquiere poder sobre B al lograr que éste dependa de él para algo. Algunos autores identifican las siguientes dos categorías de tácticas políticas que abarcan los principales tipos de tácticas para crear esta clase de dependencias:¹⁰⁹

Obtener el control de recursos escasos que otros desean Controlando a los empleados, los edificios, el acceso a personas influyentes, el equipo y la información útil.

Establecer relaciones favorables Lograr que otros se sientan comprometidos con uno, lograr que piensen que uno es su amigo, crearse la reputación de ser un experto y animar a otros para que crean que uno tiene poder y que ellos dependen de él.

Cualquier persona que haya trabajado dentro de una organización sin duda podrá pensar en muchos ejemplos del uso de tácticas políticas en la vida de una empresa. He aquí la descripción que un antiguo ejecutivo hace del uso de algunas “estratagemas” que observó durante su carrera corporativa:

[Esta es] un estratagema que usan muchos ejecutivos menores para obtener cierta información: Escuché que el gerente de distrito de California será transferido a Seattle. Él sabe que existen pláticas acerca de cambiar a los gerentes de distrito. Con el uso de este ardid: “Yo sé algo”, le está aclarando a la persona con quien habla que ha estado enterado todo el tiempo, por lo que está bien decírselo. Los chismes son otra forma de dar importancia a la persona que inició el rumor. Él está enterado, forma parte del círculo interno... Cuando un alto ejecutivo va a salir de la empresa... de repente todo el mundo en la organización se aleja de él y lo evita porque no quieren que los relacionen. En las corporaciones, si uno apoya a la persona equivocada, está de su lado y la despiden, entonces, se es culpable por asociación.... Cuando alguien ocupa un puesto clave, todos quieren hablar con él, todos sus subordinados tratan de entrevistarse con él para mejorar sus propias posiciones.¹¹⁰

La ética de las tácticas políticas

Evidentemente, la conducta política en una organización puede volverse abusiva fácilmente: las tácticas políticas se utilizan para promover intereses privados a expensas de los intereses de la corporación y de otros grupos, quizá sean manipuladoras y engañosas, y lesionen gravemente a aquellos que tienen poco o ningún poder o pericia política. Sin embargo, las tácticas políticas también se ponen al servicio de los objetivos de la empresa y de la sociedad, en ocasiones, son necesarias para proteger a quienes no tienen poder, y en ocasiones son la única defensa que tiene una persona en contra de las tácticas manipuladoras y engañosas de otros. El dilema para el individuo dentro de una organización es saber dónde se ubica la línea que separa las tácticas políticas moralmente legítimas y necesarias de aquellas que carecen de ética.

Muy pocos autores han estudiado este dilema.¹¹¹ Esto es lamentable porque aun cuando pocas corporaciones están totalmente plagadas de conductas políticas, también es cierto que ninguna está completamente libre de ellas. Todos somos animales políticos, aun cuando nuestras campañas políticas se limiten casi por completo a la oficina. Aquí sólo em-

pezamos a analizar los muchos problemas éticos complejos originados por las maniobras políticas que ocurren de manera inevitable dentro de las organizaciones. Los problemas se abordan mejor al responder cuatro preguntas que enfocan nuestra atención en las características moralmente pertinentes del uso de las tácticas políticas: (a) la pregunta utilitarista: ¿Las metas que uno pretende lograr mediante las tácticas benefician o dañan a la sociedad? (b) La pregunta sobre los derechos: ¿Las tácticas políticas utilizadas como medios para alcanzar esas metas tratan a otros de una forma congruente con sus derechos morales? (c) La pregunta sobre la justicia: ¿Las tácticas políticas conducen a una distribución equitativa de los beneficios y las cargas?¹¹² (d) La pregunta del cuidado: ¿Qué impacto tendrán las tácticas sobre la red de relaciones dentro de la corporación?

La utilidad de las metas Los principios utilitaristas exigen que los gerentes trabajen hacia las metas que produzcan los mayores beneficios y los menores daños sociales. Si suponemos que las organizaciones de negocios suelen desempeñar una función socialmente benéfica y que las actividades que las dañan probablemente disminuirán esos beneficios sociales, entonces, el utilitarismo implica que el gerente, como individuo, debe evitar el daño y debe trabajar para garantizar que la organización lleve a cabo sus funciones de beneficio social de la manera más eficiente posible. Por ejemplo, la función básica de la mayoría de los negocios es producir bienes y servicios para los consumidores. En la medida en que una corporación de negocios esté cumpliendo esta función de manera socialmente benéfica y no dañina, el empleado debe evitar dañar el negocio y se debe esforzar para asegurarse de que éste desempeñe su función productiva con un mínimo de desperdicio.

Dos tipos de tácticas políticas contradicen directamente esta norma y, por lo tanto, se les considera faltas de ética: las tácticas políticas que incluyen la búsqueda de metas personales a expensas de las metas productivas de la organización, y las tácticas políticas que deliberadamente producen ineficiencia y desperdicio. Suponga, por ejemplo, que la jefa de la unidad de investigación, en secreto, retiene información crucial de otras unidades de investigación en la misma compañía para que su propia unidad tenga una mejor imagen. Como resultado, sus ambiciones de carrera progresan y su unidad recibe un presupuesto más alto el siguiente año. ¿Su táctica de retener información para destacar sobre las demás fue moralmente legítima? No. La táctica fue evidentemente incongruente con la búsqueda eficiente de las funciones productivas de la compañía.

Desde luego, los negocios no siempre tienen metas que benefician y no dañan a la sociedad. La contaminación, la obsolescencia planeada, la fijación de precios y la fabricación de productos peligrosos son algunas de las metas organizacionales que el utilitarismo obviamente condenaría. En la medida en que una compañía trabaja para este tipo de metas, el empleado tiene la obligación de no cooperar (a menos, quizás, que sea amenazado con pérdidas personales de tal magnitud que, de hecho, sea coaccionado a obedecer). Los principios utilitaristas implican que trabajar o cooperar voluntariamente para alcanzar metas que son socialmente dañinas es inmoral, sin importar cuáles sean las tácticas políticas utilizadas.

Por desgracia, las metas de las organizaciones no siempre son claras porque es probable que no exista un consenso acerca de cuáles son verdaderamente. Esto sucede especialmente, por ejemplo, cuando una compañía se encuentra en proceso de cambio de directivos o un cambio de estructura y surge una negociación más o menos generalizada con respecto a cuáles deben ser las nuevas metas. Cuando las metas de las corporaciones están en un proceso de redefinición de este tipo, las diversas coaliciones e individuos dentro de ellas generalmente intentarán utilizar tácticas políticas para establecer las metas que cada uno desea, ya sea por medio del ejercicio unilateral del poder (por ejemplo, una nueva gerencia que trata de deshacerse del viejo personal y contrata a su propio equipo) o a través del compromiso político (por ejemplo, la nueva gerencia podría tratar de convencer al viejo personal para que acepte las nuevas metas). En situaciones tan fluidas, el individuo no tiene más opción que examinar las metas propuestas por las diversas coaliciones y hacer un intento consciente para determinar cuáles metas benefician más a la sociedad a

Repaso breve 8.13

Aproximaciones a la ética de las tácticas políticas

- Utilitarista: ¿Las tácticas se usan con el propósito de lograr metas que benefician o dañan a la sociedad?
- De los derechos: ¿Las tácticas empleadas tratan a los demás de una manera congruente con sus derechos morales?
- De la justicia: ¿Las tácticas conducen a una distribución equitativa de los beneficios y las cargas?
- Del cuidado: ¿Qué impacto tendrán las tácticas en las relaciones dentro de la organización?

largo plazo. Mientras que el uso de tácticas políticas para instaurar metas organizacionales ilegítimas sería poco ético, las tácticas políticas se emplean para asegurar la instauración de metas moralmente legítimas, siempre y cuando las tácticas cumplan con los dos siguientes criterios.

La congruencia de los medios políticos con los derechos morales Algunas tácticas políticas son evidentemente engañosas, como cuando una persona da la impresión de que tiene una pericia que en realidad no posee. Otras tácticas son manipuladoras. Por ejemplo, es una manipulación fingir amor para obtener favores de una persona. El engaño y la manipulación son intentos por lograr que la gente haga (o crea) algo que no haría (o creería) si supiera lo que está sucediendo. Estos tipos de tácticas políticas carecen de ética en tanto que no respetan los derechos que tiene la persona de ser tratada no sólo como un medio, sino también como un fin; es decir, no respetan el derecho de la persona a ser tratada sólo como ella libre y deliberadamente aceptó ser tratada. Tal falta de respeto moral se exhibe en muchas de estas tácticas políticas que se aprovechan de nuestras dependencias y vulnerabilidades emocionales, que son las dos palancas más asequibles y confiables que otros usan para adquirir poder sobre nosotros. Por ejemplo, un administrador hábil podría acostumbrarse a fingir amistad e interés y a hacer que los otros lo traten con afecto, respeto, lealtad, agradecimiento, confianza, gratitud, etcétera. Luego, el administrador podría explotar estos sentimientos para lograr que sus subordinados hagan cosas que normalmente no harían, en especial, si conocieran el engaño y los motivos ocultos de su conducta. Un administrador hábil también aprendería a aprovecharse de vulnerabilidades personales de individuos, como vanidad, generosidad, sentido de responsabilidad, susceptibilidad a los halagos, ingenuidad o cualesquiera otra característica que ponga a la gente involuntariamente a merced de otros. Al aprovecharse en secreto de estas vulnerabilidades, el gerente tal vez logre que los empleados sirvan a sus metas, aun cuando ellos no lo harían si conocieran sus motivos ocultos.

Sin embargo, ¿las tácticas políticas engañosas y manipuladoras son siempre incorrectas? ¿Qué sucedería si yo me viera obligado a trabajar en una organización en la que otros insisten en utilizar tácticas engañosas y manipuladoras en mi contra? ¿Debo permanecer indefenso? No necesariamente. Si los miembros de una corporación saben que ciertas tácticas políticas ocultas suelen utilizarse dentro de ella, y aún así eligen libremente permanecer dentro y volverse hábiles para utilizar y defenderse en contra de estas tácticas, entonces, podemos suponer que estos miembros han aceptado de manera tácita que se use este tipo de tácticas políticas ocultas en su contra. Es posible decir que esas personas han aceptado el juego dentro de la organización, en el que todo mundo sabe que engañar a los otros jugadores y maniobrar para sacarlos de las posiciones ganadoras forma parte. Tratar con ellos con base en este consentimiento tácito no violaría sus derechos a ser tratados como han consentido libre y deliberadamente.

Sin embargo, el uso de tácticas políticas engañosas y manipuladoras evidentemente es poco ético cuando se utilizan en contra de personas que (a) no saben o no esperan que este tipo de tácticas se use en contra de ellas, (b) no son libres de abandonar la organización, o (c) no tienen las habilidades para defenderse. El uso de una táctica engañosa o manipuladora en cualquiera de estos casos viola el respeto moral que debemos a las personas, especialmente, si la táctica lesiona a la gente al hacer que involuntariamente actúe en contra de sus propios intereses.

La equidad de las consecuencias Las tácticas políticas quizá provoquen injusticias o distorsionen la igualdad de trato que demanda la justicia. Por ejemplo, un individuo que controla el presupuesto o el sistema de información de una organización, administraría en secreto el sistema de forma injusta al mostrar favoritismo por las personas o grupos que promueven su carrera. Tales tácticas políticas violan abiertamente el principio básico de la justicia distributiva que analizamos con anterioridad: individuos que son similares

en todos los aspectos pertinentes deben recibir un trato similar, y los individuos que son disímiles en aspectos pertinentes tienen que recibir tratos disímiles en proporción a su diferencia.

Las tácticas políticas también crean injusticias entre los empleados que tienen pocas habilidades políticas o ninguna. Los individuos que carecen de habilidad política quizá sean manipulados con facilidad para aceptar una porción más pequeña de los beneficios de la corporación de la que podrían merecer por sus capacidades o necesidades, en comparación con otros. De este modo, los beneficios ya no se distribuyen a estas personas con base en sus características pertinentes, por lo que se comete una injusticia contra ellos.

Las tácticas políticas no sólo benefician o perjudican a otros más de lo que merecen, sino que también se utilizan para obtener ventajas injustas. Por ejemplo, un ingeniero que está compitiendo con otro por una promoción a jefe de departamento, podría cultivar y elogiar a sus superiores, y al mismo tiempo usar insinuaciones para desacreditar a su rival. Como resultado, él podría conseguir la promoción, aun cuando el otro ingeniero estuviera mejor calificado. Este uso de las tácticas políticas para adquirir ventajas con base en características no pertinentes también es injusto.

El impacto sobre el cuidado Además de estas desigualdades, la prevalencia prolongada de tácticas políticas dentro de una organización tal vez tenga efectos debilitantes a largo plazo sobre la calidad de las relaciones personales que existen en ella. Varios investigadores han encontrado que el abuso del poder en las organizaciones tiende a hacer rutinario un tratamiento deshumanizado de los individuos menos poderosos. David Kipnis, por ejemplo, encontró que los individuos que ejercen el poder se sienten cada vez más tentados a (a) aumentar sus intentos por influir en la conducta de los individuos menos poderosos, (b) devaluar el mérito del desempeño de éstos, (c) atribuir la causa de los esfuerzos de los menos poderosos al poder que ellos controlan, y no a los motivos que los otros tienen para actuar bien, (d) ver a los menos poderosos como objetos de manipulación, y (e) expresar una preferencia por mantener una distancia psicológica con respecto a los menos poderosos.¹¹³ En conclusión, el poder corrompe.

Chris Argyris y otros sostienen que los individuos que son controlados por los poderosos “tenden a sentir frustración, conflicto y sentimientos de fracaso”; que ellos “se adaptan” abandonando la organización, tratando de subir en la jerarquía, soñando despiertos, recurriendo a la agresión, la regresión o simplemente a la apatía; y que la organización empieza a caracterizarse por la competencia, la rivalidad y la hostilidad.¹¹⁴ Por consiguiente, al decidir el uso de tácticas políticas, debemos considerar seriamente las consecuencias a largo plazo que el ejercicio del poder de estas tácticas implica espacio normal sobre uno y sobre las relaciones con los demás miembros de la organización.

8.7 La organización que ejerce el cuidado

Hasta ahora hemos considerado que las organizaciones tienen dos aspectos. Primero, hablamos de ellas como conjuntos jerárquicos de individuos autónomos que están vinculados entre sí y con la organización mediante convenios contractuales. El empleado firma un contrato en el que acepta las tareas que se detallan en la “descripción del puesto”, a cambio de un salario que el patrón acuerda pagarle. Los empleados reciben sus órdenes de niveles ordenados de gerentes dispuestos en una jerarquía de autoridad, en cuya cúspide se encuentra el CEO y el personal de la alta gerencia, y en cuya base se encuentran los trabajadores que realizan el trabajo. Toda la organización trabaja por la meta de obtener utilidades. Hemos llamado a este aspecto la organización *racional*. Entrecruzando las líneas formales de autoridad de ésta existe un segundo sistema de poder al que hemos llamado la

organización *política*. Los elementos políticos consisten en la red de relaciones de poder, coaliciones y líneas informales de comunicación a través de las cuales los individuos buscan alcanzar sus metas personales y lograr que otros los ayuden mediante el ejercicio del poder.

Es posible concebir que las organizaciones se forman de otro conjunto de relaciones muy diferentes. Pensadores modernos han sugerido que las organizaciones pueden y deben considerarse redes de relaciones en las que “individualidades conectadas” forman redes de relaciones personales continuas con otras “individualidades conectadas”. En este aspecto de la corporación, el foco de los empleados no es la búsqueda de utilidades y metas personales, sino el cuidado de aquellos individuos específicos que conforman la organización y con los que ésta interactúa. Encontramos este aspecto cuando nos hacemos amigos de las personas con quienes trabajamos, cuando sentimos un interés por ellas, cuando buscamos su bienestar y tratamos de profundizar y preservar estas relaciones de afecto. También los patrones establecen vínculos con sus empleados, profundizan sus relaciones con ellos y buscan formas de atender las necesidades específicas de estos individuos particulares y de desarrollar todo su potencial. Por ejemplo, cuando un incendio destruyó la planta principal de Malden Mills, el CEO Aaron Feuerstein se rehusó a despedir a los trabajadores inactivos y continuó pagándoles de su propio bolsillo aunque no estaban trabajando, diciendo que ellos eran “parte de la empresa y no un centro de costos que se debía recortar. Ellos han estado conmigo desde hace mucho tiempo. Hemos sido buenos los unos con los otros y existe una profunda conciencia de ello”. Los miembros de una organización incluso se hacen amigos de sus clientes, interesándose genuinamente por ellos y tratando de fomentar y mejorar el bienestar de los clientes específicos con los que tratan. Este interés por el bienestar de los clientes es más evidente, quizás, en organizaciones de profesionales que proporcionan servicios, como hospitales, bufetes de abogados y empresas de consultoría que tienen relaciones continuas con ellos, así como las compañías farmacéuticas que proporcionan medicamentos que salvan la vida de la gente. Por ejemplo, Merck, Inc., una compañía farmacéutica muy exitosa, desarrolló y regaló una cura para la ceguera de río que un grupo de clientes necesitaba desesperadamente pero no podía pagar.

Este aspecto de la vida de las organizaciones no se describe adecuadamente en el modelo contractual que subyace a la organización “racional”, ni por el concepto de poder que subyace a la organización “política”. Tal vez la mejor forma de describirlo sea como *la organización que ejerce el cuidado*, en la que los conceptos morales dominantes son los que surgen de una ética del cuidado. Jeanne M. Liedtka describe a la organización que ejerce el cuidado como parte o aquella en la que el cuidado

modelo del cuidado de la organización

Organización en la que los conceptos morales dominantes son aquellos que surgen de una ética del cuidado.

- (a) se enfoca totalmente en las personas, no en la “calidad”, “utilidades” o cualquiera de los otros tipos de ideas a las que se refieren gran parte de los actuales “discursos sobre el cuidado”;
- (b) se considera como un fin en sí mismo y no simplemente como un medio para lograr calidad, utilidades, etcétera;
- (c) es básicamente personal, en cuanto a que en última instancia implica a individuos específicos interesados, a un nivel subjetivo, en cuidar de otros individuos específicos;
- (d) fomenta el crecimiento de aquellos a quienes cuida, en cuanto a que los dirige hacia el uso y el desarrollo de todas sus capacidades dentro del contexto de sus necesidades y aspiraciones autodefinidas.¹¹⁵

Se ha dicho que las organizaciones de negocios en las que florecen tales relaciones de cuidado tienen un mejor desempeño económico que aquellas que se restringen a las relaciones contractuales y de poder de la organización racional y política.¹¹⁶ En la que ejerce el cuidado florece la confianza porque “uno necesita confiar si se considera a sí mismo un ser independiente y conectado”.¹¹⁷ Puesto que la confianza se desarrolla en la corporación que

ejerce el cuidado, ésta no tiene que invertir recursos para vigilar a sus empleados ni para tratar de asegurarse de que no violen sus convenios contractuales. De este modo, el cuidado disminuye los costos de operación y reduce los “costos de actos disciplinarios, robos, ausentismo, baja motivación y estado de ánimo”.¹¹⁸ (En la compañía genuinamente cuidada, obviamente el cuidado no está motivado por el deseo de reducir estos costos, sino que se busca por sí mismo). También se ha argumentado que las organizaciones de negocios en las que florece el cuidado desarrollan un interés por servir al cliente y por crear valor para él, lo que a su vez permite que logren una ventaja competitiva sobre otras. En organizaciones de negocios de este tipo, el interés principal no es fabricar productos diferenciados o a bajo costo para mercados en crecimiento, sino crear valor para clientes específicos y permanecer conscientes de sus necesidades cambiantes. Se dice que tal enfoque en conocer y servir al cliente permite que la compañía se adapte continuamente a los rápidos cambios que caracterizan a la mayor parte de los mercados actuales. Además, el cuidado que origina un interés por el cliente también inspira y motiva a los empleados para que destaquen de una manera que las relaciones contractuales y de poder no permiten. Bartlett y Ghoshal, por ejemplo, afirman:

Pero... las relaciones basadas en contratos no inspiran el extraordinario esfuerzo y el compromiso sostenido que se necesita para mostrar un desempeño consistentemente superior. Para eso, las compañías necesitan empleados interesados que tengan un fuerte vínculo emocional con la organización.¹¹⁹

Tal vez existan pocas o ninguna organización que ejerza el cuidado de manera perfecta, pero algunas compañías reconocidas se acercan. Por ejemplo, W. L. Gore & Associates, Inc., compañía muy exitosa que inventó y ahora fabrica la reconocida línea de telas GORE-TEX, es un corporación que no tiene gerentes, títulos ni jerarquía.¹²⁰ En su lugar, confía tanto en cada empleado, que les otorga la libertad de definir en qué área están dispuestos a comprometerse, según en lo que cada uno considere que contribuye mejor. Los líderes surgen cuando los empleados están dispuestos a seguirlos porque están convencidos de que tiene una idea o proyecto que vale la pena. Cada empleado tiene uno o más “patrocinadores” que trabajan estrechamente como entrenadores para ayudarlos a desarrollar todo su potencial, y que fungen como sus “abogados” cuando un “equipo de compensación” (que consiste en compañeros de trabajo) revisa la contribución del empleado para decidir qué compensación debe recibir el siguiente año. Las unidades de la compañía son pequeñas (menos de 200 personas) para que todos puedan conocerse entre sí y todas las comunicaciones sean abiertas, directas y de persona a persona. En una organización tan poco estructurada y controlada, todo el trabajo que se efectúa depende, en última instancia, de las relaciones que los empleados crean entre sí. Con el tiempo, los trabajadores llegan a interesarse unos en otros y en los clientes para quienes están tratando de crear valor.

A pesar de que organizaciones como W. L. Gore son raras, en mayor o menor grado la mayoría tienen aspectos de la organización que ejerce el cuidado. En algunas, como W. L. Gore, la organización que ejerce el cuidado domina los aspectos racionales y políticos. Sin embargo, en la mayoría de las compañías los aspectos contractuales y políticos son más relevantes. No obstante, en muchas empresas ya existen al menos algunos empleados y gerentes que responden a las demandas del cuidado alimentando las relaciones que tienen entre sí y atendiendo sus necesidades concretas y particulares y las de sus clientes.

En el modelo contractual, los problemas éticos cruciales surgen del potencial para violar este tipo de relación. En el modelo político los problemas éticos cruciales se originan del potencial abuso del poder. Desde la perspectiva de la organización que ejerce el cuidado, los principales problemas éticos son el potencial de ejercer un cuidado excesivo o de no ejercer el suficiente cuidado.

Repaso breve 8.14

Características de la organización que ejerce el cuidado

- El cuidado se enfoca completamente en las personas y no en las “utilidades” o la “calidad”
- El cuidado se considera un fin en sí mismo
- El cuidado es esencialmente personal
- El cuidado fomenta el crecimiento de quién lo recibe

Los problemas de ejercer un cuidado excesivo Las necesidades de quienes nos interesan quizá demanden una respuesta que nos abruma, provocándonos a la larga un “agotamiento emocional”.¹²¹ Aquí el conflicto ocurre entre las necesidades de los otros y las necesidades de uno mismo. Varios escritores han argumentado que la ética del cuidado requiere de un equilibrio maduro entre la atención de las necesidades de los demás y la atención a las propias.¹²² Otros han argumentado que el “agotamiento emocional” ocurre no porque la gente se sienta abrumada por las necesidades de otros, sino porque las organizaciones imponen cargas burocráticas a los cuidadores, limitan su autonomía y afectan su toma de decisiones.¹²³ Además de los conflictos entre las necesidades de uno mismo y las de otros, las demandas del cuidado producen distintos tipos de conflictos: las necesidades de quienes nos interesan tal vez demanden una respuesta que entre en conflicto con lo que consideramos que les debemos. Este es el problema de equilibrar la parcialidad hacia quienes nos interesan y las exigencias imparciales de otras consideraciones morales, como las demandas imparciales de la justicia o de los derechos morales.¹²⁴ Por ejemplo, una persona podría estar indecisa entre cuidar de un amigo que está violando las políticas de la compañía y la justicia hacia la empresa, que requiere que se reporten tales violaciones. ¿Qué demanda debe ser satisfecha: las demandas del cuidado por la parcialidad o las demandas de la moralidad imparcial?

Los problemas morales de no ejercer el suficiente cuidado Sin embargo, el hecho de no estar a la altura de las demandas del cuidado produce más presión. Es posible que esto ocurra a nivel personal o a nivel organizacional. Podríamos ver que un compañero de trabajo o cliente tiene una necesidad, pero la fatiga, el egoísmo o el simple desinterés provoca que la ignoremos. A un nivel más amplio, la organización completa podría eliminar sistemáticamente la práctica del cuidado a través de despidos indiscriminados, de la creación de grandes burocracias impersonales, del uso de estilos gerenciales que ven a los empleados como costos desechables o del uso del sistema de recompensas que desalienta el sentimiento de cuidado y recompensa la competitividad.

¿Cómo se deben resolver este tipo de problemas morales? Por desgracia en este momento las respuestas aún no son claras. Las investigaciones y el interés en la organización que ejerce el cuidado son tan recientes que todavía no existe un consenso claro sobre cómo deben resolverse este tipo de problemas. Aquí hemos llegado a las fronteras mismas del pensamiento moderno de la ética.

Preguntas de repaso y análisis

1. Defina los siguientes conceptos: el modelo racional de la organización, las obligaciones que tiene el empleado con la compañía, la ley de agencia, el conflicto de intereses, los conflictos de intereses reales y potenciales, el soborno comercial, la extorsión comercial, la moralidad de aceptar regalos, la información privilegiada, el robo, el salario justo, OSHA, el riesgo impuesto injustamente al empleado, la especialización horizontal y vertical del empleo, la satisfacción en el empleo, el modelo político de la organización, el poder, la analogía gobierno-gerencia, el derecho a la privacidad, la privacidad física y psicológica, la pertinencia, el consentimiento, los métodos extraordinarios, el derecho a la libertad de conciencia, las denuncias, el derecho a participar, el derecho a un proceso justo, la política de la organización, las tácticas políticas.
2. Relacione la teoría de las obligaciones del empleado con la compañía que estudiamos en este capítulo con el análisis de los derechos y obligaciones contractuales del capítulo 2. Relacione los seis criterios para determinar salarios justos que revisamos en este capítulo, con las diversas normas de justicia que abordamos en el capítulo 2. Relacione los problemas de satisfacción en el empleo que describimos en este capítulo, con el análisis de la alienación presentado en el capítulo 3. Relacione el análisis de los derechos del empleado de este capítulo con la teoría de los derechos morales que presentamos en el capítulo 2.

3. Compare y contraste el modelo racional de la organización con el modelo político y el modelo del cuidado. ¿Estaría usted de acuerdo con la siguiente afirmación: “El modelo racional de la organización implica que la corporación se basa en el consentimiento, mientras que el modelo político implica que la corporación se basa en la fuerza, y el modelo del ejercicio del cuidado implica que la corporación se basa en relaciones interpersonales”? ¿Cuál de los dos modelos cree usted que ofrece la perspectiva más apropiada de las organizaciones con las que usted está familiarizado, como su universidad a las compañías en que ha trabajado? Explique sus respuestas.
4. En vista del convenio contractual que todo empleado establece y por el que se compromete a ser leal a su patrón, ¿cree usted que en algún caso se justifique moralmente el hecho de ser informante? Explique su respuesta.
5. ¿Está usted de acuerdo o no con la afirmación de que las gerencias corporativas son tan similares a los gobiernos que es necesario reconocer que los empleados tienen los mismos “derechos civiles” que los ciudadanos?
6. Evalúe qué tan deseable es la “organización que ejerce el cuidado”.

Recursos de Internet

Si usted está interesado en investigar el tema de la vida en la organización, incluyendo la seguridad del trabajador, inicie con la página web de la Occupational Safety and Health Association (<http://www.osha.gov>); el National Institute for Occupational Safety and Health (<http://www.cdc.gov/niosh/homepage.html>); los temas acerca de la ley del trabajo y el empleo se encuentran en Hieros Gamos (<http://www.hg.org/employ.html>) y la American Bar Association (<http://www.abanet.org>); el Legal Information Institute de Cornell Law School (<http://fatty.law.cornell.edu/topics/topic2.html#employment%20law>); la ‘Lectric Law Library (<http://www.lectlaw.com>). La American Federation of Labor-Congress of Industrial Organizations (<http://www.aflcio.org>) proporciona información sobre sindicatos. La Campaign for Labor Rights ofrece información sobre temas laborales (<http://www.campaignforlaborrights.org/>). Se encuentra información acerca de la explotación del trabajador en todo el mundo en <http://www.sweatsshops.org>; <http://www.sweatshopwatch.org>; <http://www.globalexchange.org/campaigns/sweatsshops>; <http://www.studentsagainststweatsshops.org>; <http://www.behindthelabel.org>; <http://www.maquilasolidarity.org>; y <http://www.campaignforlaborrights.org>.

abc NEWS CD-ROM

Problemas laborales de Gap

Gap, Inc. es una cadena de tiendas al detalle, que incluye a Gap, Banana Republic, Old Navy, Gap International, Gap-Kids y BabyGap, que vende ropa casual y zapatos y tiene sus oficinas centrales en San Francisco. En enero de 2004, la compañía reportó ingresos fiscales anuales de 1.03 miles de millones de dólares, por ventas de 15.85 miles de millones de dólares. Casi toda la mercancía de Gap se fabrica bajo contrato para la empresa por cerca de 3,000 fábricas proveedoras de propiedad y operación extranjeras en 50 países, la mayoría de los cuales son países en desarrollo donde las condiciones de trabajo con frecuencia son de explotación.

C A S O S

En marzo de 2004, Paul Pressler, director general de Gap, Inc., examinó un boceto del siguiente *Social Responsibility Report 2004* de la compañía, que describía los problemas laborales que la empresa había enfrentado desde 1995 en las fábricas que producían su ropa. Él se preguntó si el reporte revelaba demasiadas deficiencias de la empresa. Pressler sintió que era importante ofrecer al público una visión global de los problemas que enfrentaban los trabajadores del vestido alrededor del mundo, así como un panorama de las batallas y dificultades permanentes de la propia compañía para encontrar soluciones a estos problemas. Pero el reporte, que detallaba

muchas de las debilidades de la compañía, era riesgoso; podría ser tomado con escepticismo, podría aumentar las críticas a la empresa y podría alejar a inversionistas y clientes.

Uno de los asuntos más difíciles que la compañía había encarado y que se describía en el reporte, era el de las demandas judiciales que había enfrentado en septiembre de 2002. El litigio de demanda popular se resolvió en beneficio de los trabajadores en enero de 1999 cuando Gap, Inc., y otros 25 detallistas fueron acusados de contratar lugares con malas condiciones de trabajo en la isla de Saipan, un protectorado de Estados Unidos en el Sureste Asiático. Según la demanda, las fábricas de Saipan violaron los derechos humanos de sus trabajadores. Además, como se alegó en el proceso judicial, Gap, Inc. y otros detallistas habían defraudado a los clientes estadounidenses al afirmar en sus etiquetas que la ropa fabricada en Saipan estaba “hecha en Estados Unidos”, implicando falsamente que estaba fabricada según los estándares laborales de ese país. Pressler seguía preocupado por la demanda. Él sabía que Gap, Inc., vigilaba sus fábricas con regularidad y, por lo tanto, creía que las condiciones de las fábricas de Saipan no podrían ser tan malas como afirmaba la demanda. Saipan no era el único lugar en el que la compañía había sido acusada de violar los derechos de los trabajadores. Se habían hecho acusaciones similares en fábricas que maquilaban ropa para Gap en Centroamérica, Le-sotho, Tailandia, Camboya, Bangladesh, Indonesia y México.

Gap se fundó en 1969, cuando Donald Fisher y su esposa, Doris, abrieron una pequeña tienda de ropa cerca de la Universidad Estatal de San Francisco. Para 1971, ya operaban seis tiendas Gap. En 1983, Fisher persuadió a Millard Drexler, antiguo presidente de Ann Taylor, para fungir como nuevo presidente de Gap, mientras Fisher se convirtió en director general. Drexler transformó la compañía reemplazando las aburridas líneas de ropa que la tienda había estado almacenando con su propia marca privada de nuevas líneas brillantes y coloridas de ropa de algodón resistente de alta calidad, dirigidas a los clientes jóvenes adinerados y a la moda. En 1995, Fisher se retiró como CEO pero siguió siendo presidente del consejo, y Drexler se convirtió en CEO de la compañía, que en ese entonces tenía 1,348 tiendas. Aunque la competencia era intensa, Gap continuó prosperando (a pesar de una desaceleración durante 2000-2002) y, cuando Drexler se retiró en septiembre de 2002 para ser reemplazado por Pressler, la empresa operaba más de 4,000 tiendas.

Gap fue una de las primeras compañías en adoptar un código de ética para sus fábricas. La empresa actualizó su código en 1993, cuando un incendio arrasó con una fábrica de juguetes en Tailandia, matando a 200 trabajadores porque las salidas de emergencia estaban bloqueadas. Aunque la fábrica de juguetes de Tailandia no hacía ropa para Gap, la compañía puso en práctica un código de ética para sus proveedores para asegurar que sus fábricas fueran seguras y para evitar la publicidad desagradable que el incendio había generado a Wal-Mart, Toys-R-Us, y otros detallistas a los que la fábrica había abastecido. El código de Gap estableció que sus proveedores debían evitar la discriminación, evitar el uso de trabajo forzado o en prisión, no emplear a niños menores de 14 años de edad, proporcionar un

ambiente de trabajo seguro para los empleados, pagar el salario mínimo legal o el estándar de la industria local (el que fuera mayor), cumplir todas las normas ambientales locales, no amenazar ni penalizar a los empleados por sus esfuerzos por organizarse o negociar colectivamente, y hacer respetar todas las leyes locales. Antes de firmar un contrato con una nueva fábrica, Gap enviaba a uno de sus empleados para inspeccionarla y para que el dueño firmara su código de conducta.

Los problemas laborales de Gap iniciaron a principios de 1995, cuando el columnista de *The New York Times*, Bob Herbert hizo un reportaje de una fábrica en El Salvador que fabricaba ropa para Gap:

Los cientos de miles de obreros jóvenes (la mayoría mujeres) en fábricas de Centroamérica que ganan casi nada y con frecuencia viven en la miseria, han sido un absoluto regalo para los ejecutivos de compañías estadounidenses de ropa como Donald G. Fisher, el director general del imperio de Gap y Banana Republic, el cual vive espléndidamente y se pagó a sí mismo más de dos millones de dólares el año pasado.

Judith Viera es una mujer de 18 años de edad que trabajaba en una planta maquiladora en El Salvador que fabricaba ropa para Gap y otras compañías. Ella recibía un patético sueldo de 56 centavos por hora. Donald Fisher debería conocer a Judith Viera, pasar un rato con ella, y escucharla mientras describe con su voz aún infantil el más inocente de sus sueños. A ella le gustaría ganar el dinero suficiente para comprar un poco más de comida para su madre y sus dos hermanas. Le gustaría ir a la escuela secundaria. Pero Donald Fisher es un hombre ocupado; toma mucho tiempo supervisar un imperio sostenido sobre la espalda de jóvenes como la señorita Viera.¹

El Salvador, localizado en Centroamérica, es un país extremadamente pobre en el que el 40% de la población vivía por debajo de la línea oficial de pobreza y donde la inflación sin control redujo los salarios reales. La fábrica en El Salvador que hacía la ropa Gap era manejada por Mandarin International, una compañía de dueños taiwaneses. Mandarin pagaba a sus trabajadores, la mayoría mujeres jóvenes, alrededor de 12 centavos de dólar por ensamblar un suéter de cuello de tortuga Gap que se vendía al detalle por 20 dólares en Estados Unidos. El promedio de los salarios en la planta de Mandarin eran de 56 centavos la hora, nivel que se consideraba proporciona sólo el 18% de la cantidad necesaria para mantener a una familia de cuatro miembros, pero eso era aproximadamente lo que la mayoría de las otras compañías pagaban en la región. La planta de Mandarin también fue acusada de acosar a los trabajadores, de contratar personas de 15 años de edad tiempo completo, y de no pagar el tiempo extra. Las leyes de El Salvador prohibían a los patrones despedir o acosar a los empleados que trataban de formar un sindicato, prohibían que los menores de 14 a 18 años de edad trabajaran más de seis horas por día, y establecían un horario de trabajo semanal máximo para

adultos de 44 horas, a menos que se pagara tiempo extra. Sin embargo, estas leyes rara vez se cumplían.

Representantes del National Labor Committee (NLC), una coalición de sindicatos estadounidenses dirigida por el activista del trabajo Charles Kernaghan visitaron la fábrica de Gap en El Salvador y reportaron a los periódicos que cuando los trabajadores trataron de formar un sindicato habían sido golpeados por los guardias de la fábrica y despedidos. Kernaghan declaró que las condiciones en la fábrica eran atroces. El NLC estaba preocupado por los lugares de trabajo en malas condiciones y de bajo costo, como la planta Mandarin, porque los trabajadores del vestido estadounidenses tenían que competir con ellos. Los sindicatos estadounidenses consideraban que, hasta que la situación de los trabajadores de la industria del vestido en las naciones en desarrollo mejorara, la mala situación de los trabajadores del vestido en Estados Unidos continuaría empeorando.

Después de realizar su investigación, el NLC llevó a Estados Unidos a una trabajadora joven de El Salvador, Judith Viera, una antigua empleada de 18 años de edad de la planta de Mandarin, para asistir a demostraciones en más de 20 ciudades estadounidenses para hacer públicos los problemas de Gap en la planta de Mandarin. En conferencias de prensa, la joven mujer acusó a Gap de una “maniobra de encubrimiento”; ella describió largas horas de trabajo por 56 centavos la hora, la violencia contra los miembros del sindicato, el acoso sexual por parte de los supervisores, la falta de agua limpia para beber, no tener permiso de utilizar los baños, y ser forzada a barrer los pisos de la fábrica bajo un sol tórrido como castigo. Ella rogó a los consumidores que hicieran un boicot contra Gap hasta que los trabajadores sindicalizados despedidos fueran reinstalados y Gap accediera a tener a un tercero independiente vigilando el cumplimiento del propio código de conducta. La campaña generó una enorme publicidad negativa para la empresa y destacó la penosa situación que vivían los trabajadores en las naciones en desarrollo que fabricaban su ropa. Tal como el NLC lo esperaba, la imagen de una mujer joven, cansada, pobre, trabajando largas horas sobre una máquina de coser, contrastó de manera impactante con las imágenes de despreocupación, juventud y nitidez que usaba Gap para vender su ropa, y el contraste atrajo la atención y notoriedad de los medios de difusión.²

Al principio Gap se resistió a las demandas de la campaña. La compañía señaló que los trabajadores involucrados no eran empleados de Gap sino de una empresa independiente y, por lo tanto, sus condiciones de trabajo no eran responsabilidad de Gap sino de los dueños de la planta de Mandarin. Además, cuando los propios investigadores de la empresa hablaron con empleados de la fábrica de Mandarin, esos empleados no reportaron las terribles condiciones de trabajo que el NLC alegaba. Gap no quiso depender de un tercero independiente para vigilar las condiciones de trabajo en la planta, ya que la información acerca de la planta se filtraría a través de este tercero y Gap tendría poco control sobre el uso de tal información. Sin embargo, la campaña continuó manchando la nítida imagen de Gap, y al final del año la compañía finalmente

accedió a la demanda del NLC de contratar a un grupo como tercero independiente para vigilar las plantas de Mandarin, en lugar de confiar en sus propios inspectores y en la palabra de los dueños de la fábrica.

Pero los problemas laborales de la compañía no terminaron. El NLC y otras organizaciones de derechos humanos, incluyendo a Global Exchange y Sweatshop Watch, continuaron haciendo demostraciones ruidosas y bien publicitadas enfrente de las tiendas Gap en todas partes, afirmando que las trabajadoras jóvenes de las fábricas en Honduras y en otros países en desarrollo tenían que someterse a pruebas de embarazo, tenían que trabajar tiempo extra sin paga, no tenían acceso a baños cerrados, y sólo recibían 4 dólares al día. En la primavera de 1996 surgió un nuevo problema, cuando Charles Kernaghan testificó en el Congreso estadounidense que una fábrica de Honduras había contratado a niñas de 13 años de edad para trabajar turnos de 13 horas por 31 centavos de dólar la hora, cosiendo ropa para Kathie Lee Gifford. Cuando se le confrontó en televisión acerca del uso del trabajo infantil para fabricar su ropa de marca registrada, Kathie Lee Gifford rompió a llorar y después afirmó, “cada uno de nosotros, desde el artista, la estrella de deportes, cualquiera que presta su nombre, hasta el consumidor que compra el producto en la tienda, tiene la obligación de conocer cómo se fabricó su ropa”.

Conforme el asunto del trabajo infantil en lugares con malas condiciones, en particular varios fabricantes de zapatos y equipo para Nike, se convertía en noticias importantes, activistas comenzaron a decir que varias fábricas de Gap también contrataban a niños menores de edad para fabricar ropa Gap y que las condiciones en estas fábricas eran peores que nunca. En 1997, los activistas culparon a Gap de la muerte de Carmelita Alonzo, una mujer joven que murió de agotamiento después de trabajar varios turnos de 14 horas en una fábrica de Filipinas que hacía ropa para Gap. El año siguiente, el NLC acusó a la empresa de contratar a una fábrica china donde niñas de 15 años de edad trabajaban por 42 centavos la hora en espacios llenos de vapores tóxicos de pegamentos para zapatos y sin acceso a baños. El NLC también alegó que varias fábricas de Gap en El Salvador, incluyendo a Tainan, Charter, Newtex, Mansalex y Han Chan, continuaban imponiendo pruebas de embarazo a las mujeres, contratando a trabajadores menores de edad, manteniendo una disciplina brutal, no pagando a los trabajadores si llegaban unos cuantos minutos tarde al trabajo, acosando y despidiendo a trabajadores que trataban de formar sindicatos, y sin cumplir el propio código de conducta de Gap. Además, el NLC afirmó que en todas partes, los trabajadores que fabricaban ropa Gap estaban mal pagados y carecían de sindicatos.

Las acusaciones pasaron a un nuevo nivel en 1999, cuando Global Exchange, Sweatshop Watch, y el AFL-CIO Union of Needletrades Industrial and Textile Employees presentaron una demanda legal contra Gap y otros 17 detallistas (incluyendo a Nordstrom, Tommy Hilfiger, May Co., Sears, Wal-Mart, J. C. Penney, Gymboree, The Dress Barn, Limited, Lane Bryant, OshKosh, y a la mayoría de las grandes compañías estadounidenses de ropa) en representación de 50,000 trabajadores de las fábricas de Saipan, una isla en el Pacífico Sur localizada

aproximadamente a 120 millas al Norte de Guam.³ Saipan es la más grande de 14 islas que en conjunto conforman el Commonwealth of the Northern Mariana Islands (CNMI). En 1975 el CNMI se convirtió en territorio estadounidense y sus 15,000 habitantes adquirieron esa ciudadanía. Aunque la mayoría de las leyes laborales estadounidenses (incluyendo las federales de tiempo extra y las de salud y seguridad del trabajador) son válidas en el CNMI, éste está explícitamente exento de las leyes federales del salario mínimo y de la ley migratoria estadounidense. La población del CNMI se incrementó a 70,000 habitantes en 1996: más de la mitad eran trabajadores extranjeros con visas temporales que habían migrado a Saipan para trabajar en una de las muchas fábricas que empresas extranjeras (principalmente coreanas, chinas, japonesas y tailandesas) habían construido en Saipan para fabricar ropa y otros productos para compañías estadounidenses. De modo sorprendente, el 91% de los empleos del sector privado en el CNMI estaban ocupados por trabajadores extranjeros. Las fábricas notaron que los vestidos y otros productos fabricados en Saipan podían “exportarse libres de impuestos a Estados Unidos”, que estaban “exentos de las leyes estadounidenses del salario mínimo” y que podían anunciarse como “hecho en EUA”.

La demanda legal establecía que los trabajadores de las fábricas de Saipan, en su mayoría mujeres, eran contratados por agencias privadas en China, Bangladesh, Corea y en otros sitios, con anuncios que prometían “empleos bien pagados en Estados Unidos”. Sin embargo, los empleos estaban en Saipan y se pagaban a 3 dólares la hora. Los trabajadores tenían que firmar contratos comprometiéndose a pagar a la agencia de contrataciones una “cuota” promedio de 5,000, la cual sería deducida de su pago por nómina semanal y prometiendo no participar en actividades políticas o religiosas, no contraer matrimonio, no pedir incrementos de salario, no buscar un empleo alternativo ni participar en ninguna actividad sindical. En general, los trabajadores no podían cambiar de patrón y tenían que continuar en las fábricas hasta que se pagara la cuota de contratación. En Saipan, a menudo los trabajadores terminaban pagando 200 al mes por una vivienda y alimentos pobres en casuchas propiedad de la fábrica, que estaban sucias y sobrepobladas, sin agua limpia para beber ni agua caliente, con cableado eléctrico expuesto, y con baños inmundos y descompuestos. Todas estas condiciones violaban las leyes laborales estadounidenses. Aunque las fábricas por ley tenían que proporcionar un boleto de regreso para cada trabajador cuando sus contratos de empleo terminaban, muchas fábricas se negaban a cumplir este requisito, forzando a sus trabajadores a firmar un nuevo contrato para ganar dinero para poder regresar a su hogar. Además, la demanda afirmaba que los trabajadores del vestido en las fábricas de Saipan estaban sujetos a un tratamiento degradante, abusivo y punitivo. Las fábricas habían recibido más de 1,000 citatorios por violación de las leyes de salud y seguridad estadounidenses, incluyendo salidas bloqueadas, riesgos de incendio, baños insalubres y cableado eléctrico expuesto.

El litigio nombró a cinco fábricas (Mirage, Sako, UIC, Hansae y Mariana Fashions), que fabricaban ropa para Gap y que presuntamente violaban las leyes laborales estadounidenses. En la demanda se declaraba que los trabajadores de esas fábricas debían cubrir altas cuotas de trabajo o no se les pagaban todas las horas regulares que habían trabajado. Además, se les forzaba a trabajar tiempo extra sin paga, de forma directa o al solicitarles “tiempo voluntario [sin paga]”.

Por último, la demanda planteaba que Gap y los otros 17 detallistas habían anunciado falsamente a los consumidores que la ropa fabricada para ellos en Saipan no estaba hecha bajo condiciones de explotación. Los detallistas etiquetaban su ropa con la leyenda “hecho en EUA” o “hecho en Northern Mariana Islands (EUA)”, lo cual, según la demanda, comunicaba a los consumidores que la ropa estaba hecha de acuerdo con las leyes laborales, sanitarias y de seguridad de Estados Unidos y todas las demás protecciones legales a las que los trabajadores estadounidenses tenían derecho, incluyendo el pago completo del tiempo extra, lugares de trabajo limpios y seguros, viviendas proporcionadas por la compañía y la protección completa de las libertades civiles fundamentales. Esto tenía una relevancia económica para los detallistas porque las encuestas habían mostrado que el 84% de los consumidores encuestados decía que pagarían más por ropa hecha en Estados Unidos, y el 78% decía que evitaban comprar en tiendas que vendieran ropa fabricada en lugares con malas condiciones de trabajo. Sin embargo, la demanda aseveraba que “la ropa... de hecho se produce bajo condiciones abusivas y opresivas explotando a trabajadores extranjeros que operan en fábricas con malas condiciones de trabajo propiedad de extranjeros en el CNMI”.

La demanda tomó por sorpresa a Gap. “Estamos profundamente preocupados por las acusaciones”, dijo un vocero, “Gap, Inc. no tolera este tipo de conducta en las fábricas con las que negociamos [y vigilamos] las condiciones para asegurarnos de que los trabajadores sean tratados con dignidad y respeto”.⁴ Aunque los detallistas nombrados en la demanda, excepto seis de ellos, habían logrado acuerdos fuera de la corte a finales de 2001, Gap rechazó unirse a ellos. La empresa insistió en que sus propios vigilantes no habían reportado condiciones de explotación ni tiempo extra sin paga en sus fábricas de Saipan y que la demanda simplemente agrupaba a todas las fábricas de Saipan sin distinguir cuidadosamente a aquellas que, como Gap, cumplían con las leyes laborales de salud y seguridad. Gap consideró que negociar la demanda implicaría que estaba de acuerdo con lo que consideraba acusaciones parcialmente falsas y distorsionadas de las condiciones de las fábricas.

Sin embargo, en 2001 la empresa añadió a su código de conducta nuevos lineamientos que atendían las necesidades de los trabajadores extranjeros contratados, como los de las fábricas de Saipan. Los lineamientos estipulaban que además de mantener condiciones de trabajo y vida seguros y saludables para los trabajadores extranjeros, las fábricas debían permitir que los trabajadores se cambiaran a otros empleos, regresaran a su hogar a voluntad y controlaran sus propias visas. Con estos nuevos lineamientos, el 26 de septiembre de 2002 Gap finalmente aceptó negociar la demanda de Saipan. Como parte

de la negociación, Gap aceptó contribuir con cierta cantidad a un fondo de 20 millones para compensar a los trabajadores y contratar a un tercero independiente, Veritas de Amherst, Massachusetts, para que realizara una vigilancia continua *in situ* en las fábricas de Saipan. Además, Gap acordó que todos los contratos futuros con fábricas de Saipan (1) exigieran condiciones de vida y de trabajo seguras y saludables, (2) prohibieran cualquier cuota por contratación, y (3) prohibieran acuerdos que forzaran a los trabajadores a ceder sus derechos de matrimonio, a asistir a la iglesia, a buscar un empleo alternativo y a participar en actividades políticas o sindicales.

No obstante, la mala publicidad continuó. En 2002, Maquila Solidarity Network y Labor Behind the Label, dos grupos de derechos laborales, visitaron varias fábricas que hacían productos para Gap, Inc., en Lesotho, un país africano, y encontraron tiempo extra obligatorio, salarios por debajo del nivel de subsistencia, altas cargas de trabajo, acoso sexual, abuso físico y verbal y acoso a los organizadores de sindicatos. Gap habló con los dueños de las fábricas de Lesotho, y se contrataron nuevos supervisores para manejar las fábricas implicadas. El mismo año estos dos grupos reportaron que las fábricas de Gap en Indonesia y Tailandia hostigaban a los trabajadores que trataban de formar sindicatos. De nuevo, Gap intervino presionando a los dueños de las fábricas para que respetaran los derechos de los trabajadores y reinstalaran a cualquier trabajador despedido. En julio de 2003, otro grupo, el Global Ethics Monitor, reportó que las protestas del sindicato por una mejor paga y condiciones de trabajo menos abusivas en una fábrica de Camboya habían provocado dos muertes y represalias gubernamentales en contra de la organización de sindicatos. Los sindicatos involucrados culparon a Gap de no hacer más por mejorar la situación. Ese mismo año varios grupos laborales protestaron por actividades antisindicales en varias fábricas de ropa en El Salvador. Gap intervino y la fábrica acordó construir una nueva planta con un sindicato y un contrato colectivo negociado.

A finales de 2003, Paul Pressler, que apenas tenía un año trabajando como CEO de Gap, decidió que la empresa tenía que hacer algo para sofocar la mala publicidad que había manchado la reputación y la imagen de marketing de la compañía. De hecho, cuando él aceptó el puesto de CEO en Gap, una de las primeras cosas que su propia hija adolescente le preguntó fue: “¿Gap no utiliza lugares con malas condiciones de trabajo?”. Los problemas continuarían surgiendo, ya que en ese entonces la empresa contrato a más de 3,000 fábricas en más de 50 países. Sus gerentes tuvieron una idea que él aceptó: un reporte público que proporcionaría detalles completos de todos los problemas que la empresa enfrentaba y la difícil condición de los trabajadores de la industria del vestido en todo el mundo, y una perspectiva honesta de los intentos de la empresa para resolver su penosa situación.

El reporte se publicó en mayo de 2004 y se colocó en el sitio Web de la compañía para que el mundo lo viera. El reporte proporcionaba datos detallados sobre las condiciones de las 3,000 fábricas que hacían su ropa, y destacaba, con candidez, exactamente cuántas fábricas no estaban cumpliendo con

su código en cada país. En un punto admitía que “pocas fábricas, si existe alguna, cumplen cabalmente todo el tiempo”. El reporte también advertía que del 25 al 50% de sus fábricas en Centroamérica y el Caribe habían sido citadas por pagar salarios menores al mínimo y que el mismo porcentaje de fábricas en Sudáfrica e India tenían semanas de trabajo mayores de 60 horas. El reporte explicaba sus sistemas de vigilancia, resumía su código de ética y escribía nuevas iniciativas contra la explotación que se estaban implementando en Lesotho, Camboya, China y El Salvador.

La mayoría de los grupos laborales elogiaron el reporte, aunque algunos notaron una confesión inquietante: “Hemos encontrado que los abusos [a los derechos sindicales] son difíciles de descubrir y probar y aún más difíciles de resolver... las violaciones a la libertad de asociación de nuestro código rara vez son tan directas como otros asuntos, como los problemas de salud y seguridad”. En tanto que el código de la empresa exigía que las fábricas respetaran el derecho de los trabajadores para sindicalizarse, no exigía que las fábricas tuvieran realmente un sindicato. Charles Kernaghan del NLC, aun cuando elogió el reporte, percibió que la presencia de un sindicato real se estaba volviendo el nuevo punto clave en la contratación extranjera: “En economías que pagan salarios de pobreza, cuando la gente no tiene derechos y poder, lo que uno termina vigilando son prisiones bien administradas. Con seguridad las fábricas se limpiarán; tendrán baños con agua. Pero cuando se trate de los salarios, de tener una voz democrática en el piso de la fábrica, la vigilancia y los códigos de conducta son un callejón sin salida”.⁵

Preguntas

1. En su opinión, ¿Gap debería haber cedido a la demanda sindical de 1995 de contratar a un tercero independiente para vigilar las plantas de Mandarin, en lugar de confiar en sus propios inspectores y en la palabra de los dueños de la fábrica? ¿Debería Gap haber hecho algo más? Explique.
2. ¿Una empresa como Gap es moralmente responsable por la forma en que sus proveedores tratan a sus trabajadores? Explique su respuesta.
3. ¿Empresas como Gap deberían intentar que sus proveedores paguen sueldos más altos que el estándar de la industria local cuando éstos son insuficientes para vivir? ¿Deberían pagar salarios en el tercer mundo equivalentes a los salarios estadounidenses? ¿Deberían proporcionar los mismos niveles de beneficios médicos que se proporcionan en Estados Unidos? ¿Los mismos niveles de seguridad en el lugar de trabajo?
4. En su opinión, ¿Gap está utilizando las etiquetas “hecho en EUA” o “hecho en Northern Malasia Islands (EUA)” de forma engañosa? Explique.
5. En su opinión, y a la luz del hecho de que los propios vigilantes de Gap no habían reportado condiciones de explotación ni tiempo extra sin paga en sus fábricas de Saipan, y afirmaban que cumplían con todas las leyes aplicables de salud y seguridad laborales, ¿fue correcto que Gap negociara la demanda legal? Explique.

6. En vista de la larga historia de problemas laborales con los que Gap ha tenido que luchar, ¿qué recomendación o recomendaciones haría usted a Paul Pressler con respecto a lo que la compañía debería hacer ahora para enfrentar estos y futuros problemas? Explique cómo sus recomendaciones resolverían de manera eficaz estos problemas de Gap.
7. En su opinión, ¿qué tan efectiva esperaría usted que fuera la publicación del *Social Responsibility Report 2004* de la compañía? Desde un punto de vista ético, y en vista de las responsabilidades que tiene la compañía con sus múltiples accionistas? ¿Debió haberse publicado el reporte?
8. Desde un punto de vista ético, evalúe la afirmación final de Kernaghan con respecto al asunto de los sindicatos. ¿Debe Gap exigir la existencia de sindicatos?

Notas

1. Bob Herbert, "Sweatshop Beneficiaries", *The New York Times*, 24 de julio de 1995.
2. Artículos aparecidos en 1995 en: *The New York Times* (21 y 24 de julio), *Washington Post* (24 de julio), *Los Angeles Times* (julio, fecha desconocida), *The Miami Herald* (1 de julio), *The Toronto Star* (16 de agosto), *The Toronto Globe and Mail* (16 de agosto), *Twin Cities' Star Tribune* (7 de julio), *Hartford Journal* (12 de julio), *Toledo Blade* (31 de julio), *San Francisco Examiner* (2 de agosto), *San Francisco Chronicle* (1 de agosto), *Sacramento Bee* (8 de junio, 1 de agosto), *New York Newsday* (27 de junio), *New York Daily News* y *Women's Wear Daily* (2, 4, 9 y 11 de agosto).
3. Toda la información de la demanda legal se obtuvo del *Union of Needletrades Industrial and Textile Employees, Global Exchange, Sweatshop Watch*, y *Asian Law Caucus vs. The Gap, Inc., et al.*, caso no. 300474, Tribunal Superior del estado de California, condado de San Francisco, con fecha 13 de enero de 1999; fecha de acceso: 19 de agosto de 2004, en <http://www.sweatshopwatch.org/swatch/marianas/complaint.btm>.
4. William Carlsen, "Sweatshop Conditions Alleged", *San Francisco Chronicle*, 14 de enero de 1999.
5. Mark Engler, "The Gap Minds Itself", *In These Times*, 6 de julio de 2004, fecha de acceso: 19 de agosto de 2004, en <http://www.intbesetimes.com/site/main/article/823/>.

C A S O S

¿Quién debe pagar?¹

Los riesgos eran elevados para Gene Elliot, cuyas lesiones de trabajo se consideraban tan graves como para ameritar al menos un arreglo de 2.4 millones de dólares. Pero, ¿Quién debía pagar por sus lesiones: Turner Construction o B&C Steel? ¿O debía obligárseles a pagar al menos parte de sus lesiones debido a su falta de cuidado?

Gene Elliot trabajaba para Mabey Bridge and Shore, una compañía pequeña que arrendaba puentes de acero peatonales temporales a otras empresas. El arrendador debía armar los puentes temporales, y el trabajo de Gene Elliot consistía en ir al lugar donde se instalaría un puente de acero, mostrarle al arrendador cómo unir las secciones, cómo instalarlo sobre un río o un canal, e inspeccionarlo para asegurarse de que se armara correctamente y de acuerdo a las altas normas de calidad de Mabey Bridge. Elliot era un trabajador dedicado que se esforzaba para asegurarse de que la instalación de un puente fuera exitosa de acuerdo a las normas de Mabey.

Turner Construction era un contratista general, que había sido contratado para construir Invesco Field en el estadio Mile High de Denver, Colorado. Parte del trabajo consistía en instalar un puente peatonal temporal sobre el río Platte, cerca del estadio. Turner Construction subcontrató (alquiló) a B&C Steel para construir e instalar el puente, cuyos gastos serían pagados por Turner Construction. B&C Steel era una compañía pequeña que se especializaba en armar e instalar estructuras de acero, como las que Mabey Bridge arrendaba. B&C Steel recogería el puente, lo armaría y lo instalaría para Turner.

Turner Construction arrendó un largo puente de acero de Mabey Bridge, quien acordó que el arrendamiento incluía los servicios de Gene Elliot, quien sería prestado para que dirigiera e inspeccionara el armado y la instalación del puente. Trabajadores de B&C Steel recogieron las secciones del puente en el almacén de Mabey Bridge y las llevaron al río, pero no descargaron las secciones del puente en el lugar donde debían armarse. Luego, B&C tuvo que llevar las secciones al lugar correcto, pero sin prever la cerca, los barandales y las vías del tranvía que obstruían el camino, y después tuvo que arreglárselas para rodear estos obstáculos. B&C Steel empezó a fijar las secciones del puente y, cuando Elliot inspeccionó el trabajo, descubrió que el puente había sido armado de cabeza. Elliot pidió a B&C que armara el puente nuevamente, mientras el subía y bajaba de éste, revisando y asegurándose de que los pernos quedarán firmes y que todas las piezas estuvieran en el lugar correcto para que la instalación fuera exitosa. Cuando terminaron el puente, los trabajadores de B&C utilizaron un camión para mover la larga estructura de acero a la orilla del río. Por desgracia, B&C no había verificado la ruta adecuadamente y su camión golpeó un cable eléctrico colgante, provocando un incendio. El departamento de bomberos llegó y extinguió el fuego, y el trabajo de instalación continuó.

Los trabajadores de B&C colocaron una grúa al otro lado del río, cerca de un muro de contención; utilizaron una banda de nylon resistente que salía de la grúa, cruzaba el agua y llegaba a un extremo del puente, el cual había sido colocado sobre

ruedas. La grúa de B&C debía levantar el puente y jalarlo sobre el río hasta el otro lado, mientras un grupo de trabajadores ubicados al otro lado empujarían el puente desde su otro extremo. El trabajo empezó, y mientras la grúa jalaba y mantenía el puente suspendido en el aire a una cuarta parte del ancho del río, Elliot notó que el muro de contención que soportaba la grúa al otro lado del río había empezado a colapsarse, provocando que la grúa se levantara del suelo. El operador de la grúa de B&C, al otro lado, comenzó a desatar la banda que sostenía el puente. Preocupado de que una vez que la banda se soltara el puente caería en el río y la instalación fracasara, Elliot subió rápidamente al puente y dio la señal estándar de alto de emergencia, establecida por OSHA, que todos los trabajadores de la construcción conocen y que significa que no deben mover nada. Sin embargo, el puente, aún amarrado a la grúa, se movió y Elliot cayó, sufriendo numerosas lesiones pélvicas y el rompimiento de la uretra (el tubo que transporta la orina). Nunca se pudo establecer la causa del movimiento.

Elliot demandó a Turner Construction y a B&C Steel por negligencia, lo que resultó en pérdidas económicas por 28,000 dólares, lesiones no económicas por 1,200,000 dólares e invalidez permanente por 1,200,000 dólares. Estas cifras fueron establecidas por un experto calificado en el campo de las lesiones de trabajo, y casi no se rebatieron.

Sin embargo, Turner Construction negó su responsabilidad al afirmar que sólo había sido patrón temporal de Elliot y que la ley de compensación para los trabajadores obligaba a los patrones a pagar sólo las pérdidas económicas sufridas por los empleados, que en este caso eran sólo de 28,000 dólares. Turner Construction recurrió a la ley, que establecía: “Cualquier compañía que arriende o subcontrate cualquier parte del trabajo a cualquier arrendador o subcontratista debe considerarse un patrón y debe responsabilizarse de pagar [sólo] las compensaciones por las lesiones que resulten de ello a los arrendadores o subcontratista antes mencionados y a sus empleados”. Turner Construction argumentó que Mabey era su subcontratista en la medida en que proporcionó los servicios de Elliot a Turner, por lo que Turner debía considerarse el patrón temporal de Elliot. Además, la ley de compensación para los trabajadores de Colorado, que fue diseñada para asegurar que los patrones corrieran siempre con los gastos de las lesiones de los trabajadores “otorga a un empleado lesionado compensaciones por parte del patrón sin relación a la negligencia y, a cambio, se otorga inmunidad al patrón responsable de la obligación de la ley común de negligencia”.

B&C también declaró que no era responsable, porque según la ley una compañía no es culpable de negligencia

cuando no le es posible “predecir de forma razonable” una lesión. B&C aseveró que una persona razonable no podría haber anticipado que el hecho de colocar la grúa cerca del muro de contención y después intentar desatar la banda de nylon que sostenía el puente terminaría provocando que alguien subiera al puente para tratar de evitar que éste cayera al río. Por otro lado, B&C declaró que, puesto que “Elliot decidió alejarse de un lugar seguro y colocarse en uno que él sabía era potencialmente inseguro”, él era responsable de sus lesiones.

Elliot argumentó que en realidad no era empleado de Turner, ya que trabajaba para Mabey. También afirmó que B&C había mostrado un patrón de negligencia desde el momento en que recibió el puente, hasta el momento de instalarlo. Dijo que B&C y sus empleados no estaban preparados para el proyecto, y que no lo habían planeado de manera adecuada, tal como lo demostraba la secuencia de eventos que provocaron sus lesiones. Por lo tanto, B&C no ejerció el grado de cuidado que una persona razonablemente cuidadosa debía haber ejercido en circunstancias similares y, por ende, era responsable de sus lesiones. Elliot dijo no ser el responsable porque un empleado bueno y dedicado hubiera hecho todo lo posible para asegurarse de que la instalación del puente no fallara, y que estaría perfectamente sano si los empleados de B & C hubieran respetado la señal estándar de OSHA de detenerse, tal como él tenía el derecho de esperar que se hiciera.

Preguntas

1. En su opinión, y desde un punto de vista ético, ¿Turner Construction y/o B&C Steel deben pagar todo o parte de los 2,428,000 dólares (si responde que una parte, indique cuál)? Explique su opinión.
2. En su opinión, y desde un punto de vista ético, ¿se debe considerar a Elliot completa o parcialmente responsable de sus lesiones y hacer que asuma una parte o el costo total de 2,428,000 dólares de sus lesiones (si responde que una parte, indique cuál)? Explique.
3. En su opinión, ¿es justa la ley de compensación de los trabajadores de Colorado a la que apeló Turner Construction? Explique su opinión.

Nota

1. Este caso se basa completamente en *Eugene Elliot vs. Turner Construction Company and B&C Steel*. Tribunal de Apelación de Estados Unidos, Décimo Circuito, 24 de agosto de 2004, caso no. 03-1209.

Capítulo 1

1. *Wall Street Journal*, “Merck to Donate Drug for River Blindness”, 22 de octubre de 1987, p. 42; material adicional respecto a la historia de Merck sobre la ceguera de río se puede encontrar en su sitio de Internet <http://www.merck.com/about/cr/mectizan/>.
2. Standard & Poor's Corporation, *Standard & Poor's Industry Surveys*, abril de 1979, v. 1, pp. H13-H16.
3. *Wall Street Journal*, “Merck to Donate Drug for River Blindness”, 22 de octubre de 1987, p. 42.
4. David Bollier, “Merck & Company” (Stanford, CA: The Business Enterprise Trust, 1991), p. 5.
5. *Ibid.*, p. 16.
6. Thomas J. Peters y Robert H. Waterman, Jr., por ejemplo, establecieron este punto de vista en su popular libro *In Search of Excellence* (Nueva York: Harper and Row, 1982).
7. Raymond Baumhart, *An Honest Profit: What Businessmen Say About Ethics in Business* (Nueva York: Holt, Rinehart and Winston, 1968), pp. 11-12; vea una actualización del estudio de Baumhart en Steven N. Brenner y Earl A. Molander, “Is the Ethics of Business Changing?”, *Harvard Business Review*, enero/febrero de 1977, v. 55, n. 1, pp. 57-71.
8. *Ibid.*, p. 13.
9. Veá, por ejemplo, las críticas de James Rachels respecto a la autoridad religiosa y los sentimientos como base del razonamiento ético en *The Elements of Moral Philosophy* (Nueva York: McGraw-Hill, Inc., 1986), pp. 25-38 y 39-52; Craig C. Lundberg critica la regla de oro en “The Golden Rule and Business Management: *Quo Vadis?*”, *Journal of Economics and Business*, enero de 1968, v. 20, pp. 36-40.
10. “Ethic”, *Webster's Third New International Dictionary, completo* (Springfield, MA: Merriam-Webster Inc., 1986), p. 780. Definiciones similares se pueden encontrar en cualquier diccionario reciente.
11. Kermit Vandivier, “Why Should My Conscience Bother Me?”, en *In the Name of Profit* (Garden City, NY: Doubleday & Co., Inc., 1972), p. 8.
12. U. S. Congress, *Air Force A-7D Brake Problem: Hearing before the Subcommittee on Economy in Government of the Joint Economic Committee, 91st Congress, 1a sesión*, 13 de agosto de 1969, p. 2.
13. *Ibid.*, p. 5.
14. Vandivier, “Why Should My Conscience Bother Me?”, p. 4.
15. U. S. Congress, *Air Force A-7D Brake Problem*, pp. 5 y 6.
16. H. L. A. Hart, *The Concept of Law* (Londres: Oxford University Press, 1961), pp. 84-85. Veá también Charles Fried, *An Anatomy of Values* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1970), pp. 91-142.
17. Michael Scriven establece este punto en *Primary Philosophy* (Nueva York: McGraw-Hill Book Company, 1966), pp. 232-233.
18. Veá, por ejemplo, Rachels, *Elements of Moral Philosophy*, pp. 9-10.
19. Baier, *Moral Point of View* (Nueva York: Random House, 1965), p. 107.
20. Peter Singer establece este punto en *Practical Ethics*, 2a ed. (Nueva York: Cambridge University Press, 1993), pp. 10-11.
21. Richard B. Brandt, *A Theory of the Good and the Right* (Nueva York: Oxford University Press, 1979), pp. 166-169.
22. Veá en <http://www.boovers.com> estas cifras y otras más recientes.
23. Jack Anderson, “Enron Blame Game Missing Real Target”, *Laredo Morning Times*, 26 de marzo de 2002, p. 4A [la fecha 25 de marzo impresa en la página no es correcta]; y Jack Anderson, “The Country's Corporations Can't Be Jailed”, *Laredo Morning Times*, 23 de junio de 2002, p. 2D. (Ambos están archivados en <http://www.lmtonline.com/news/achive>).
24. Para obtener un criterio inicial, veá Peter A. French, *Collective and Corporate Responsibility* (Nueva York: Columbia University Press, 1984); Kenneth E. Goodpaster y John B. Matthews, Jr., “Can a Corporation Have a Conscience?”, *Harvard Business Review*, 1982, v. 60, pp. 132-141; Thomas Donaldson, “Moral Agency and Corporations”, *Philosophy in Context*, 1980, v. 10, pp. 51-70; David T. Ozar, “The Moral Responsibility of Corporations”, en *Ethical Issues in Business*, Thomas Donaldson y Patricia Werhane, eds. (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1979), pp. 294-300. Un segundo punto de vista se encuentra en John Ladd, “Morality and the Ideal of Rationality in Formal Organizations”, *The Monist*, 1970, v. 54, n. 4, pp. 488-516, y “Corporate Mythology and Individual Responsibility”, *The International Journal of Applied Philosophy*, primavera de 1984, v. 2, n. 1, pp. 1-21; Patricia H. Werhane, “Formal Organizations, Economic Freedom and Moral Agency”, *Journal of Value Inquiry*, 1980, v. 14, pp. 43-50. Los puntos de vista del autor están desarrollados en forma más completa en Manuel Velasquez, “Why Corporations Are Not Morally Responsible for Anything They Do”, *Business & Professional Ethics Journal*, primavera de 1983, v. 2, n. 3, pp. 1-18, y “Debunking Corporate Moral Responsibility”, *Business Ethics Quarterly*, octubre de 2003, v. 13, n. 4, ideas similares a las del autor se encuentran en Michael Keeley, “Organizations as Non-Persons”, *Journal of Value Inquiry*, 1981, v. 15, pp. 149-155.
25. John R. Searle, *The Construction of Social Reality* (Nueva York: Oxford Press, 1995).
26. James Rachels, “Can Ethics Provide Answers”, en *Can Ethics Provide Answers? And Other Essays in Moral Philosophy* (Rowman and Littlefield, 1997): pp. 33-39; una presentación más reciente de este argumento se encuentra en James Rachels, *The Elements of Moral Philosophy*, 4a ed. (Nueva York: McGraw-Hill, 2002); para obtener un punto de vista similar veá Michele M. Moody-Adams, *Fieldwork in Familiar Places: Morality, Culture, and Philosophy* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1997).
27. Los argumentos en pro y en contra del relativismo ético se investigan en Manuel Velasquez, “Ethical Relativism and the International Business Manager”, *Studies in Economic Ethics and Philosophy* (Berlín: Springer-Verlag, 1997); veá informes

- respecto al uso de esclavitud infantil en la industria del chocolate en Sudarsan Raghavan y Sumana Chatterjee, "Slaves Feed World's Taste for Chocolate", [Knight Ridder News Service], 24 de junio de 2001, *Milwaukee Journal Sentinel*, y Liz Blunt, "The Bitter Taste of Slavery", *BBC News*, 28 de septiembre de 2000, se puede obtener en <http://news.bbc.co.uk/1/hi/world/africa/946952.stm>; para el caso de IBM en la Alemania nazi vea Edwin Black, *IBM and the Holocaust: The Strategic Alliance between Nazi Germany and America's Most Powerful Corporation* (Nueva York: Crown Publishers, 2001); vea el caso de la industria del petróleo en Sudáfrica en <http://www.richardknight.homestead.com/files/oil-embargo.htm>.
28. Vea Donald R. C. Reed, *Following Kohlberg: Liberalism and the Practice of Democratic Community* (Notre Dame, IN: University of Notre Dame Press, 1997), la cual proporciona un útil resumen y análisis crítico de la teoría de Kohlberg, cómo se fue desarrollando al paso de los años y las varias críticas a las cuales ha estado sujeta. Otro resumen crítico de utilidad, elaborado por un grupo de investigadores, que básicamente simpatizan con Kohlberg, es James Rest *et al.*, *Postconventional Moral Thinking: A Neo-Kohlbergian Approach* (Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 1999).
 29. Este resumen se basa en Lawrence Kohlberg, "Moral Stages and Moralization: The Cognitive-Developmental Approach", en Thomas Lickona, ed., *Moral Development and Behavior: Theory, Research, and Social Issues* (Nueva York: Holt, Rinehart and Winston, 1976), pp. 31-53; otros artículos recolectados en el libro de Lickona investigan la literatura tanto en apoyo como crítica de Kohlberg. Una revisión más reciente de la investigación y las publicaciones sobre Kohlberg y su importancia en la enseñanza aparece en Edward J. Conry y Donald R. Nelson, "Business Law and Moral Growth", *American Business Law Journal*, primavera de 1989, v. 27, n. 1, pp. 1-39. El trabajo de Kohlberg se basó en las teorías de Piaget; vea Jean Piaget, *The Moral Judgment of the Child*, Marjorie Grabain, trad. al inglés (Nueva York: The Free Press, 1965). 30. Vea Reed, *Following Kohlberg*, para una revisión exhaustiva de las críticas que se han acumulado contra la teoría e investigación de Kohlberg.
 31. Vea Carol Gilligan, *In a Different Voice: Psychological Theory and Women's Development* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1982).
 32. Una revisión de la literatura alrededor de Kohlberg y la crítica de Gilligan se encuentra en Norman Sprinthall y Richard Sprinthall, *Educational Psychology*, 4a ed. (Nueva York: Random House, 1987), pp. 157-177; y Nancy Eisenberg, Richard Fabes y Cindy Shea, "Gender Differences in Empathy and Prosocial Moral Reasoning: Empirical Investigations", en Mary M. Brabeck, *Who Cares? Theory, Research, and Educational Implications of the Ethic of Care* (Nueva York: Praeger, 1989).
 33. Entre los estudios que no han podido encontrar diferencias significativas de género en el razonamiento moral están Robbin Derry, "Moral Reasoning in Work Related Conflicts", en *Research in Corporate Social Performance and Policy*, vol. 9, William Frederick, ed. (Greenwich, CT: JAI, 1987), pp. 25-49; Freedman, Robinson y Freedman, "Sex Differences in Moral Judgment? A Test of Gilligan's Theory", *Psychology of Women Quarterly*, 1987, v. 37; consulte estudios recientes que exploran las dos perspectivas en Eva Feder Kittay y Diana T. Meyers, eds., *Women and Moral Theory* (Totowa, NJ: Rowman and Littlefield, 1987). Un intento para determinar una ética del cuidado se encuentra en Nell Noddings, *Caring: A Feminine Approach to Ethics and Moral Education* (Berkeley, CA: University of California Press, 1984).
 34. Edward J. Stevens, *Making Moral Decisions* (Nueva York: Paulist Press, 1969), pp. 123-125.
 35. Un análisis más amplio de este enfoque aparece en Stephen Toulmin, Richard Rieke y Allan Janik, *An Introduction to Reasoning* (Nueva York: Macmillan Inc., 1979), pp. 309-337.
 36. Vea Richard M. Hare, *Freedom and Reason* (Nueva York: Oxford University Press, 1965), pp. 30-50, 86-111.
 37. Las dificultades se analizan en John R. Searle, *Speech Acts* (Nueva York: Cambridge University Press, 1969), pp. 182-188.
 38. Un resumen breve y excelente de estas características se puede encontrar en Lawrence Habermehl, "The Susceptibility of Moral Claims to Reasoned Assessment", en *Morality in the Modern World*, Lawrence Habermehl, ed. (Belmont, CA: Dickenson Publishing Co., Inc., 1976), pp. 18-32.
 39. Vea Marcus G. Singer, *Generalization in Ethics* (Nueva York: Alfred A. Knopf, Inc., 1961), p. 5; Hare, *Freedom and Reason*, p. 15.
 40. Vea, por ejemplo, la amplia discusión sobre estos temas en LaRue Tone Hosmer, *The Ethics of Management*, 3a ed. (Homewood, IL: McGraw-Hill/Irwin, 1995), pp. 34-55.
 41. Éstas y otras críticas aparecen en Alan H. Goldman, "Business Ethics: Profits, Utilities, and Moral Rights", *Philosophy and Public Affairs*, primavera de 1980, v. 9, n. 3, pp. 260-286.
 42. Alex C. Michalos, *A Pragmatic Approach to Business Ethics* (Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 1995), pp. 44-53. Vea también Milton Friedman, "The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits", *New York Times Magazine*, septiembre de 1970, v. 13.
 43. Vea Phillip I. Blumberg, "Corporate Responsibility and the Employee's Duty of Loyalty and Obedience: A Preliminary Inquiry", en *The Corporate Dilemma: Traditional Values Versus Contemporary Problems*, Dow Votaw y S. Prakash Sethi, eds. (Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1973), pp. 82-113.
 44. Citado en Blumberg, "Corporate Responsibility", p. 86.
 45. "The Complex Case of the U. S. vs. Southland", *Business Week*, 21 de noviembre de 1983.
 46. Vea John Finnis, *Natural Law and Natural Rights* (Oxford: Clarendon Press, 1980), pp. 295-350; John Rawls, *A Theory of Justice* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1971), pp. 108-114; Alan Donagan, *The Theory of Morality* (Chicago: University of Chicago Press, 1977), pp. 108-111.
 47. Una versión similar de este argumento aparece en Alex C. Michalos, *A Pragmatic Approach to Business Ethics*, pp. 54-57.
 48. Estas son algunas de las compañías más conocidas citadas durante varios años en la lista de los reconocimientos Business Ethics Awards. Vea *Business Ethics*, primavera de 2004.
 49. Jean B. McGuire, Alison Sundgren y Thomas Schneewels, "Corporate Social Responsibility and Firm Financial Performance", *Academy of Management Journal*, diciembre de 1988, p. 869.
 50. Una revisión de estos estudios y uno nuevo que no encontró correlación de uno u otro tipo aparece en Kenneth E. Alpperle, Archie B. Carroll y John D. Hatfield, "An Empirical Examination of the Relationship between Corporate Social Responsibility and Profitability", *Academy of Management Journal*, junio 1985, pp. 460-461.
 51. "Responsible Investing in a Changing World", *Business Ethics*, noviembre/diciembre de 1995, p. 48.
 52. Vea Manuel Velasquez, "Why Ethics Matters: A Defense of Ethics in Business Organizations", *Business Ethics Quarterly*, abril de 1996, v. 6, n. 2, pp. 201-222.
 53. Anatol Rapaport y A. Chammah, *Prisoner's Dilemma* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1965).

54. Una visión general no técnica y fascinante de la historia e importancia de la investigación del dilema del prisionero se encuentra en William Poundstone, *Prisoner's Dilemma* (Nueva York: Anchor Books Doubleday, 1992).
55. A través de mutuas represalias, los grupos pueden forzar la cooperación y así generar un patrón estable de mutua cooperación. Este fenómeno ha sido estudiado en forma amplia en la teoría de juegos contemporánea. En particular, Robert Axelrod ha demostrado que en una serie de encuentros repetidos de dilemas de prisioneros, la mejor estrategia —llamada TIT FOR TAT— es que un grupo coopera, pero responde con no cooperación cada vez que el otro grupo falla en la cooperación. Vea Robert Axelrod, *The Evolution of Cooperation* (Nueva York: Basic Books, Inc., 1984).
56. Vea, por ejemplo, Daniel R. Gilbert, Jr., "The Prisoner's Dilemma and the Prisoners of the Prisoner's Dilemma", *Business Ethics Quarterly*, abril de 1996, v. 6, n. 2, pp. 165-178.
57. Esta investigación fue resumida y revisada en Velasquez, "Why Ethics Matters".
58. J. Brockner, T. Tyler y R. Schneider, "The higher they are, the harder they fall: The effect of prior commitment and procedural injustice on subsequent commitment to social institutions", trabajo presentado en la reunión anual de la academia de administración, Miami Beach, FL (agosto de 1991).
59. Además de Velasquez, "Why Ethics Matters", quien revisa la literatura e investigación en esta área, consulte Blair H. Sheppard, Roy J. Lewicki y John W. Minton, *Organizational Justice* (Nueva York: Lexington Books, 1992), pp. 101-103; sobre la demanda de los empleados por salarios más altos para trabajar en una empresa que ven como socialmente responsable en comparación con otra que ven como socialmente irresponsable, vea R. H. Frank, "Can Socially Responsible Firms Survive in a Competitive Environment?", en D. M. Messick y A. E. Tenbrunsel, eds., *Research on Negotiations in Organizations* (Greenwich, CT: JAI Press, 1997).
60. R. Folger y M. A. Konovsky, "Effects of Procedural and Distributive Justice on Reactions to Pay Raise Decisions", *Academy of Management Journal*, 1989, v. 32, pp. 115-130; S. Alexander y M. Ruderman, "The Role of Procedural and Distributive Justice in Organizational Behavior", *Social Justice Research*, 1987, v. 1, pp. 177-198; vea también T. R. Tyler, "Justice and Leadership Endorsement", en R. R. Lau y D. O. Sears, eds., *Political Cognition* (Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1986), pp. 257-278.
61. T. R. Tyler y E. A. Lind, "A Relational Model of Authority in Groups", en M. Zanna, ed., *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 25 (New York Academic Press, 1992); J. Greenberg, "Cultivating an Image of Justice: Looking Fair on the Job", *Academy of Management Executive*, 1988, v. 2, pp. 155-158; D. W. Organ, *Organizational Citizenship Behavior: The Good Soldier Syndrome* (Lexington, MA: Lexington Books, 1988).
62. Una persona puede también ser moralmente responsable por sus buenas acciones. Pero como nos preocupa determinar cuándo una persona puede ser eximida aunque actúe mal, se analiza la responsabilidad moral sólo en relación a una mala acción y ser eximido de todas maneras.
63. "Job Safety Becomes a Murder Issue", *Business Week*, 6 de agosto de 1984; "3 Executives Convicted of Murder for Unsafe Workplace Conditions", *The New York Times*, 15 de junio de 1985; "Working Them to Death", *Time*, 15 de julio de 1985; "Murder Case a Corporate Landmark", parte I, *Los Angeles Times*, 15 de septiembre de 1985; "Trial Makes History", parte II, *Los Angeles Times*, 16 de septiembre de 1985. Sus convicciones cambiaron después.
64. Este acuerdo viene desde Aristóteles, *Nicomachean Ethics*, Martin Ostwald, trad. (Nueva York: The Bobbs-Merrill Company, 1962), lib. III, cap. 1. Discusiones recientes sobre responsabilidad moral han cuestionado este acuerdo, pero también han generado aspectos demasiado complejos para examinarlos aquí. Si usted está interesado puede consultar los ensayos reunidos en John Martin Fischer y Mark Ravizza, eds., *Perspectives on Moral Responsibility* (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1993), especialmente lo escrito por los editores "Introduction" y su ensayo "Responsibility for Consequences". La teoría de responsabilidad moral que he adoptado se extrae fuertemente de John Martin Fischer y Mark Ravizza, *Responsibility and Control: A Theory of Moral Responsibility* (Nueva York: Cambridge University Press, 1998), en particular, con mi caracterización de actuar "libremente por voluntad propia" que pretende ser equivalente a su "actuar por razones y mecanismos de respuesta propios", (vea pp. 28-91).
65. Jim Jubak, "They Are the First", *Environmental Action*, febrero de 1983; Jeff Coplon, "Left in the Dust", *Voice*, 1 de marzo de 1983; George Miller, "The Asbestos Cover-Up", *Congressional Record*, 17 de mayo de 1979.
66. Vea el análisis al respecto en Hare, *Freedom and Reason*, pp. 50-60.
67. "Overdriven Execs: Some Middle Managers Cut Corners to Achieve High Corporate Goals", *Wall Street Journal*, 8 de noviembre de 1979.
68. Alan Donagan, *The Theory of Morality* (Chicago: University of Chicago Press, 1977), pp. 154-157, 206-207.
69. Singer, *Practical Ethics*, p. 152.
70. Vea W. L. LaCroix, *Principles for Ethics in Business* (Washington, DC: University Press of America, 1976), pp. 106-107; Thomas M. Garrett, *Business Ethics*, 2a ed. (Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1986), pp. 12-13; Henry J. Wirtenberger, S. J., *Morality and Business* (Chicago: Loyola University Press, 1962), pp. 109-114; Herbert Jone, *Moral Theology*, Urban Adelman, trans. (Westminster, MD: The Newman Press, 1961), p. 236.
71. Peter A. French, "Corporate Moral Agency", en Tom L. Beauchamp y Norman E. Bowie, eds., *Ethical Theory and Business* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1979), pp. 175-186; vea también en Christopher D. Stone, *Where the Law Ends* (Nueva York: Harper & Row, Publishers, Inc., 1975), pp. 58-69, las bases legales de este punto de vista.
72. Vea Manuel Velasquez, "Debunking Corporate Moral Responsibility", *Business Ethics Quarterly*, octubre de 2003, v. 13, n. 4, pp. 531-562, y "Why Corporations Are Not Morally Responsible for Anything They Do", *Business & Professional Ethics Journal*, primavera de 1983, v. 2, n. 3, pp. 1-18; vea también los dos comentarios a este artículo, que aparecieron en la misma revista, de Kenneth E. Goodpaster, 2, n. 4, pp. 100-103; y Thomas A. Klein, v. 3, n. 2, pp. 70-71.
73. David Sylvester, "National Semi May Lose Defense Jobs", *San Jose Mercury News*, 31 de mayo de 1984.

Capítulo 2

1. Investor Responsibility Research Center, Inc., *U. S. Corporate Activity in South Africa, 1986*, Analysis B, 28 de enero de 1986.
2. Timothy Smith, "South Africa: The Churches vs. the Corporations", *Business and Society Review*, 1971, pp. 54, 55, 56.
3. *Texaco Proxy Statement*, 1977, partida 3.

4. Los detalles de este caso bien conocido se derivan de los hechos establecidos por el tribunal en *Grimshaw v. Ford Motor Co.*, App., 174 Cal. Rptr. 348. Grimshaw era un joven adolescente cuando la mayor parte de su cuerpo y cara sufrió trauma por quemaduras en un incendio de un Pinto, resultado de una colisión en la parte posterior del auto en San Bernardino, California. Los detalles del estudio de costo-beneficio están basados en Ralph Drayton, "One Manufacturer's Approach to Automobile Safety Standards", *CTLA News*, febrero de 1968, v. VIII, n. 2, p. 11; y Mark Dowie, "Pinto Madness", *Mother Jones*, septiembre/octubre de 1977, p. 28. Un análisis tamaño libro de este caso es Lee P. Strobel, *Reckless Homicide? Ford's Pinto Trial* (South Bend, IN: And Books, 1980).
5. Thomas A. Klein, *Social Costs and Benefits of Business* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1977).
6. Entre los más conocidos moralistas utilitarios está Peter Singer, *Practical Ethics*, 2a ed. (Londres: Cambridge University Press, 1993); y Richard B. Brandt, *A Theory of the Good and the Right* (Nueva York: Oxford University Press, 1979).
7. Jeremy Bentham, *The Principles of Morals and Legislation* (Oxford, 1789); Henry Sidgwick, *Outlines of the History of Ethics*, 5a ed. (Londres, 1902) investiga la historia del utilitarismo hasta los predecesores de Bentham. Algunas expresiones modernas del pensamiento utilitario se pueden encontrar en Michael D. Bayles, ed., *Contemporary Utilitarianism* (Garden City, NY: Doubleday & Co., Inc., 1968); J. J. C. Smart y Bernard Williams, *Utilitarianism: For and Against* (Londres: Cambridge University Press, 1973); Amartya Sen y Bernard Williams, eds., *Utilitarianism and Beyond* (Nueva York: Cambridge University Press, 1982); y Harlan B. Miller y William H. Williams, eds., *The Limits of Utilitarianism* (Minneapolis, MN: University of Minnesota Press, 1982).
8. Henry Sidgwick, *Methods of Ethics*, 7a ed. (Chicago: University of Chicago Press, 1962), p. 413.
9. John Stuart Mill, *Utilitarianism* (Indianápolis, IN: The Bobbs-Merrill Co., Inc., 1957), p. 22.
10. Richard Brandt, *Ethical Theory* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1959), p. 386; vea también Dan W. Brock, "Utilitarianism", en Tom Regan y Donald Van DeVeer, eds., *And Justice for All* (Totowa, NJ: Rowman and Littlefield, 1982), pp. 217-240.
11. Por ejemplo, William Stanley Javons, *Theory of Political Economy* (1871); Alfred Marshall, *Principles of Economics* (1890); Cecil Arthur Pigou, *Wealth and Welfare* (1912); una defensa contemporánea del utilitarismo en economía se encuentra en J. A. Mirrlees, "The Economic Uses of Utilitarianism", en Sen y Williams, eds., *Utilitarianism and Beyond*, pp. 63-84.
12. Vea Paul Samuelson, *Foundations of Economic Analysis* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1947). Un sistema es "óptimo según Pareto" si nadie en el sistema puede mejorar sin que alguna otra persona empeore; una "curva de indiferencia" indica las cantidades de bienes que una persona estaría dispuesta a cambiar por mayores o menores cantidades de otro bien.
13. E. J. Mishan, *Economics for Social Decisions: Elements of Cost-Benefit Analysis* (Nueva York: Praeger Publishers, Inc., 1973), pp. 14-17. Vea también E. J. Mishan, ed., *Cost-Benefit Analysis*, 3a ed. (Londres: Cambridge University Press, 1982).
14. Por ejemplo, Wesley C. Mitchell, "Bentham's Felicific Calculus", en *The Backward Art of Spending Money and Other Essays* (Nueva York: Augustus M. Kelley, Inc., 1950), pp. 177-202; pero vea las respuestas a esas objeciones sobre mediciones en Paul Weirich, "Interpersonal Utility in Principles of Social Choice", *Erkenntnis*, noviembre de 1984, v. 21, pp. 295-318.
15. Vea una discusión de este problema en Michael D. Bayles, "The Price of Life", *Ethics*, octubre de 1978, v. 89, n. 1, pp. 20-34; Jonathan Glover, *Causing Death and Saving Lives* (Nueva York: Penguin Books, 1977); Peter S. Albin, "Economic Values and the Value of Human Life", en Sidney Hook, ed., *Human Values and Economic Policy* (Nueva York: New York University Press, 1967).
16. G. E. Moore, *Principia Ethica*, 5a ed. (Cambridge: Cambridge University Press, 1956), p. 149.
17. Alastair MacIntyre, "Utilitarianism and Cost-Benefit Analysis: An Essay on the Relevance of Moral Philosophy to Bureaucratic Theory", en Kenneth Syre, ed., *Values in the Electric Power Industry* (Notre Dame, IN: University of Notre Dame Press, 1977).
18. Por ejemplo, Mark Sagoff, "Some Problems with Environmental Ethics", y Steven Kelman, "Cost-Benefit Analysis: An Ethical Critique", ambos en Christine Pierce y Donald VanDeVeer, eds., *People, Penguins, and Plastic Trees*, 2a ed. (Belmont, CA: Wadsworth, 1995).
19. David H. Blake, William C. Frederick y Mildred S. Myers, "Measurement Problems in the Social Audit", en Tom L. Beauchamp y Norman E. Bowie, eds., *Ethical Theory and Business* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1979), pp. 246-252; una excelente revisión de la literatura está contenida en Task Force on Corporate Social Performance, *Corporate Social Reporting in the United States and Western Europe* (Washington, DC: U. S. Government Printing Office, 1979), pp. 2-36; vea también la más accesible de Harold L. John, *Disclosure of Corporate Social Performance: Survey, Evaluation and Prospects* (Nueva York: Praeger Publishers, Inc., 1979).
20. Raymond A. Bauer y Dan H. Fenn, Jr., *The Corporate Social Audit* (Nueva York: Sage Publications, Inc., 1972), pp. 3-14; John J. Corson y George A. Steiner, *Measuring Business's Social Performance: The Corporate Social Audit* (Nueva York: Committee for Economic Development, 1974, p. 41; Thomas C. Taylor, "The Illusions of Social Accounting", *CPA Journal*, enero de 1976, v. 46, pp. 24-28; Manuel A. Tipgos, "A Case Against the Social Audit", *Management Accounting*, agosto de 1976, pp. 23-26.
21. Tom L. Beauchamp, "Utilitarianism and Cost-Benefit Analysis: A Reply to MacIntyre", en Beauchamp and Bowie, eds., *Ethical Theory*, pp. 276-282; y Herman B. Leonard y Richard J. Zec-khauser, "Cost-Benefit Analysis Defended", *QQ-Report from the Center for Philosophy and Public Policy*, verano de 1983, v. 3, n. 3, pp. 6-9.
22. Vea Amitai Etzioni y Edward W. Lehman, "Dangers in 'Valid' Social Measurements", *Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*, septiembre de 1967, v. 373, p. 6; también William K. Frankena, *Ethics*, 2a ed. (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1973), pp. 80-83.
23. Vea Kenneth Arrow, *Social Choice and Individual Values*, 2a ed. (Nueva York: John Wiley & Sons, Inc., 1951), p. 87; y Norman E. Bowie, *Towards a New Theory of Distributive Justice* (Amherst, MA: The University of Massachusetts Press, 1971), pp. 86-87.
24. Steven Edwards, "In Defense of Environmental Economics", y William Baster, "People or Penguins", ambos en Christine Pierce y Donald Van DeVeer, eds., *People, Penguins, and Plastic Trees*, 2a ed. (Belmont, CA: Wadsworth, 1995). Vea también las técnicas enumeradas en Mishan, *Economics for Social Decisions*.
25. E. Bruce Frederickson, "Noneconomic Criteria and the Decision Process", *Decision Sciences*, enero de 1971, v. 2, n. 1, pp. 25-52.

26. Bowie, *Towards a New Theory of Distributive Justice*, pp. 20-24.
27. Veá J. O. Ormson, "The Interpretation of the Philosophy of J. S. Mill", *Philosophical Quarterly*, 1953, v. 3, pp. 33-40; D. W. Haslett, *Equal Consideration: A Theory of Moral Justification* (Newark, DE: University of Delaware Press, 1987).
28. David Lyons, *Forms and Limits of Utilitarianism* (Oxford: Oxford University Press, 1965). Algunos éticos sostienen, sin embargo, que el utilitarismo de acciones y el utilitarismo de reglas no son en realidad equivalentes; Thomas M. Lennon, "Rules and Relevance: The Act Utilitarianism-Rule Utilitarianism Equivalence Issue", *Idealistic Studies: An International Philosophical Journal*, mayo de 1984, v. 14, pp. 148-158.
29. U. S. State Department, *Country Reports on Human Rights Practices for 2002* (febrero de 2003).
30. Veá Peter DeSimone, "2004 Company Report-C1, Walt Disney Human Rights in China", 9 de febrero de 2004, © 2004 por Investor Responsibility Research Center; y Carolyn Mathiasen, "2004 Background Report-C1 Human Rights in China", 9 de febrero de 2004, © 2004 Investor Responsibility Research Center (ambos en <http://www.irrc.org>).
31. H. J. McCloskey, "Rights", *The Philosophical Quarterly*, 1965, v. 15, pp. 115-127; varias discusiones largas sobre los derechos están disponibles, incluyendo Alan R. White, *Rights* (Oxford: Clarendon Press, 1984); Samuel Stoljar, *An Analysis of Rights* (Nueva York: St. Martin's Press, 1984); y Henry Shue, *Basic Rights* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1981); vea una revisión de la literatura respecto a derechos en Jeremy Waldron, "Rights", en Robert E. Goodin y Philip Pettit, eds., *A Companion to Contemporary Political Philosophy* (Oxford: Blackwell, 1995); un recuento histórico sobresaliente de la evolución del concepto de un derecho se encuentra en Richard Tuck, *Natural Rights Theories, Their Origin and Development* (Nueva York: Cambridge University Press, 1979).
32. Una clasificación más técnica, pero poco aceptada, de los derechos legales se encuentra en Wesley Hohfeld, *Fundamental Legal Conceptions* (New Haven, CT: Yale University Press, 1919, reimp. 1964), pp. 457-484.
33. Hay diferentes formas de caracterizar la relación entre derechos y obligaciones, no todas igualmente sólidas. Por ejemplo, algunos autores dicen que una persona recibe derechos sólo si acepta ciertas obligaciones hacia la comunidad que le otorga esos derechos. Otros autores dicen que todos mis derechos pueden definirse por completo en términos de las obligaciones de otros. Tal vez ambos argumentos están equivocados pero ninguno se defiende en este párrafo. El punto de vista de este párrafo es que los derechos morales, del tipo identificado en los párrafos anteriores, siempre se puede definir, al menos en parte, en términos de las obligaciones que tienen otros hacia el poseedor del derecho. Tener un derecho moral de este tipo implica que otros tienen ciertas obligaciones morales hacia mí; pero no se deduce si otros tienen esas obligaciones, entonces, yo tengo el derecho correspondiente. Así, se dice que la imposición de ciertas obligaciones morales correlativas sobre otros es una condición necesaria pero no suficiente para la posesión personal de un derecho moral.
34. Veá Richard Wasserstrom, "Rights, Human Rights, and Racial Discrimination", *The Journal of Philosophy*, 29 de octubre de 1964, v. 61, pp. 628-641.
35. *Ibid.*, p. 62.
36. Feinberg, *Social Philosophy*, pp. 59-61.
37. *Ibid.*
38. Veá, por ejemplo, Milton Friedman, *Capitalism and Freedom* (Chicago, IL: The University of Chicago Press, 1962), pp. 22-36; Friedrich Hayek, *The Road to Serfdom* (Chicago, IL: The University of Chicago Press, 1944), pp. 25-26.
39. Peter Singer, "Rights and the Market", en John Arthur y William Shaw, eds., *Justice and Economic Distribution* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1978), pp. 207-221.
40. H. L. A. Hart, "Are There Any Natural Rights", *Philosophical Review*, abril de 1955, v. 64, p. 185.
41. J. R. Searle, *Speech Acts* (Cambridge: The University Press, 1969), pp. 57-62.
42. Thomas M. Garrett, *Business Ethics*, 2a ed. (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1986), pp. 88-91.
43. *Ibid.*, p. 75. Veá también John Rawls, *A Theory of Justice* (Cambridge, MA: Harvard University Press, The Belknap Press, 1971), pp. 342-350.
44. Una excelente explicación de la teoría moral de Kant aparece en Roger J. Sullivan, *Immanuel Kant's Moral Theory* (Nueva York: Cambridge University Press, 1989). Onora O'Neill recientemente expuso una refrescantemente clara interpretación de Kant en una serie de ensayos recopilados en Onora O'Neill, *Constructions of Reason: Explorations of Kant's Practical Philosophy* (Cambridge: Cambridge University Press, 1989); si desea una revisión accesible de la filosofía de Kant, veá Paul Guyer, ed., *The Cambridge Companion to Kant* (Nueva York: Cambridge University Press, 1992).
45. Immanuel Kant, *Groundwork of the Metaphysics of Morals*, H. J. Paton, trad. al inglés (Nueva York: Harper & Row, Publishers, Inc., 1964), p. 70.
46. *Ibid.*, p. 91.
47. *Ibid.*, p. 96.
48. Veá Feldman, *Introductory Ethics* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1978), pp. 119-128; y Rawls, *A Theory of Justice*, pp. 179-180.
49. Kant, *Groundwork*, p. 105. Respecto a la equivalencia de las dos versiones del imperativo categórico veá Sullivan, *Immanuel Kant's Moral Theory*, pp. 193-194.
50. Página 93 en Gregory Vlastos, "Justice and Equality", p. 48 en Richard Brandt, ed., *Social Justice* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1964), pp. 31-72. Veá, por ejemplo, A. K. Bierman, *Life and Morals: An Introduction to Ethics* (Nueva York: Harcourt Brace Jovanovich, Inc., 1980), pp. 300-301; Charles Fried, *Right and Wrong* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1978), p. 129; Dworkin, *Taking Rights Seriously*, p. 198; Thomas E. Hill, Jr., "Servility and Self-Respect", *The Monist*, enero de 1973, v. 57, n. 21, pp. 87-104; Feinberg, *Social Philosophy*.
51. Un argumento similar basado en la primera formulación de Kant del imperativo categórico aparece en Marcus Singer, *Generalization in Ethics* (Nueva York: Alfred A. Knopf, Inc., 1961), pp. 267-274; uno basado en la segunda formulación de Kant se encuentra en Alan Donagan, *The Theory of Morality* (Chicago, IL: The University of Chicago Press, 1977), p. 85; también veá I. Kant, *Metaphysical Elements of Justice* (Nueva York: Bobbs-Merrill Co., Inc., 1965), pp. 91-99.
52. Veá Alan Gewirth, *Reason and Morality* (Chicago, IL: The University of Chicago Press, 1978), quien argumenta en pro de estos derechos (p. 256) con base en un principio que, aunque diferente en algunos aspectos importantes de la primera formulación de Kant, es muy parecido: "Todo agente debe reclamar que él tiene los derechos de libertad y bienestar por la razón de que él es un agente propositivo potencial... de donde, si se usa el

- principio de universalidad se puede decir que, todos los agentes propositivos potenciales tienen derechos de libertad y bienestar” (p. 133); Donagan, *The Theory of Morality*, pp. 81-90, argumenta esto basándose en la segunda formulación de Kant.
53. Veá en Singer, *Generalization in Ethics*, pp. 255-257, un análisis de cómo la primera formulación de Kant proporciona las bases de la obligación que tiene cada uno de cumplir sus promesas y la veracidad al hacerlas; en Donagan, *Theory of Morality*, pp. 90-94, encuentre un análisis del mismo tema en términos de la segunda formulación.
 54. Veá Jonathan Harrison, “Kant’s Examples of the First Formulation of the Categorical Imperative”, en Robert Paul Wolff, ed., *Kant, A Collection of Critical Essays* (Garden City, NY: Doubleday & Co., Inc., 1967), pp. 228-245; vea también, en el mismo trabajo la respuesta de J. Kemp y la contrarrespuesta de J. Harrison, ambas enfocadas en el significado de “está dispuesto”.
 55. Fred Feldman, *Introductory Ethics*, pp. 123-128; Robert Paul Wolff, *The Autonomy of Reason* (Nueva York: Harper Torch Books, 1973), p. 175.
 56. Por ejemplo, J. B. Mabbott, *The State and the Citizen* (Londres: Arrow, 1958), pp. 57-58.
 57. Feldman, *Introductory Ethics*, pp. 116-117.
 58. Por ejemplo, Richard M. Hare, *Freedom and Reason* (Nueva York: Oxford University Press, 1965), quien usa la primera formulación de Kant (p. 34), se defiende a sí mismo contra el ejemplo del “fanático” en esta forma.
 59. Robert Nozick, *Anarchy, State, and Utopia* (Nueva York: Basic Books, Inc., Publishers, 1974), p. ix.
 60. *Ibid.*, pp. 30-31.
 61. *Ibid.*, p. 160; vea también pp. 160-162.
 62. Kant, *The Metaphysical Elements of Justice*, p. 93.
 63. U. S. Congress, Senate, *Brown Lung: Hearing Before a Subcommittee of the Committee on Appropriations, 95th Congress*, 1a sesión, 9 de diciembre de 1977, pp. 3, 52, 53, 54, 59 y 60.
 64. John Rawls, “Justice as Fairness”, *The Philosophical Review*, 1958, v. 67, pp. 164-194; R. M. Hare, “Justice and Equality”, en Arthur y Shaw, eds., *Justice and Economic Distribution*, p. 119. Una excelente colección de artículos sobre la naturaleza de justicia e imparcialidad está en Robert C. Solomon y Mark C. Murphy, *What Is Justice? Classic and Contemporary Readings* (Nueva York: Oxford University Press, 1990).
 65. Rawls, *A Theory of Justice*, pp. 3-4.
 66. Veá, por ejemplo, Rawls, *A Theory of Justice*, p. 542, y Joel Feinberg, “Rawls and Intuitionism”, pp. 114-116, en Norman Daniels, ed., *Reading Rawls* (Nueva York: Basic Books, Inc., Publishers, sin fecha), pp. 108-124; y T. M. Scanlon, “Rawls’ Theory of Justice”, pp. 185-191, *ibid.*
 67. Veá, por ejemplo, Vlastos, “Justice and Equality”.
 68. Rawls, *A Theory of Justice*, pp. 126-130.
 69. William K. Frankena, “The Concept of Social Justice”, en Brandt, ed., *Social Justice*, pp. 1-29; C. Perelman, *The Idea of Justice and the Problem of Argument* (Nueva York: Humanities Press, Inc., 1963), p. 16.
 70. Feinberg, *Social Philosophy*, pp. 100-102; Perelman, *Idea of Justice*, p. 16.
 71. Christopher Ake, “Justice as Equality”, *Philosophy and Public Affairs*, otoño de 1975, v. 5, n. 1, pp. 69-89.
 72. Kai Nielsen, “Class and Justice”, en Arthur y Shaw, eds., *Justice and Economic Distribution*, pp. 225-245; vea también Gregory Vlastos, *Justice and Equality*. Vlastos interpreta la “igualdad” en un sentido muy diferente del que se propone aquí.
 73. Morton Deutsch, “Egalitarianism in the Laboratory and at Work”, en Melvin J. Lerner y Riel Vermunt, eds., *Social Justice in Human Relations*, vol. 1 (Nueva York: Plenum Publishing Corporation, 1991); Morton Deutsch, “Equity, Equality, and Need: What Determines Which Value Will Be Used as the Basis of Distributive Justice?”, *Journal of Social Issues*, 1975, v. 31, pp. 221-279.
 74. K. Leung y M. H. Bond, “How Chinese and Americans Reward Task-Related Contributions: A Preliminary Study”, *Psychologia*, 1982, v. 25, pp. 32-39; K. Leung y M. H. Bond, “The Impact of Cultural Collectivism on Reward Allocation”, *Journal of Personality and Social Psychology*, 1984, v. 47, pp. 793-804; Kwok Leung y Saburo Iwawaki, “Cultural Collectivism and Distributive Behavior”, *Journal of Cross-Cultural Psychology*, marzo de 1988, v. 19, n. 1, pp. 35-49.
 75. Bernard Williams, “The Idea of Equality”, en Laslett y Runciman, eds., *Philosophy and Society*, 2a serie (Londres: Blackwell, 1962), pp. 110-131.
 76. Feinberg, *Social Philosophy*, pp. 109-111.
 77. Sin embargo, la evidencia no apoya este punto de vista. Veá Lane Kenworthy, *In Search of National Economic Success* (Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 1995), quien muestra que las sociedades con mayores grados de igualdad parecen ser más productivas que las otras; vea en Morton Deutsch, “Egalitarianism in the Laboratory and at Work”, *ibid.*, evidencias de que aun en pequeños grupos de trabajo la igualdad no parece dar como resultado menor productividad.
 78. Veá Bowie, *A New Theory of Distributive Justice*, pp. 60-64.
 79. Veá D. D. Raphael, “Equality and Equity”, *Philosophy*, 1946, v. 21, pp. 118-132. Veá también, Bowie, *A New Theory of Distributive Justice*, pp. 64-65.
 80. Veá Manuel Velasquez, “Why Ethics Matters”, *Business Ethics Quarterly*, abril de 1996, v. 6, n. 2, p. 211.
 81. *Ibid.*
 82. Veá K. Leung y M. H. Bond, “How Chinese and Americans Reward Task-Related Contributions”, y K. Leung y S. Iwawaki, “Cultural Collectivism and Distributive Behavior”.
 83. Veá Francis X. Sutton, Seymour E. Harris, Carl Kaysen y James Tobin, *The American Business Creed* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1956), pp. 276-278; la fuente clásica es Max Weber, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, Talcott Parsons, trad. al inglés (Londres: 1930); vea también, Perry Miller, *The New England Mind: From Colony to Province* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1953), pp. 40-52.
 84. Veá A. Whitner Griswold, “Three Puritans on Prosperity”, *The New England Quarterly*, septiembre de 1934, v. 7, pp. 475-488; vea también Daniel T. Rodgers, *The Work Ethic in Industrial America* (Chicago, IL: The University of Chicago Press, 1978).
 85. John A. Ryan, *Distributive Justice*, 3a ed. (Nueva York: The Macmillan Co., 1941), pp. 182-183; Nicholas Rescher, *Distributive Justice* (Nueva York: The Bobbs-Merrill Co., Inc., 1966), pp. 77-78.
 86. Rescher, *Distributive Justice*, pp. 78-79; Ryan, *Distributive Justice*, pp. 183-185.
 87. Rescher, *Distributive Justice*, pp. 80-81; Ryan, *Distributive Justice*, pp. 186-187.
 88. Karl Marx, *Critique of the Gotha Program* (Londres: Lawrence and Wishart, Ltd., 1938), pp. 14 y 107; Louis Blanc, *L’Organisation du Travail* (París, 1850), citado en D. o. Wagner, *Social Reformers* (Nueva York: The Macmillan Co., 1946), p. 218; Nikolai Lenin, “Marxism on the State”, pp. 76-77; sobre la pregunta de que si

- Marx tiene una teoría de justicia distributiva, vea Ziyad I. Husami, "Man on Distributive Justice", en Marshall Cohen, Thomas Nagel y Thomas Scanlon, eds., *Marx, Justice, and History* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1980), pp. 42-79.
89. Marx, *Critique of the Gotha Program*; vea también John McMurtry, *The Structure of Marx's World View* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1978), cap. I.
 90. Bowie, *A New Theory of Distributive Justice*, pp. 92-93. Vea también Norman Daniels, "Meritocracy", en Arthur y Shaw, eds., *Justice and Economic Distribution*, pp. 167-178. Un examen interesante de los datos internacionales que sugieren que la igualdad no menoscaba los incentivos de trabajo, se encuentra en Kenworthy, *In Search of National Economic Success*, pp. 48-49.
 91. Bowie, *ibid.*, pp. 96-98.
 92. Robert Nozick, *Anarchy, State, and Utopia*, p. 160.
 93. Rawls, *A Theory of Justice*, pp. 65-75.
 94. *Ibid.*, pp. 577-587.
 95. *Ibid.*, pp. 298-303.
 96. *Ibid.*, p. 61.
 97. *Ibid.*, pp. 108-14 y 342-350.
 98. *Ibid.*, pp. 75-83 y 274-284.
 99. *Ibid.*, pp. 83-90.
 100. *Ibid.*, pp. 17-22.
 101. *Ibid.*, pp. 136-142.
 102. *Ibid.*, pp. 46-53.
 103. El núcleo del argumento aparece en Rawls, *A Theory of Justice*, pp. 175-183, algunas partes se encuentran en las pp. 205-209, 325-332, 333-350, 541-548.
 104. Vea los artículos recopilados en *Reading Rawls*, Daniels, ed.; vea también Brian Barry, *The Liberal Theory of Justice* (Oxford: Clarendon Press, 1973); Robert Paul Wolff, *Understanding Rawls* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1977).
 105. Rawls, *A Theory of Justice*, pp. 105-108.
 106. *Ibid.*, p. 276.
 107. La relación entre justicia y tratamientos justos se estudia en David Resnick, "Due Process and Procedural Justice", en J. Roland Pennock y John W. Chapman, eds., *Due Process* (Nueva York: New York University Press, 1977), pp. 302-310; los procedimientos de tratamiento justo de los empleados se analizan en Maurice S. Trotta y Harry R. Gudenberg, "Resolving Personnel Problems in Non-union Plants", en Alan F. Westin y Stephen Salisbury, eds., *Individual Rights in the Corporation* (Nueva York: Pantheon Books, Inc., 1980), pp. 302-310.
 108. Respecto a la relación entre justicia y la congruencia en la aplicación de las reglas, vea Perelman, *The Idea of Justice*, pp. 36-45; la proporcionalidad en los castigos se ve en John Kleinig, *Punishment and Desert* (La Haya: Martinus Nijhoff, 1973), pp. 110-133; y C. W. K. Mundle, "Punishment and Desert", *Philosophical Quarterly*, 1954, v. IV; pp. 216-228.
 109. Henry J. Wirtenberger, *Morality and Business* (Chicago, IL: Loyola University Press, 1962), pp. 109-119; vea también Herbert Jone, *Moral Theology*, Urban Adelman, trad. al inglés (Westminster, MD: The Newman Press, 1961), pp. 225-247.
 110. Este recuento del incidente en Malden Mills está basado en historias en *Parade Magazine*, 8 de septiembre de 1996; *The Boston Globe*, 5 de diciembre de 1995, 13 de diciembre de 1995, 12 de enero de 1996 y 16 de enero de 1996; *Sun* (Lowell, MA), 17 de diciembre de 1995 y 5 de noviembre de 1995; *The New York Times*, 24 de julio de 1994, 16 de diciembre de 1995, 14 de julio de 1996; y Penelope Washbourn, "When All Is Moral Chaos, This Is the Time for You to Be a Mensch": Reflections on Malden Mills for the Teaching of Business Ethics", trabajo no publicado, presentado en The Society for Business Ethics Annual Meeting, 10 de agosto de 1996, ciudad de Quebec, Quebec.
 111. Vea, por ejemplo, Cottingham, "Ethics and Impartiality", *Philosophical Studies*, 1983, v. 43, pp. 90-91.
 112. Vea William Godwin, en K. Codell Carter, ed., *Enquiry Concerning Political Justice* (Oxford: Clarendon House, 1971), p. 71; y Peter Singer, *Practical Ethics*, 2a ed. (Cambridge: Cambridge University Press, 1993), pp. 10-12, 21.
 113. Vea Lawrence Blum, *Moral Perception and Particularity* (Cambridge: Cambridge University Press, 1994); Lawrence Blum, *Friendship, Altruism, and Morality* (Londres: Routledge & Kegan Paul, 1980); John Kekes, "Morality and Impartiality", *American Philosophical Quarterly*, octubre de 1981, v. 18.
 114. N. Lyons, "Two Perspectives: On Self, Relationships and Morality", *Harvard Educational Review*, 1983, v. 53, n. 2, p. 136.
 115. Lawrence A. Blum, *Moral Perception and Particularity* (Cambridge: Cambridge University Press, 1994), p. 12; Robin S. Dillon, "Care and Respect", in Eve Browning Cole y Susan Coultrap-McQuin, eds., *Explorations in Feminist Ethics: Theory and Practice* (Bloomington e Indianápolis, IN: Indiana University Press, 1992), pp. 69-81; vea también Mary C. Raugust, "Feminist Ethics and Workplace Values" en Eve Browning Cole y Susan Coultrap-McQuin, ed., *ibid.*, p. 127.
 116. Vea los ensayos recopilados en Shlomo Avineri y Avner de-Shalit, eds., *Individualism and Communitarianism* (Oxford: Oxford University Press, 1992).
 117. Michael Sandel, *Liberalism and the Limits of Justice* (Cambridge: Cambridge University Press, 1982) p. 150.
 118. Vea Sandel, *Liberalism*, p. 179; MacIntyre, *After Virtue* (Notre Dame, IN: University of Notre Dame Press), pp. 204-205.
 119. Nell Noddings, *Caring* (Berkeley, CA: University of California Press, 1984) distingue entre preocuparse por y preocuparse acerca de, en pp. 21-22; ella se refiere a lo que yo he llamado "preocuparse después de" como preocupación "institucional" en pp. 25-26.
 120. Vea Sara Ruddick, *Maternal Thinking* (Nueva York: Ballantine Books, 1989).
 121. Lawrence Walker, "Sex Differences in the Development of Moral Reasoning: A Critical Review", y Catherine G. Greeno y Eleanor E. Maccoby, "How Different is the 'Different Voice'?", ambos en Mary Jeanne Larrabee, ed., *An Ethic of Care: Feminist and Interdisciplinary Perspectives* (Nueva York: Routledge, 1993); vea evidencias de algunas diferencias entre el hombre y la mujer y cómo responden a los dilemas morales en T. White, "Business Ethics and Carol Gilligan's 'Two Voices'", *Business Ethics Quarterly*, 1992, v. 2, n. 1, pp. 51-59. White proporciona sugerencias provocativas respecto a las implicaciones de una ética del cuidado sobre la ética en los negocios.
 122. Vea Joan C. Tronto, "Beyond Gender Difference to a Theory of Care", en *ibid.*; y Debra Shogan, *Care and Moral Motivation* (Toronto: The Ontario Institute for Studies in Education Press, 1988).
 123. Vea Alan Gewirth, "Ethical Universalism and Particularism", *Journal of Philosophy*, junio de 1988, v. 85; John Cottingham, "Partiality, Favoritism, and Morality", *Philosophical Quarterly*, 1986, v. 36, n. 144.
 124. Equilibrar el cuidado por sí mismo y el cuidado por los demás es un tema central en Carol Gilligan, *In a Different Voice: Psychological Theory and Women, Development* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1982).

125. Ivan E. Boesky en Jeffrey Madrick, ed., *Merger Mania* (Nueva York: Holt, Rinehart and Winston, 1985), p. v.
126. Tim Metz y Michael W. Miller, "Boesky's Rise and Fall Illustrate a Compulsion to Profit by Getting Inside Track on Market", *The Wall Street Journal*, 17 de noviembre de 1986, p. 28.
127. *Ibid.*
128. S. Prakash Sethi y Paul Steidlmeier, *Up Against the Corporate Wall: Cases in Business and Society* (Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall, 1997), p. 47.
129. Alasdair MacIntyre, *After Virtue* (Notre Dame, IN: University of Notre Dame Press, 1981), p. 204.
130. Ve a Edmund L. Pincoffs, *Quandaries and Virtues* (Lawrence, KS: University Press of Kansas, 1986). Todas las citas en los párrafos siguientes son de este trabajo.
131. La ética en los negocios dentro de la arena internacional es un tema que no ha sido bien tratado en la literatura de ética en los negocios y queda mucho trabajo por hacer en estas áreas. Ve a mi análisis de los problemas con enfoques actuales en Manuel Velasquez, "International Business Ethics", *Business Ethics Quarterly*, octubre de 1995, v. 5, n. 4, pp. 865-882; e "International Business, Morality, and the Common Good", *Business Ethics Quarterly*, enero de 1992, v. 2., n. 1, pp. 27-40. Entre los mejores libros del tema y de los cuales he obtenido información están: Thomas Donaldson, *The Ethics of International Business* (Nueva York: Oxford University Press, 1989); R. T. DeGeorge, *Competing with Integrity in International Business* (Nueva York: Oxford University Press, 1993); G. Elfstrom, *Moral Issues and Multinational Corporations* (Nueva York: St. Martin's Press, 1991). Un compendio más antiguo, pero todavía útil, de los aspectos éticos que enfrentan las multinacionales está en Thomas N. Gladwin e Ingo Walter, *Multinationals Under Fire: Lessons in the Management of Conflict* (Nueva York: John Wiley & Sons, 1980). Dos evaluaciones pesimistas de las actividades multinacionales son David C. Korten, *When Corporations Rule the World* (San Francisco, CA: Berrett-Koehler Publishers, 1995), y Richard J. Barnet y John Cavanagh, *Global Dream* (Nueva York: Simon & Schuster, 1994).
132. La importancia de señalar aspectos de desarrollo se encuentra en Thomas Donaldson en *The Ethics of International Business*, pp. 102-103.
133. Arnold Berleant, "Multinationals and the Problem of Ethical Consistency", *Journal of Business Ethics*, agosto de 1982, v. 3, pp. 185-195.
134. Esto es una sugerencia de Thomas Donaldson en *The Ethics of International Business*, pp. 104-105.
4. Robert L. Heilbroner, *The Economic Problem*, 3a ed. (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1972), pp. 14-28; vea también Paul A. Samuelson, *Economics*, 9a ed. (Nueva York: McGraw-Hill Book Company, 1973), pp. 17-18.
5. Ve a Charles E. Lindblom, *Politics and Markets* (Nueva York: Basic Books Inc., Publishers, 1977), Capítulos 2, 3, 5 y 6 un análisis que compara estas dos abstracciones y una crítica sutil de su suficiencia.
6. Ve a Martin Schnitzer, *Comparative Economic Systems*, 8a ed. (Cincinnati, OH: South-Western College Publishing, 2000), pp. 113ss.
7. *Ibid.*, pp. 21ss.
8. Ve a "Economic Systems", *The New Encyclopedia Britannica*, v. 17 (Chicago, IL: Encyclopedia Britannica, Inc., 1993), p. 913
9. Joseph Schumpeter, *A History of Economic Analysis* (Nueva York: Oxford University Press, 1954), pp. 370-372 y 397-399. Un tratamiento de las controversias del siglo XX se encuentra en Otis Graham, *Toward a Planned Society: From Roosevelt to Nixon* (Nueva York: Oxford University Press, 1976).
10. Milton Friedman, *Capitalism and Freedom* (Chicago, IL: The University of Chicago Press, 1962), p. 14; vea también John Chamberlain, *The Roots of Capitalism* (Nueva York: D. Van Nostrand Company, 1959), pp. 7-42.
11. Ve a una útil introducción al concepto de ideología y una introducción a las ideologías más significativas en Andrew Heywood, *Political Ideologies: An Introduction*, 3a ed. (Nueva York: MacMillan, 2003).
12. George C. Lodge, *Perestroika for America: Restructuring Business-Government Relations for World Competitiveness* (Boston, MA: Harvard Business School Press, 1990), pp. 15, 16, 17.
13. La literatura sobre Locke es amplia; vea Richard I. Aaron, *John Locke*, 3a ed. (Londres: Oxford University Press, 1971), pp. 352-376 contiene material bibliográfico.
14. John Locke, *Two Treatises of Government*, ed. rev., Peter Laslett, ed. (Nueva York: Cambridge University Press, 1963), pp. 309, 311.
15. *Ibid.*, p. 374.
16. *Ibid.*, pp. 328-329.
17. *Ibid.*, p. 395.
18. *Ibid.*, p. 398.
19. Sin embargo, C. B. Macpherson, argumenta que Locke intentaba establecer la moralidad y la racionalidad de un sistema capitalista; vea su *The Political Theory of Possessive Individualism: Hobbes to Locke* (Oxford: The Clarendon Press, 1962).
20. Friedrich A. Hayek, *The Road to Serfdom* (Chicago, IL: University of Chicago Press, 1944); Murray N. Rothbard, *For a New Liberty* (Nueva York: Collier Books, 1978); Gottfried Dietz, *In Defense of property* (Baltimore, MD: The Johns Hopkins Press, 1971); Eric Mack, "Liberty and Justice", en John Arthur y William Shaw, eds., *Justice and Economic Distribution* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1978), pp. 183-193; John Hospers, *Libertarianism* (Los Ángeles, CA: Nash, 1971); T. R. Machan, *Human Rights and Human Liberties* (Chicago, IL: Nelson-Hall, 1975).
21. Locke, *Two Treatises*, p. 311; un tratamiento completo de los puntos de vista de Locke respecto a la ley de la naturaleza se encuentra en John Locke, W. von Leyden, ed., *Essays on the Law of Nature* (Oxford: The Clarendon Press, 1954).
22. William K. Frankena, *Ethics*, 2a ed. (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1973), pp. 102-105.
23. Robert Nozick, *Anarchy, State, and Utopia* (Nueva York: Basic Books, Inc., 1974).

Capítulo 3

1. Ve a World Bank, *Globalization, Growth and Poverty* (Nueva York: Oxford University Press, 2002), fecha de acceso: 20 de junio de 2004, en <http://www.econ.worldbank.org/prr/globalization/text-2857>.
2. Fecha de acceso: 20 de junio de 2004 en <http://www.legis.state.pa.us/WU01/LI/BU/BU/2003/0/HR0703P3778.HTM>.
3. House Committee on Banking, Finance, and Urban Affairs, *Industrial Policy, Hearings Before the Subcommittee on Economic Stabilization of the Committee on Banking, Finance and Urban Affairs of the House of Representatives*, 98th Congress, 1a sesión, parte I, 9, 14, 21, 22, 28 y 30 de junio de 1983 (Washington, DC: U. S. Government Printing Office, 1983), p. 12.

24. Para consultar otras versiones de este argumento, vea Lindblom, *Politics and Markets*, pp. 45-51.
25. Arthur M. Okun, *Equality and Efficiency* (Washington, DC: The Brookings Institution, 1975), pp. 1-4; vea también Paul Baron y Paul Sweezy, *Monopoly Capitalism* (Nueva York: Monthly Review, 1966), cap. 10; Frank Ackerman y Andrew Zimbalist, "Capitalism and Inequality in the United States", en Richard C. Edwards, Michael Reich, Thomas E. Weisskopf, eds., *The Capitalist System*, 2a ed. (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1978), pp. 297-307; Jonathan H. Turner y Charles E. Starnes, *Inequality: Privilege & Poverty in America* (Pacific Palisades, CA: Goodyear Publishing Company, Inc., 1976), pp. 44-45, 134-138.
26. U. S. Census Bureau, Current Population Survey, Annual Demographic supplement, Tabla 1 "Age, Sex, Household Relationship, Race, and Hispanic Origin-Poverty Status of People and Families by Selected Characteristics in 2001", fecha de acceso: 22 de noviembre de 2003, en <http://www.ferret.bls.census.gov/macro/032002/pov/toc.htm>.
27. United States Department of Agriculture, Household Food Security in the United States, 2000, fecha de acceso: 22 de noviembre de 2003, en <http://www.ers.usda.gov/publications/fanrr21/fanrr21b.pdf>.
28. Kathleen Stoll, *One in Three: Non-Elderly American Without Health Insurance, 2002-2003* (Washington, DC: Families USA Foundation, 2004) fecha de acceso: 20 de junio de 2004, en http://www.familiesusa.org/site/DocServer/82million_uninsured_report.pdf?docID=3641.
29. Urban Institute, *A New Look at Homelessness in America*, 1 de febrero de 2000 (Washington, DC: Urban Institute, 2000), fecha de acceso: 20 de junio de 2004, en <http://www.urban.org/url.cfm?ID=900302>.
30. Vea Patricia Werhane, *Adam Smith and His Legacy for Modern Capitalism* (Nueva York: Oxford University Press, 1991); S. Hollander, *The Economics of Adam Smith* (Toronto: University of Toronto Press, 1973).
31. Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* [1776] (Nueva York: The Modern Library, sin fecha), p. 423.
32. *Ibid.*, p. 55.
33. *Ibid.*, p. 14.
34. *Ibid.*, pp. 55-58.
35. *Ibid.*, p. 651.
36. Friedrich A. Hayek, "The Price System as a Mechanism for Using Knowledge", y Ludwig von Mises, "Economic Calculation in Socialism", ambos en Morris Bornstein, ed., *Comparative Economic Systems: Models and Cases* (Homewood, IL: Richard D. Irwin, Inc., 1965), pp. 39-50 y 79-85.
37. Thomas Aquinas, *Summa Theologica*, II-II, q. 66, a. 2.
38. Por ejemplo, David Hume, Essay XLI, *An Inquiry Concerning the Principles of Morals*, parte II, pp. 423-429, en *Essays, Literary, Moral, and Political*, de David Hume, Esq. (Nueva York: Ward, Lock, & Co., Warwick House, sin fecha).
39. Estas críticas se pueden encontrar en cualquier libro de texto estándar de economía, pero vea especialmente Frank J. B. Stilwell, *Normative Economics* (Elmsford, NY: Pergamon Press, 1975).
40. Pero vea Werhane, *Adam Smith and His Legacy*, quien argumenta que Smith no sostenía que los individuos están solo motivados por su propio interés. En su lugar, dice ella, los puntos de vista de Smith en *The Wealth of Nations* debe complementarse con sus ideas de "simpatía", "aprobación", "propiedad", "virtud" y "sentimiento", las cuales están expresadas en su tratado anterior, *Theory of the Moral Sentiments*.
41. Vea, por ejemplo, J. Philip Wogaman, *The Great Economic Debate: An Ethical Analysis* (Filadelfia, PA: The Westminster Press, 1977), pp. 61 y 85.
42. Vea Vaclav Holesovsky, *Economic Systems, Analysis, and Comparison* (Nueva York: McGraw-Hill Book Company, 1977), caps. 9 y 10.
43. Oskar Lange, "On the Economic Theory of Socialism", en Bornstein, ed., *Comparative Economic Systems*, pp. 86-94.
44. El trabajo estándar sobre Keynes es Alvin H. Hansen, *A Guide to Keynes* (Nueva York: McGraw-Hill Book Company, 1953).
45. John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest, and Money* (Londres: Macmillan & Co., Ltd., 1936). Un resumen accesible de los puntos de vista de Keynes, se encuentra en su artículo "The General Theory of Employment", *Quarterly Journal of Economics*, septiembre de 1937, v. 51, pp. 209-223.
46. Para ver una revisión de la llamada "escuela post-keynesiana", consulte la colección de trabajos en J. Pheby, ed., *New Directions in Post Keynesian Economics* (Aldershot, UK: Edward Elgar, 1989), y M. C. Sawyer, *Post Keynesian Economics, Schools of Thought in Economics Series 2* (Aldershot, UK: Edward Elgar, 1988).
47. Vea Sheila C. Dow, "The Post-Keynesian School", en Douglas Mair y Anne G. Miller, eds., *A Modern Guide to Economic Thought* (Aldershot, UK: Edward Elgar, 1991).
48. John Hicks, *The Crisis in Keynesian Economics* (Oxford: Basil Blackwell, 1974), p. 25.
49. Charles Darwin, *The Origin of Species by Means of Natural Selection* (Nueva York: D. Appleton and Company, 1883), p. 63.
50. Herbert Spencer, *Social Statics, Abridged and Revised* (Nueva York: D. Appleton and Company, 1893), pp. 204-205; vea una relación del spencerismo en América en Richard Hofstadter, *Social Darwinism in American Thought* (Boston, MA: Beacon Press, 1955).
51. Adam Smith, *The Wealth of Nations*, p. 424.
52. David Ricardo, *On the Principles of Political Economy and Taxation*, [1817], ed. Piero Sraffa (Cambridge: University Press for the Royal Economic Society, 1951), p. 135.
53. Este y otros ejemplos citados por Marx se encuentran en su *Capital*, vol. I, Samuel Moore y Edward Aveling, trad. al inglés (Chicago, IL: Charles H. Kerr & Company, 1906), pp. 268-282. Hay un número excelente de estudios sobre Marx en David McLellan, *Karl Marx: His Life and Thought* (Nueva York: Harper and Row Publishers, Inc., 1973); John McMurtry, *The Structure of Marx's World-View* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1978); Anthony Cutler, Barry Hindess, Paul Hirst y Arthur Hussain, *Marx's Capital and Capitalism Today* (Londres: Routledge and Kegan Paul, 1977); Ernest Mandel, *An Introduction to Marxist Economic Theory* (Nueva York Pathfinder Press, 1970); Shlomo Avineri, *The Social and Political Thought of Karl Marx* (Nueva York: Cambridge University Press, 1968); Robert Heilbroner, *Marxism: For and Against* (Nueva York: W. W. Norton & Co., Inc., 1980).
54. McMurtry, *Structure of Marx's World-View*, pp. 19-37.
55. Karl Marx, "Estranged Labor", en Dirk Struik, ed., *The Economic and Philosophic Manuscripts of 1844*, Martin Milligan, trad. al inglés (Nueva York: International Publishers, 1964), pp. 106-119.
56. *Ibid.*, pp. 108-109.
57. *Ibid.*, pp. 110-111.
58. *Ibid.*, p. 150.
59. *Ibid.*, p. 116.
60. Karl Marx y Friedrich Engels, *Manifesto of the Communist Party* (Nueva York: International Publishers, 1948), p. 9.

61. Karl Marx y Friederich Engels, *Manifiesto of the Communist Party* [1848] (Moscú: Progress Publishers, 1971), p. 48.
62. *Ibid.*
63. La expresión clásica de esta distinción es Karl Marx, *A Contribution to the Critique of Political Economy*, N. I. Stone, ed. (Nueva York: The International Library Publishing Co., 1904), pp. 11-13.
64. Veá McMurtry, *Structure of Marx's World-View*, pp. 72-89.
65. Marx, *Capital*, vol. I, pp. 681-89.
66. Marx, *Capital*, vol. II, pp. 86-87.
67. Marx, *Capital*, vol. I, pp. 689ss.
68. Marx y Engels, *Manifiesto*, p. 30.
69. *Veá Work in America: Report of the Special Task Force to the Secretary of Health, Education and Welfare* (Cambridge, MA: MIT Press, 1973).
70. Veá Thomas E. Weisskopf, "Sources of Cyclical Downturns and Inflation" y Arthur MacEwan, "World Capitalism and the Crisis of the 1970s", en Richard C. Edwards, Michael Reich y Thomas E. Weisskopf, eds., *The Capitalist System*, 2a ed. (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1978), pp. 441-461.
71. Herbert Marcuse, *One Dimensional Man* (Boston, MA: Beacon Press, 1964), pp. 225-246.
72. Frank Ackerman y Andrew Zimbalist, "Capitalism and Inequality in the United States", en Edwards, Reich, Weisskopf, eds., *The Capitalist System*, pp. 297-307; y Michael Reich, "The Economics of Racism", *ibid.*, pp. 381-388.
73. Veá Robert Hunter Wade, "Winners and Losers: The Global Distribution of Income Is Becoming More Unequal; That Should Be a Matter of Greater Concern than It Is", *The Economist*, 28 de abril de 2001, pp. 79-81; "The Rising Inequality of World Income Distribution", *Finance and Development*, diciembre de 2001, v. 38, n. 4; y "Globalization, Poverty and Income Distribution: Does the Liberal Argument Hold?", fecha de acceso: 20 de junio de 2004, en <http://www.brookings.edu/gs/research/projects/glig/worldsbort/inequalityjune02.pdf>.
74. Irving Kristol, "A Capitalist Conception of Justice", en Richard T. DeGeorge y Joseph A. Pickler, eds., *Ethics, Free Enterprise and Public Policy* (Nueva York: Oxford University Press, 1978), p. 65; vea también H. B. Acton, *The Morals of Markets* (Londres: Longman Group Limited, 1971), pp. 68-72.
75. John Bates Clark, *The Distribution of Wealth* (Nueva York: The Macmillan Co., 1899), pp. 7-9, 106-107; una crítica de este argumento se encuentra en Okun, *Equality and Efficiency*, pp. 40-47.
76. Milton Friedman, *Capitalism and Freedom*, pp. 168-172.
77. Veá, por ejemplo, los argumentos en John Rawls, *Political Liberalism* (Nueva York: Columbia University Press, 1993), pp. 37-43; y *A Theory of Justice* (Boston, MA: Harvard University Press, 1971).
78. Veá, por ejemplo, Richard Rorty, "For a More Banal Politics", *Happer's*, mayo de 1992, v. 284, pp. 16-21.
79. Veá Lodge, *ibid.*
80. Veá, por ejemplo, Paul Samuelson, *Economics*, 9a ed. (Nueva York: McGraw-Hill Book Company, 1973), p. 845.
81. Veá, por ejemplo, Lane Kenworthy, *In Search of National Economic Success: Balancing Competition and Cooperation* (Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 1995); Lester C. Thurow, *The Zero-Sum Society* (Nueva York: Basic Books, Inc., 1980).
82. Veá "The Productivity Crisis", *Newsweek*, 8 de septiembre de 1980, pp. 50-69, en especial, el debate entre Friedman y Samuelson resumido en pp. 68-69.
83. Los datos anteriores se encuentran en "The Reindustrialization of America", *Business Week*, 30 de junio de 1980, p. 65; para consultar datos posteriores a 1990, veá Lane Kenworthy, *In Search of National Economic Success* (Thousand Oaks, CA: Sage, 1995), p. 50.
84. Un análisis de estos puntos de vista aparece en James Fallows, "American Industry, What Ails It, How to Save It", *The Atlantic*, septiembre de 1980, pp. 35-50.
85. Paul Steidlmeier, "The Moral Legitimacy of Intellectual Property Claims: American Business and Developing Country Perspectives", *The Journal of Business Ethics*, diciembre de 1993, pp. 161-162.
86. Con más exactitud, la U. S. Copyright Term Extension Act (CTEA) de 1998 establece que el *copyright* individual dura el tiempo de vida del autor más 70 años, mientras que si los derechos pertenecen a una empresa, duran por lo menos 95 años a partir de su fecha de publicación o 120 años a partir del año de creación, la que sea más corta.
87. Con más exactitud, las patentes en artículos manufacturados y procesos expiran en 20 años, mientras que la patente de diseño expira después de 14 años. Las patentes se otorgan sólo cuando la invención es nueva, útil y no obvia.
88. Veá Francis Fukuyama, *The End of History and The Last Man* (Nueva York: The Free Press, 1992).

Capítulo 4

- David Lieberman, "States Settle CD Price-Fixing Case", *USA Today*, 30 de septiembre de 2002.
- Modern Healthcare*, 17 de diciembre de 1990, p. 41.
- John R. Wilke, "Price-Fixing Investigations Sweep Chemical Industry", *The Wall Street Journal*, 22 de junio de 2004.
- "Vitamin Manufacturers Pay Settlement in Price-Fixing Suit", *Minneapolis Star Tribune*, 11 de octubre de 2000, p. 3D.
- Sharen D. Knight, ed., *Concerned Investors Guide*, NYSE Volume 1983 (Arlington, VA: Resource Publishing Group, Inc., 1983), pp. 24-25.
- Ralph Nader y Mark J. Green, "Crime in the Suites", *New Republic*, 29 de abril de 1972, pp. 17-21.
- La relación elemental que sigue se puede encontrar en cualquier libro de texto estándar de economía, por ejemplo, Paul A. Samuelson, *Economics*, 11a ed. (Nueva York: McGraw-Hill Book Company, 1980), pp. 52-62.
- Daniel B. Suits, "Agriculture", en Walter Adams, ed., *The Structure of American Industry*, 5a ed. (Nueva York: Macmillan Inc., 1977), pp. 1-39.
- Usted puede recordar que una de las principales críticas hechas al concepto capitalista de justicia es que dice que debe pagarse a las personas el valor exacto de las cosas con que ellas contribuyen, aunque no da ningún criterio para determinar ese "valor". Como diferentes personas dan diferentes valores a las cosas, esta indeterminación parece hacer que la concepción capitalista de la justicia sea desesperantemente vaga: un precio que es "justo" en términos del valor que una persona asigna a una cosa, puede ser "injusto" en términos del valor que otra persona da a la misma. Sin embargo, el valor dado a las cosas por un mercado perfectamente competitivo es justo desde el punto de vista de cualquier participante porque en el punto de equilibrio, todos los participantes (tanto compradores como vendedores) ponen el mismo valor a los artículos y los precios convergen en ese valor justo único.
- Veá Robert Dorfman, *Prices and Markets*, 2a ed. (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1972), pp. 170-226.
- Russell G. Warren, *Antitrust in Theory and Practice* (Columbus, OH: Grid, Inc., 1975), pp. 58-59.

12. Milton Friedman, *Capitalism and Freedom* (Chicago, IL: The University of Chicago Press, 1962), p. 14.
13. Warren, *Antitrust*, pp. 76-77.
14. Se ha argumentado, sin embargo, que una compañía en la cual florece el cuidado tendrá una ventaja económica competitiva sobre una compañía en la que no se ha obtenido ese cuidado. Vea Jeanne M. Liedtka, "Feminist Morality and Competitive Reality: A Role for an Ethic of Care?", *Business Ethics Quarterly*, abril de 1996, v. 6, n. 2, pp. 179-200.
15. De nuevo, estas ideas elementales se pueden consultar en cualquier libro de texto estándar, por ejemplo, H. Robert Heller, *The Economic System* (Nueva York: MacMillan Inc., 1972), p. 109.
16. Vea Douglas F. Greer, *Industrial Organization and Public Policy* (Nueva York: Macmillan, Inc. 1984), pp. 189-191. Note, sin embargo, que algunos investigadores cuestionan esta metodología tradicional del Caso Alcoa; por ejemplo, Dominick T. Armeniano, *Antitrust and Monopoly, Anatomy of a Policy Failure* (Nueva York: John Wiley & Sons, Inc., 1982), pp. 100-112.
17. C. W. DeMarco, "Knee Deep in Technique: The Ethics of Monopoly Capital", *Journal of Business Ethics*, 2001, v. 31, pp. 151-164.
18. Una revisión elemental y excelente tanto de la teoría como de las evidencias empíricas de las ganancias de los monopolios aparece en Thomas Karier, *Beyond Competition: The Economics of Mergers and Monopoly Power* (Nueva York: M. E. Sharpe, Inc., 1993).
19. Vea George J. Stigler, "Monopoly and Oligopoly by Merger", *The American Economic Review*, v. 40 (Proceedings of the American Economic Association, 1950), pp. 23-34; vea una revisión más reciente de la literatura sobre oligopolios en Karier, *Beyond Competition*.
20. Warren, *Antitrust*, p. 271.
21. Los numerosos estudios que confirman esta relación se analizan en Douglas F. Greer, *Industrial Organization and Public Policy*, 2a ed. (Nueva York: Macmillan, Inc., 1984), pp. 407-414; Greer hace también una evaluación crítica de los pocos estudios que parecen demostrar que no existe esa relación.
22. Greer, *Industrial Organization*, pp. 416-417.
23. Reportado por Oligopoly Watch en <http://www.oligopolywatch.com/2003/05/26.html>, fecha de acceso: 27 de junio de 2004.
24. Almarin Phillips, *Market Structure, Organization, and Performance* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1962), pp. 138-160.
25. Warren, *Antitrust*, pp. 233-235.
26. Newman S. Peery, Jr., *Business, Government, & Society: Managing Competitiveness, Ethics, and Social Issues* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1995), pp. 400-401.
27. *Ibid.*, pp. 218-219.
28. *Ibid.*, pp. 161-162.
29. Jeffrey Sonnenfeld y Paul R. Lawrence, "Why Do Companies Succumb to Price-Fixing?", *Harvard Business Review*, julio-agosto de 1978, v. 56, n. 4, pp. 145-157.
30. *Ibid.*, p. 75.
31. Jesse W. Markham, "The Nature and Significance of Price Leadership", *The American Economic Review*, 1951, v. 41, pp. 891-905.
32. Willard F. Mueller, "Conglomerates: A Nonindustry", [pp. 442-481] en Adams, ed., *The Structure of American Industry*, p. 459.
33. Neil H. Jacoby, Peter Nehemkis y Richard Fells, *Bribery and Extortion in World Business* (Nueva York: Macmillan Inc., 1977), p. 183.
34. Vea J. M. Clarm, "Toward a Concept of Workable Competition", *American Economic Review*, 1940, v. 30, pp. 241-256.
35. John Kenneth Galbraith, *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*, ed. rev. (Cambridge, MA: The Riverside Press, 1956), pp. 112-113.
36. Robert H. Bork, *The Antitrust Paradox: A Policy at War with Itself* (Nueva York: Basic Books, 1978), pp. 20-58, 405.
37. Richard Posner, "The Chicago School of Antitrust Analysis", *University of Pennsylvania Law Review*, 1979, v. 925.
38. Vea el resumen de la investigación que sostiene que el tamaño y la eficiencia están correlacionados en Douglas F. Greer, *Business, Government, and Society*, 3a ed. (Nueva York: Macmillan Publishing Company, 1993), pp. 175-178.
39. J. Fred Weston, "Big Corporations: The Arguments For and Against Breaking Them Up", *Business and Its Changing Environment*, publicación de trabajos de una conferencia celebrada por Graduate School of Management de UCLA, 24 de julio-3 de agosto de 1977, pp. 232-233; vea también John M. Blair, *Economic Concentration: Structure, Behavior, and Public Policy* (Nueva York: Harcourt Brace Jovanovich, 1972).
40. J. A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism, and Democracy* (Nueva York: Harper, 1943), pp. 79ss.
41. L. Von Mises, *Planned Chaos* (Nueva York: Foundations for Economic Education, 1947).

Capítulo 5

1. Energy Information Administration, "United States of America Country Analysis Brief, 2004", fecha de acceso: 22 de junio de 2004, en <http://www.eia.doe.gov/emeu/cabs/usa.html>.
2. Lester R. Brown, "Challenges of the New Century", *State of the World, 2000* (Nueva York: W.W. Norton & Company, 2000), extractos de pp. 5, 6, 7, 8.
3. William G. Pollard, "The Uniqueness of the Earth", en Ian G. Barbour, ed., *Earth Might Be Fair* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1972), pp. 95-96; vea también Robert L. Heilbroner, *An Inquiry into the Human Prospect, Updated for the 1980s* (Nueva York: W. W. Norton & Company, Inc., 1980).
4. Vea una visión general completa de los efectos de la contaminación del aire en la salud en World Resources Institute, *World Resources 1998-1999: Environmental Changes and Human Health* (Nueva York: Basic Books, 1998); una revisión de la literatura anterior aparece en A. Myrick Freeman, III, *Air and Water Pollution Control* (Nueva York: John Wiley & Sons, Inc., 1982), pp. 36-85.
5. Council on Environmental Quality, *Environmental Trends* (Washington, DC: U.S. Government Printing Office, 1989), pp. 62-63.
6. U. S. Geological Survey, Fact Sheet 002-00, "Sea Level and Climate", enero de 2000; Tim Beardsley, "Getting Warmer?", *Scientific American*, julio de 1988, p. 32; vea la página de Internet de la EPA respecto al calentamiento global, <http://www.epa.gov/globalwarming/index.html>, y entre a su página de "impactos"; vea también el reporte del Intergovernmental Panel on Climate Change, *The Regional Impacts of Climate Change-An Assessment of Vulnerability*, R. T. Watson, M. C. Zinyowera y R. H. Moss, eds. (Nueva York: Cambridge University Press, 1997), extractos de los cuales están disponibles en <http://www.ipcc.ch/pab/reports.htm> y en la página de Internet de la EPA en <http://www.epa.gov/globalwarming/publications/reference/ipcc/index.html>. Otros dos sitios de interés en Internet son <http://www.beatisonline.org> y <http://www.med.harvard.edu/cbge>.
7. Reportes de la IPCC están disponibles en <http://www.ipcc.ch>; extractos de ellos están también disponibles en <http://www.epa.gov/globalwarming/publications/reference/ipcc/index.html>.

8. Paul R. Epstein, "Is Global Warming Harmful to Health?", *Scientific American*, agosto de 2000, v. 283, n. 2, pp. 50-57.
9. Lester R. Brown, ed., *State of the World, 2000* (Nueva York: W. W. Norton & Company, 2000), p. 200; vea, en términos más generales, World Meteorological Organization, *Scientific Assessment of Ozone Depletion: 1994*, wmo Global Ozone Research and Monitoring Project-Report No. 37, Geneva, 1995; el resumen ejecutivo del informe de la wmo está disponible en <http://www.al.noaa.gov/WWWHD/pubdocs/Assesment94/executive-summary.html#A>.
10. U. S. Environmental Protection Agency, "Ozone Science Fact Sheet", 1997, disponible en http://www.epa.gov/ozone/science/sc_fact.htm1.
11. United States Environmental Protection Agency, "What You Should Know about Refrigerants When Purchasing or Repairing a Residential A/C System or Heat Pump", 26 de abril de 2000, disponible en <http://www.epa.gov/ozone/title6/phaseout/22phaseout.html>.
12. U. S. Environmental Protection Agency, "Environmental Effects of Acid Rain", abril de 1999, disponible en <http://www.epa.gov/acidrain/effects/envben.html>. Vea una revisión sencilla e informal del problema de la lluvia ácida (y de otros aspectos ambientales) en Bernadette West, Peter M. Sandman y Michael R. Greenberg, *The Reporter's Environmental Handbook* (NJ: Rutgers University Press, 1995), pp. 33-38.
13. Veá B. J. Mason, *Acid Rain: Its Causes and Effects on Inland Waters* (Oxford: Clarendon Press, 1992).
14. Environmental Protection Agency, *National Air Quality and Emissions Trends Report, 1998* (EPA 454/R-00-003), marzo de 2000, p. 81.
15. Citado en Huey D. Johnson, ed., *No Deposit-No Return* (Reading, MA: Addison-Wesley Publishing Co., Inc., 1970), pp. 166-167.
16. "Bad Air's Damage to Lungs Is Long-Lasting, Study Says", *San Jose Mercury News*, 29 de marzo de 1991, p. 1; vea también Philip E. Graves, Ronald J. Krumm y Daniel M. Violette, "Issues in Health Benefit Measurement", en George S. Tolley, Philip E. Graves y Alan S. Cohen, eds., *Environment Policy*, vol. II (Cambridge, MA: Harper & Row, Publishers, Inc., 1982).
17. Veá U. S. Environmental Protection Agency, "Six Principal Pollutants", fecha de acceso: 23 de junio en <http://www.epa.gov/air-trends/sixpoll.html>.
18. Lester Lave y Eugene Seskind, *Air Pollution and Human Health* (Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press, 1977).
19. *Ibid.*, pp. 723-733.
20. Freeman, *Air and Water Pollution Control*, p. 69.
21. Office of Management and Budget, "Informing Regulatory Decisions: 2003 Report to Congress on the Costs and Benefits of Federal Regulations", p. 9, fecha de acceso: 23 de junio de 2004, en http://www.whitehouse.gov/omb/inforeg/2003_cost-ben_final_rtp.pdf.
22. United States Environmental Protection Agency, "Water Quality Conditions in the United States: A Profile from the 1998 National Water Quality Inventory Report to Congress", julio de 2000, resumen del *National Water Quality Inventory: 1998 Report to Congress*, disponible en <http://www.epa.gov/305b/98report/98summary.html>.
23. Veá U. S. Environmental Protection Agency, *National Air Pollutant Emission Trends, 1900-1998*, EPA-454/R-00-002.
24. Council on Environmental Quality, *Environmental Trends*, p. 31.
25. X. M. Mackenthun, *The Practice of Water Pollution* (Washington, DC: U. S. Government Printing Office, 1969), cap. 8.
26. Wagner, *Environment*, pp. 102-107.
27. J. H. Ryther, "Nitrogen, Phosphorus, and Eutrophication in the Coastal Marine Environment", *Science*, 1971, v. 171, n. 3975, pp. 1008-1013.
28. L. J. Carter, "Chemical Plants Leave Unexpected Legacy for Two Virginia Rivers", *Science*, 1977, v. 198, pp. 1015-1020; J. Holmes, "Mercury Is Heavier Than You Think", *Esquire*, mayo de 1971; T. Aaronson, "Mercury in the Environment", *Environment*, mayo de 1971.
29. F. S. Sterrett y C. A. Boss, "Careless Kepone", *Environment*, 1977, v. 19, pp. 30-37.
30. L. Friberg, *Cadmium in the Environment* (Cleveland, OH: C. R. C. Press, 1971).
31. Veá Presson S. Shane, "Case Study-Silver Bay: Reserve Mining Company", en Thomas Donaldson y Patricia H. Werhane, eds., *Ethical Issues in Business* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1979), pp. 358-361.
32. Sharon Begley, "Smothering the Waters", *Newsweek*, 10 de abril de 1989.
33. Sitio en Internet del International Tanker Owners Pollution Federation Limited, "Statistics", fecha de acceso: 24 de junio, en <http://www.itopf.com/stats.html>.
34. D. Burnham, "Radioactive Material Found in Oceans", *New York Times*, 31 de mayo de 1976, p. 13.
35. Council on Environmental Quality, *Environmental Trends*, p. 47.
36. *Ibid.*
37. World Bank, *World Development Indicators, 1999*, p. 119.
38. Freeman, *Air and Water Pollution Control*, p. 159.
39. Veá éste y otros ejemplos similares en Lewis Regenstein, *America the Poisoned* (Washington, DC: Acropolis Books, Ltd., 1982); "The Poisoning of America Continues", *Time*, 14 de octubre de 1985, pp. 76-90.
40. Council on Environmental Quality, *Environmental Trends*, p. 139.
41. *Ibid.*, p. 140.
42. *Ibid.*
43. Scott M. Kaufman, Nora Goldstein, Karsten Millrath y Nickolas J. Themelis, "State of Garbage in America", *BioCycle*, enero de 2004, v. 45, n. 1, pp. 31-42.
44. Veá U. S. Environmental Protection Agency, "National Priorities List", fecha de acceso: 25 de junio de 2004, en <http://www.epa.gov/superfund/sites/query/querybtm/nplfin.htm>.
45. Veá U. S. Environmental Protection Agency, "Industrial Waste Management", fecha de acceso: 25 de junio de 2004, en <http://www.epa.gov/industrialwaste>.
46. Council on Environmental Quality, *Environmental Trends*, p. 139.
47. *Ibid.*
48. *Ibid.*
49. Council on Environmental Quality, *Environmental Quality 1983* (Washington, DC: U. S. Government Printing Office, 1984), p. 62.
50. Veá U. S. Nuclear Regulatory Commission, "NRC Statement on Risk Assessment and the Reactor Safety Study Report in Light of the Risk Assessment Review Group Report", 18 de enero de 1979.
51. U. S. Nuclear Regulatory Commission, "Final Generic Environmental Statement on the Use of Plutonium Recycle in Mixed Oxide Fuel in Light Water Cooled Reactors", NUREG-0002, vol. 1, agosto de 1976.
52. Veá Theodore B. Taylor y Mason Willrich, *Nuclear Theft: Risks and Safeguards* (Cambridge, MA: Ballinger Publishing Co., 1974).

53. Thomas O'Toole, "Glass, Salt Challenged as Radioactive Waste Disposal Methods", *The Washington Post*, 24 de diciembre de 1978.
54. U. S. General Accounting Office, GAO Report to Congress B-164052, "Cleaning Up the Remains of Nuclear Facilities-A Multibillion Dollar Problem", EMD-7746 (Washington, DC: U. S. Government Printing Office, 1977).
55. Sam H. Schurr et al., *Energy in America's Future* (Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 1979), p. 35.
56. Ellen Winchester, "Nuclear Wastes", *Sierra*, julio/agosto de 1979.
57. Charles Officer and Jake Page, *Earth and You: Tales of the Environment* (Portsmouth, NH: Peter E. Randall Publisher, 2000).
58. C. S. Wong, "Atmospheric Input of Carbon Dioxide from Burning Wood", *Science*, 1978, v. 200, pp. 197-200.
59. G. M. Woodwell, "The Carbon Dioxide Question", *Scientific American*, 1978, v. 238, pp. 34-43.
60. Mara D. Bellaby, "11,046 Plants and Animals At Risk, Report Says", *San Jose Mercury News*, 29 de septiembre de 2000, p. 10A.
61. Council on Environmental Quality, *The Global 2000 Report to the President*, p. 23.
62. El reporte del Club de Roma supone una relación exponencial de agotamiento; Donella H. Meadows, Dennis L. Meadows, Jergen Randers y William W. Behrens, III, *The Limits to Growth* (Nueva York: Universe Books, 1972).
63. U. S. Congress Office of Technology Assessment, *World Petroleum Availability: 1980-2000* (Washington, DC: U. S. Government Printing Office, 1980).
64. M. K. Hubbert, "U. S. Energy Resources: A Review as of 1972", Documento No. 93-40 (92-72) (Washington, DC: U. S. Government Printing Office, 1974).
65. *Ibid.*
66. Vea una revisión excelente y de fácil lectura de este tema en Tim Appenzeller, "The End of Cheap Oil?", *National Geographic*, junio de 2004, pp. 80-109.
67. Vea Colin Cambell, "The End of Cheap Oil?", *Scientific American*, marzo de 1998; Jean H. Laherrère, "Future Sources of Crude Oil Supply and Quality Considerations", DRI/McGraw-Hill/French Petroleum Institute, junio de 1997; L. F. Ivanhoe, "Get Ready for Another Oil Shock!", *The Futurist*, enero-febrero de 1997; las estimaciones de David Greene están en Appenzeller, "The End of Cheap Oil?", p. 90.
68. Davis, *The Seventh Ear*, p. 128.
69. *Ibid.*, pp. 131-132.
70. Paul R. Portney, ed., *Current Issues in Natural Resource Policy* (Washington, DC: Resources for the Future, 1982), pp. 80-81.
71. Robert B. Gordon, Tjalling C. Koopmans, William D. Nordhaus y Brian J. Skinner, *Toward a New Iron Age?* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1987).
72. *Ibid.*, p. 153.
73. U. S. Geological Survey, *Mineral Commodity Summaries*, febrero de 2000, p. 23.
74. *Ibid.*, p.107.
75. *Ibid.*, p. 109.
76. *Ibid.*, p. 57.
77. *Ibid.*, p. 87.
78. *Ibid.*, p. 97.
79. El término es de Garrnit Hardin's; vea su artículo "The Tragedy of the Commons", *Science*, 13 de diciembre de 1968, v. 162, n. 3859, pp. 1243-1248.
80. Richard M. Stephenson, *Living with Tomorrow* (Nueva York: John Wiley & Sons, Inc., 1981), pp. 205-208.
81. *Ibid.*, p. 204.
82. United Nations Population Fund, Stan Bernstein y William F. Ryan, eds., *State of the World Population 2003* (Nueva York: United Nations Population Fund, 2003), p. 74.
83. Carl J. George y Daniel McKinely, *Urban Ecology: In Search of an Asphalt Rose* (Nueva York: McGraw-Hill Book Company, 1974).
84. Barry Commoner, *The Closing Circle* (Nueva York: Alfred A. Knopf, Inc., 1971), cap. 2.
85. Vea Kenneth E. F. Watt, *Understanding the Environment* (Boston, MA: Allyn & Bacon, Inc., 1982).
86. Matthew Edell, *Economics and the Environment* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1973); para entender el término *nave espacial tierra*, vea Kenneth Boulding, "The Economics of the Coming Spaceship Earth", en Henry Jarret, ed., *Environmental Quality in a Economy* (Baltimore, MD: Johns Hopkins Press para Resources for the Future, 1966).
87. George Perkins *Man and Nature*, [1864] (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1965), p. 76.
88. Vea los análisis que favorecen este punto de vista, así como algunas críticas en los ensayos contenidos en Donald Scherer y Thomas Attig, eds., *Ethics and the Environment* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1983); vea también, W. K. Frankena, "Ethics and the Environment", en K. E. Goodpaster y K. M. Sayre, eds., *Ethics and Problems of the 21st Century* (Notre Dame, IN: University of Notre Dame Press, 1979), pp. 3-20; William T. Blackstone, "The Search for an Environmental Ethic", en Tom Regan, ed., *Matters of Life and Death* (Nueva York: Random House, Inc., 1980), pp. 299-335; una excelente y amplia bibliografía con comentarios se proporciona en Mary Anglemyer, et al., *A Search for Environmental Ethics, An Initial Bibliography* (Washington, DC: Smithsonian Institution Press, 1980).
89. Citado en Bill Devall, *Simple in Means, Rich in Ends, Practicing Deep Ecology* (Salt Lake City, UT: Peregrine Smith Books, 1988), pp. 14-15.
90. Ted Gup, "Owl vs. Man", *Time*, 25 de junio de 1990, pp. 56-62; Catherine Caufield, "A Reporter at Large: The Ancient Forest", *New Yorker*, 14 de mayo de 1990, pp. 46-84.
91. Devall, *Simple in Means, Rich in Ends*, p. 138.
92. Peter Singer, *Animal Liberation* (Nueva York: Random House, Inc., 1975).
93. Tom Regan, *The Case for Animal Rights* (Berkeley, CA: University of California Press, 1983); de un modo similar, Joel Feinberg argumenta que los animales tienen intereses y, en consecuencia, tienen derechos en "The Rights of Animals and Unborn Generations", en William T. Blackstone, ed., *Philosophy and Environmental Crisis* (Athens, GA: University of Georgia Press, 1974).
94. Vea William Aiken, "Ethical Issues in Agriculture", en Tom Regan, ed., *Earthbound: New Introductory Essays in Environmental Ethics* (Nueva York: Random House, Inc., 1984), pp. 247-288.
95. Kenneth Goodpaster, "On Being Morally Considerable", *Journal of Philosophy*, 1978, v. 75, pp. 308-325; vea también, Paul Taylor, "The Ethics of Respect for Nature", *Environmental Ethics*, 1981, v. 3, pp. 197-218; Robin Attfield, "The Good of Trees", *The Journal of Value Inquiry*, 1981, v. 15, pp. 35-54; y Christopher D. Stone, *Should Trees Have Standing? Toward Legal Rights for Natural Objects* (Boston, MA: Houghton Mifflin, 1978).
96. Aldo Leopold, "The Land Ethic", *A Sand County Almanac* (Nueva York: Oxford University Press, 1949), pp. 201-226; vea también J. Baird Callicott, "Animal Liberation: A Triangular

- Affair”, *Environmental Ethics*, invierno de 1980, v. 2, n. 4, pp. 311-338; John Rodman, “The Liberation of Nature?”, *Inquiry*, 1977, v. 20, pp. 83-131; K. Goodpaster argumenta que la “biosfera” como un todo tiene un valor moral en “On Being Morally Considerable”; Holmes Rolston, III, mantiene una posición similar en “Is There an Ecological Ethic”, *Ethics*, 1975, v. 85, pp. 93-109; vea diferentes puntos de vista sobre este tema en Bryan G. Norton, ed., *The Preservation of Species* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1986).
97. Albert Schweitzer, *Out of My Life and Thought*, trad. A. B. Lerneke (Nueva York: Holt, 1990), p. 130.
 98. *Ibid.*, p. 13 1.
 99. Paul Taylor, *Respect for Nature* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1986), p. 80.
 100. *Ibid.*, pp. 121-122.
 101. W. K. Frankena, “Ethics and the Environment”, en K. E. Goodpaster y K. M. Sayre, eds., *Ethics and Problems of the 21st Century* (Notre Dame, IN: University of Notre Dame Press, 1979), pp. 3-20.
 102. Vea otras críticas de estos argumentos en Edward Johnson, “Treating the Dirt: Environmental Ethics and Moral Theory”, en Tom Regan, ed., *Earthbound: New Introductory Essays in Environmental Ethics* (Nueva York: Random House, 1984), pp. 336-365; vea también la discusión entre Goodpaster y Hunt en W. Murray Hunt, “Are Mere Things Morally Considerable?”, *Environmental Ethics*, 1980, v. 2, pp. 59-65; y Kenneth Goodpaster, “On Stopping at Everything: A Reply to W. M. Hunt”, *Environmental Ethics*, 1980, v. 2, pp. 281-284.
 103. Vea, por ejemplo, R. G. Frey, *Interests and Rights: The Case Against Animals* (Oxford: Clarendon Press, 1980) y Martin Benjamin, “Ethics and Animal Consciousness”, en Manuel Velasquez and Cynthia Rostankowski, eds., *Ethics: Theory and Practice* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1985).
 104. Vea manejos útiles de los temas de ética del medio ambiente en Dale Jamison, ed., *A Companion to Environmental Ethics* (Nueva York: Blackwell Publishers, 2000); y Robin Attfield, *The Ethics of Environmental Concern* (Nueva York: Columbia University Press, 1983).
 105. William T. Blackstone, “Ethics and Ecology”, en William T. Blackstone, ed., *Philosophy and Environmental Crisis* (Athens, GA: University of Georgia Press, 1974); vea también su artículo más reciente, “On Rights and Responsibilities Pertaining to Toxic Substances and Trade Secrecy”, *The Southern Journal of Philosophy*, 1978, v. 16, pp. 589-603.
 106. *Ibid.*, p. 31; vea también William Blackstone, “Equality and Human Rights”, *Monist*, 1968, v. 52, n. 4; y William T. Blackstone, “Human Rights and Human Dignity”, en Laszlo y Grotesky, eds., *Human Dignity*.
 107. Citado en Keith Davis y William C. Frederick, *Business and Society* (Nueva York: McGraw-Hill Book Company, 1984), pp. 403-404.
 108. Robert H. Haveman y Greg Christiansen, *Jobs and the Environment* (Scarsdale, NY: Work in America Institute, Inc., 1979), p. 4.
 109. Richard Kazis y Richard L. Grossman, “Job Blackmail: It’s Not Jobs or Environment”, p. 260, en Mark Green, ed., *The Big Business Reader* (Nueva York: The Pilgrim Press, 1983), pp. 259-269.
 110. Vea U. S. Department of Labor, *Mass Layoffs in 1987-1990*, Bureau of Labor Statistics Bulletins 2395, 2375, 2310; vea también E. B. Goodstein, “Jobs or the Environment? No Tradeoff”, *Challenge*, enero-febrero de 1995, pp. 41-45.
 111. La llamada “política de la burbuja” de The Environmental Protection Agency, vea *Time*, 17 de diciembre de 1979, p. 71; y *Business Week*, 9 de julio de 1984, p. 34.
 112. Consulte un análisis del impacto de esta orden ejecutiva en la colección de artículos compilados en V. Kerry Smith, ed., *Environmental Policy Under Reagan’s Executive Order* (Chapel Hill, NC: The University of North Carolina Press, 1984).
 113. Existen varios textos que describen este enfoque. Un texto elemental es Tom Tietenberg, *Environmental and Natural Resource Economics* (Glenview, IL: Scott, Foresman & Company, 1984); un título más resumido es Edwin S. Mills, *The Economics of Environmental Quality* (Nueva York: W. W. Norton & Co., Inc., 1978), cap. 3; varios puntos de vista se encuentran en Robert Dorfman y Nancy Dorman, eds., *Economics of the Environment* (Nueva York: W. W. Norton & Co., Inc., 1977).
 114. Una revisión de la literatura de costos externos que todavía es útil se encuentra en E. J. Mishan, “The Postwar Literature on Externalities: An Interpretative Essay”, *Journal of Economic Literature*, marzo de 1971, v.9, n. 1, pp. 1-28.
 115. No sólo la mayor parte de la industria generadora de electricidad está monopolizada, sino también, al menos en el corto plazo, la demanda es relativamente inelástica. A largo plazo, la demanda puede tener características elásticas como suponemos en el ejemplo.
 116. Vea E. J. Mishan, *Economics for Social Decisions* (Nueva York: Praeger Publishers, Inc., 1973), pp. 85ss.; también E. J. Mishan, *Cost-Benefit Analysis*, 3a ed. (Londres: Allen & Unwin, 1982).
 117. S. Prakesh Sethi, *Up Against the Corporate Wall* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1977), p. 21.
 118. Vea Mishan, “The Postwar Literature on Externalities”, p. 24.
 119. William J. Baumal y Wallace E. Oates, *Economics, Environmental Policy, and the Quality of Life* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1979), p. 177.
 120. *Ibid.*, pp. 180-182.
 121. *Ibid.*, pp. 182-184.
 122. Mishan, “The Postwar Literature on Externalities”, p. 24.
 123. Mills, *Economics of Environmental Quality*, pp. 111-112.
 124. *Ibid.*, pp. 83-91.
 125. Un número de casos en los que se aplican estas técnicas aparecen en Yusuf J. Ahmad, Partha Dasgupta y Karl-Goran Maler, eds., *Environmental Decision-Making* (Londres: Hodder and Stoughton, 1984).
 126. Thomas A. Klein, *Social Costs and Benefits of Business* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1977), p. 118.
 127. *Ibid.*, p. 119; la literatura sobre contabilidad social para empresas de negocios fue muy amplia, vea U. S. Department of Commerce, *Corporate Social Reporting in the United States and Western Europe* (Washington, DC: U. S. Government Printing Office, 1979); Committee on Social Measurement, *The Measurement of Corporate Social Performance* (Nueva York: American Institute of Certified Public Accountants, Inc., 1977).
 128. Vea Boyd Collier, *Measurement of Environmental Deterioration* (Austin, TX: Bureau of Business Research, The University of Texas at Austin, 1971).
 129. Vea Michael D. Boyles, “The Price of Life”, *Ethics*, octubre de 1978, v. 89, n. 1, pp. 20-34; vea otros problemas que usan el análisis costo-beneficio en áreas ambientales en Mark Sagoff, “Ethics and Economics in Environmental Law”, en Regan, ed., *Earthbound*, pp. 147-178 y Rosemarie Tong, *Ethics in Policy Analysis* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1986), pp. 14-29.

130. La mayor parte del material en este párrafo y los siguientes está basado en el excelente análisis en Robert E. Goodwin, "No Moral Nukes", *Ethics*, abril de 1980, v. 90, n. 3, pp. 417-449.
131. Committee on Social Measurement, *The Measurement of Corporate Social Performance* (Nueva York: American Institute of Certified Public Accountants, Inc., 1977).
132. U. S. General Accounting Office, *The Nation's Nuclear Waste* (Washington, DC: U. S. Government Printing Office, 1979), p. 12. Encuentre una crítica a esta clase de análisis político en Tong, *Ethics in Policy Analysis*, pp. 39-54.
133. Murray Bookchin, *Defending the Earth: A Dialogue Between Murray Bookchin and Dave Foreman*, Steve Chase, ed. (Boston: South End Press, 1991), p. 58.
134. Karen J. Warren, "The Power and Promise of Ecological Feminism", *Environmental Ethics*, verano de 1990, v. 12, p. 126.
135. Val Plumwood, "Current Trends in Ecofeminism", *The Ecologist*, enero/febrero de 1992, v. 22, n. 1, p. 10.
136. Nell Noddings, *Caring, A Feminine Approach to Ethics and Moral Education* (Berkeley, CA: University of California Press, 1984), p. 14.
137. Karen J. Warren, "The Power and the Promise of Ecological Feminism", en Christine Pierce y Donald VanDeVeer, eds., *People, Penguins, and Plastic Trees, Basic Issues in Environmental Ethics*, 2a ed. (Belmont, CA: Wadsworth, 1995), pp. 218 y 223.
138. Martin Golding, "Obligations to Future Generations", *Monist*, 1972, v. 56, n. 1, pp. 85-99; Richard T. DeGeorge, "The Environment, Rights, and Future Generations", en K. E. Goodpaster y K. M. Sayre, eds., *Ethics and Problem of the 21st Century*, pp. 93-105.
139. DeGeorge, "The Environment, Rights, and Future Generations", pp. 97-98.
140. *Ibid.*
141. Martin Golding, "Obligations to Future Generations", *Monist*, 1972, v. 56, n. 1, sin embargo, Gregory Kavka argumenta que no se necesita un conocimiento total de las necesidades de la gente del futuro para conferirles un estatus moral, en "The Futurity Problem", en Ernest Pamidge, *Responsibilities to Future Generations* (Nueva York: Prometheus Books, 1981), pp. 109-122; vea también Annette Baier, "For the Sake of Future Generations", en Regan, ed., *Earthbound*, pp. 214-246.
142. John Rawls, *A Theory of Justice* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1971), p. 289.
143. *Ibid.*, pp. 285 y 288.
144. Entre los autores que están de acuerdo con Rawls en su tratamiento de nuestras obligaciones con las generaciones futuras están R. y V. Routley, "Nuclear Energy and Obligations to the Future", *Inquiry*, 1978, v. 21, pp. 133-179; K. S. Shrader-Frechette, *Nuclear Power and Public Policy* (Dordrecht, Boston y Londres: Reidel, 1980); F. Patrick Hubbard, "Justice, Limits to Growth, and an Equilibrium State", *Philosophy and Public Affairs*, 1978, v. 7, pp. 326-345; Victor D. Lippit y Koichi Hamada, "Efficiency and Equity in Intergenerational Distribution", en Dennis Clark Pirages, ed., *The Sustainable Society* (Nueva York y Londres: Praeger Publishers, Inc., 1977), pp. 285-299. Sin embargo, cada uno de estos autores introduce variaciones a la posición de Rawls.
145. Atfield adopta este "principio de Locke" a partir de G. Kavka, "The Futurity Problem".
146. Atfield, *The Ethics of Environmental Concern*, pp. 107-110.
147. J. Brenton Steams, "Ecology and the Indefinite Unborn", *Monist*, octubre 1972, v. 56, n. 4, pp. 612-625; Jan Narveson, "Utilitarianism and New Generations", *Mind*, 1967, v. 76, pp. 62-67.
148. Robert Scott, Jr., "Environmental Ethics and Obligations to Future Generations", en R. I. Sikora y Brian Barry, eds., *Obligations to Future Generations* (Filadelfia, PA: Temple University Press, 1978), pp. 74-90; pero vea Kavka, "The Futurity Problem", quien comenta contra descontar las consecuencias.
149. Joan Robinson, *Economic Philosophy* (Londres: Penguin Books, 1966), p. 115.
150. William G. Shepherd y Clair Wilcox, *Public Policies Toward Business*, 6a ed. (Homewood, IL: Richard D. Irwin, Inc., 1979), pp. 524-525.
151. E. F. Schumacher, *Small Is Beautiful* (Londres: Blond and Briggs, Ltd., 1973).
152. Herman E. Daly, ed., *Toward a Steady-State Economy* (San Francisco, CA: W. H. Freeman & Company, Publishers, 1974), p. 152; vea también Herman E. Daly, *Steady-State Economics* (San Francisco, CA: W. H. Freeman & Company, Publishers, 1977); Herman E. Daly, ed., *Economics, Ecology, and Ethics* (San Francisco, CA: W. H. Freeman & Company, Publishers, 1980); Robert L. Stierers, *The Sustainable Society: Ethics and Economic Growth* (Filadelfia, PA: Westminster Press, 1976); y Lester R. Brown, *Building a Sustainable Society* (Nueva York: W. Norton & Co., Inc., 1981).
153. Veá, por ejemplo, Wilfred Beckerman, *In Defense of Economic Growth* (Londres: Jonathan Cape, 1974); Rudolph Klein, "The Trouble with Zero Economic Growth", *New York Review of Books*, abril de 1974; Julian L. Simon, *The Ultimate Resource* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1981).
154. E. J. Mishan, *The Economic Growth Debate: An Assessment* (Londres: George Allen & Unwin Ltd., 1977).
155. Veá Heilbroner, *An Inquiry into the Human Prospect, Updated for the 1980s*.
156. Varios de estos escenarios se revisan en James Just y Lester Lave, "Review of Scenarios of Future U. S. Energy Use", *Annual Review of Energy*, 1979, v. 4, pp. 501-536; y en Hughes, *World Futures*.
157. Meadows, Meadows, Randers y Behrens, *The Limits to Growth* (Nueva York: Universe Books, 1974).
158. Meadows *et al.* revisaron sus modelos pero llegaron a resultados muy similares en D. H. Meadows, D. L. Meadows y J. Randers, *Beyond the Limits: Confronting Global Collapse, Envisioning a Sustainable Future* (Post Mills, VT: Chelsea Green, 1992); vea otros ejemplos en los trabajos más recientes y más deprimentes reunidos en <http://www.dioff.org/index.html>.
159. *Ibid.*, p. 132.
160. H. S. D. Cole, Christopher Freeman, Marie Jahoda y K. L. R. Pavitt, eds., *Models of Doom: A Critique of the Limits to Growth* (Nueva York: Universe Books, 1973); William Nordhaus, "World Dynamics: Measurement Without Data", *Economic Journal*, diciembre de 1973, v. 83, pp. 1156-1183; Herman Kahn, William Brown y Leon Martel, *The Next 200 Years* (Nueva York: William Morrow & Company, Inc., 1976); Charles Maurice y Charles W. Smithson, *The Domsday Myth* (Stanford, CA: Hoover Institution Press, 1984); y Piers Blaikie, "The Use of Natural Resources in Developing and Developed Countries", en R. J. Johnston y F. J. Taylor, *A World in Crisis* (Cambridge, MA: Basil Blackwell, 1989), pp. 125-150.

161. En un estudio posterior, el Club de Roma moderó sus predicciones pero confirmó lo esencial; vea D. H. Meadows *et al.*, *Beyond The Limits*; vea también los trabajos reunidos en <http://www.dioeff.org/index.html>.
162. Heilbroner, *The Human Prospect*.
163. Acerca del vínculo entre el uso de los recursos ambientales y la distribución desigual de la riqueza en el mundo consulte Willy Brandt, *North-South: A Program for Survival* (Cambridge, MA: MIT Press, 1980).

Capítulo 6

1. Karin Miller, "Bridgestone/Firestone Recalls Steeltex Tires After Fatal Crashes", Associated Press, fecha de acceso: 28 de julio de 2004 en <http://www.detnews.com/2004/autosinsider/0402/26/autos-75844.htm>.
2. Penni Crabtree, "Metabolife loses 2nd Suit, Must Pay \$7.46 Million", *The San Diego Union-Tribune*, junio 24, 2004, p. C-1.
3. *Consumer Reports*, mayo de 2004, fecha de acceso: 25 de junio de 2004 en <http://www.consumerreports.org/co/supplements>.
4. PR Newswire, "CPSC Says Deadly Products Are Still In Use Despite Warnings and Recalls", 29 de abril de 2003.
5. Los hechos resumidos en este párrafo se obtuvieron de Penny Addis, "The Life History Complaint Case of Martha and George Rose: "Honoring the Warranty", en Laura Nader, ed., *No Access to Law* (Nueva York: Academic Press, Inc., 1980), pp. 171-189.
6. Citado en Ed Pope, "PacBell's Sales Quotas", *San Jose Mercury News*, 24 de abril de 1986, p. 1C; vea también "PacBell Accused of Sales Abuse", *San Jose Mercury News*, 24 de abril de 1986, p. 1A; "PacBell Offers Refund for Unwanted Services", *San Jose Mercury News*, 17 de mayo de 1986, p. 1A.
7. Larry D. Hatfield, "PUC Fines Pac Bell Millions for Sales Tactics", *San Francisco Examiner*; jueves 23 de diciembre de 1999; Thomas Long, Mindy Spatt, "Debate on Phone Company Sales Practices con, Wakeup Call Over Deceit", *San Francisco Chronicle*, 20 de enero de 2000.
8. Varias de estas críticas se investigan en Stephen A. Greyser, "Advertising: Attacks and Counters", *Harvard Business Review*, 10 de marzo de 1972, v. 50, pp. 22-28.
9. U. S. Consumer Product Safety Commission, *Consumer Product Safety Review*, otoño de 2003, v. 7, n. 2.
10. Basado en las cifras proporcionadas por el National Center for Statistics and Analysis, *2002 Annual Assessment of Motor Vehicle Crashes*, fecha de acceso: 23 de julio de 2004 en http://www-nrd.nhtsa.dot.gov/2002annual_assessment/long_term_trends.htm.
11. Paul A. Samuelson y William D. Nordhaus, *Macroeconomics*, 13a ed. (Nueva York: McGraw-Hill Book Company, 1989), p. 41.
12. Vea Robert N. Mayer, *The Consumer Movement; Guardians of the Marketplace* (Boston, MA: Twayne Publishers, 1989), p. 67; y Peter Asch, *Consumer Safety Regulation* (Nueva York: Oxford University Press, 1988), p. 50.
13. Asch, *ibid.*, p. 51.
14. Lucy Black Creighton, *Pretenders to the Throne: The Consumer Movement in the United States* (Lexington, MA: Lexington Books, 1976), p. 85.
15. Encuentre una revisión de la investigación sobre la irracionalidad en la toma de decisiones en Max Bazerman, *Judgment in Managerial Decision Making*, 3a ed. (Nueva York: John Wiley & Sons, Inc., 1994), pp. 12-76.
16. Asch, *Consumer Safety Regulation*, pp. 74, 76.
17. *Ibid.*
18. Vea referencias respecto a estos estudios en Asch, *Consumer Safety Regulation*, pp. 70-73.
19. Vea Thomas Garrett y Richard J. Klonoski, *Business Ethics*, 2a ed. (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1986), p. 88.
20. Immanuel Kant, *Groundwork of the Metaphysics of Morals*, H. J. Paton, ed. (Nueva York: Harper & Row Publishers, Inc., 1964), pp. 90, 97; vea también, Alan Donagan, *The Theory of Morality* (Chicago, IL: The University of Chicago Press, 1977), p. 92.
21. John Rawls, *A Theory of Justice* (Cambridge, MA: Harvard University Press, Belknap Press, 1971), pp. 344-350.
22. *Crocker v. Winthrop Laboratories, Division of Sterling Drug, Inc.*, 514 Southwestern 2d 429 (1974).
23. Vea Donagan, *Theory of Morality*, p. 91.
24. Frederick D. Sturdivant, *Business and Society*, 3a ed. (Homewood, IL: Richard D. Irwin, Inc., 1985), p. 392.
25. *Ibid.*, p. 393.
26. La U. S. Consumer Products Safety Commission avisa de productos peligrosos para el consumidor en el sitio de Internet de la Comisión en <http://www.cpsc.gov>.
27. Una discusión un poco anticuada pero incisiva de este tema se encuentra en Vance Packard, *The Wastemakers* (Nueva York: David McKay Co., Inc., 1960).
28. Citado de un discurso de S. E. Upton (vicepresidente de Whirlpool Corporation) a la American Marketing Association en Cleveland, OH, 11 de diciembre de 1969.
29. National Commission on Product Safety, Final Report, citado en William W. Lowrance, *Of Acceptable Risk* (Los Altos, CA: William Kaufmann, Inc., 1976), p. 80.
30. Vea Louis Stem, "Consumer Protection via Increased Information", *Journal of Marketing*, abril de 1967, v. 31, n. 2.
31. Lawrence E. Hicks, *Coping with Packaging Laws* (Nueva York: AMACOM, 1972), p. 17.
32. Vea el estudio en Richard Posner, *Economic Analysis of Law*, 2a ed. (Boston, MA: Little, Brown and Company, 1977), p. 83; y R. Posner, "Strict Liability: A Comment", *Journal of Legal Studies*, enero de 1973, v. 2, n. 1, p. 21.
33. Vea, por ejemplo, los múltiples casos citados en George J. Alexander, *Honesty and Competition* (Syracuse, NY: Syracuse University Press, 1967).
34. *Henningsen v. Bloomfield Motors, Inc.*, 32 Nueva Jersey 358, 161 Atlantic 2d 69 (1960).
35. Vea Friedrich Kessler y Malcolm Pitman Sharp, *Contracts* (Boston, MA: Little, Brown and Company, 1953), pp. 1-9.
36. *Codling v. Paglia*, 32 Nueva York 2d 330, 298 Northeastern 2d 622, 345 New York Supplement 2d 461 (1973).
37. Edgar H. Schein, "The Problem of Moral Education for the Business Manager", *Industrial Management Review*, 1966, v. 8, pp. 3-11.
38. Vea W. D. Ross, *The Right and the Good* (Oxford: The Clarendon Press, 1930), c. 2.
39. Donagan, *Theory of Morality*, p. 83.
40. Rawls, *Theory of Justice*, pp. 114-117, 333-342.
41. Los análisis de los requerimientos para el debido cuidado se pueden encontrar en una variedad de textos, sin embargo, todos ellos tienen enfoques de estos aspectos desde una perspectiva de responsabilidad legal: Irwin Gray, *Product Liability: A Management Response* (Nueva York: AMACOM, 1975), c. 6; Eugene R. Carrubba, *Assuring Product Integrity* (Lexington, MA: Lexington Books, 1975); Frank Nixon, *Managing to Achieve Quality and Reliability* (Nueva York: McGraw-Hill Book Co., 1971).

42. Veá, por ejemplo, Michael D. Smith, "The Morality of Strict Liability in Tort", *Business and Professional Ethics*, diciembre de 1979, v. 3, n. 1, pp. 3-5; una revisión de la rica literatura legal sobre este tema se encuentra en Richard A. Posner, "Strict Liability: A Comment", *The Journal of Legal Studies*, enero de 1973, v. 2, n. 1, pp. 205-221.
43. George P. Fletcher, "Fairness and Utility in Tort Theory", *Harvard Law Review*, enero de 1972, v. 85, n. 3, pp. 537-573.
44. Posner, *Economic Analysis of Law*, pp. 139-142.
45. Veá "Unsafe Products: The Great Debate Over Blame and Punishment", *Business Week*, 30 de abril de 1984; Stuart Taylor, "Product Liability: The New Morass", *The New York Times*, 10 de marzo de 1985; "The Product Liability Debate", *Newsweek*, 10 de septiembre de 1984.
46. "Sorting Out the Liability Debate", *Newsweek*, 12 de mayo de 1986.
47. Ernest F. Hollings, "No Need for Federal Product-Liability Law", *Christian Science Monitor*, 20 de septiembre de 1984; vea también Harvey Rosenfield, "The Plan to Wrong Consumer Rights", *San Jose Mercury News*, 3 de octubre de 1984.
48. Irvin Molotsky, "Drive to Limit Product Liability Awards Grows as Consumer Groups Object", *The New York Times*, 6 de marzo de 1986.
49. Adage.com, fecha de acceso: 23 de julio de 2004, en <http://www.adage.com/page.cms?pageid=1010>.
50. *Ibid.*
51. Raymond A. Bauer y Stephen A. Greyser, *Advertising in America: The Consumer View* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1968), p. 394.
52. Walter Weir, *Truth in Advertising and Other Heresies* (Nueva York: McGraw-Hill Book Company, 1963), p. 154.
53. Veá también, J. Robert Moskin, ed., *The Case for Advertising* (Nueva York: American Association of Advertising Agencies, 1973), en varias partes.
54. Veá "Ads Infinitum", *Dollars & Sense*, mayo/junio de 1984. Encuentre un análisis ético del contenido de información en la publicidad, Alan Goldman, "Ethical Issues in Advertising", pp. 242-249 en Tom Regan, ed., *New Introductory Essays in Business Ethics* (Nueva York: Random House, Inc., 1984), pp. 235-270; la idea de que la publicidad está justificada por la información "indirecta" que proporciona se desarrolla en Phillip Nelson, "Advertising and Ethics", en Richard T. DeGeorge y Joseph A. Pichler, eds., *Ethics, Free Enterprise, and Public Policy* (Nueva York: Oxford University Press, 1978), pp. 187-198.
55. Veá Stephen A. Greyser, "Irritation in Advertising", *Journal of Advertising Research*, febrero de 1973, v. 13, n. 3, pp. 7-20.
56. Veá Michael Schudson, *Advertising, the Uneasy Persuasion* (Nueva York: Basic Books, Inc., Publishers, 1984), p. 210; David M. Potter, *People of Plenty* (Chicago, IL: The University of Chicago Press, 1954), p. 188; International Commission for the Study of Communication Problems, *Many Voices, One World* (Londres: Kogan Page, 1980), p. 110.
57. Mary Gardiner Jones, "The Cultural and Social Impact of Advertising on American Society", en David Aaker y George S. Day, eds., *Consumerism*, 2a ed. (Nueva York: The Free Press, 1974), p. 431.
58. Stephen A. Greyser, "Advertising: Attacks and Counters", *Harvard Business Review*, 10 de marzo de 1972, v. 50, pp. 22-28.
59. Un panorama general de la literatura económica sobre este tema aparece en Mark S. Albion y Paul W. Farris, *The Advertising Controversy, Evidence on the Economic Effects of Advertising* (Boston, MA: Auburn House Publishing Company, 1981), pp. 69-86, 153-170; vea un análisis informal del tema en Jules Backman, "Is Advertising Wasteful?", *Journal of Marketing*, enero de 1968, pp. 2-8.
60. Phillip Nelson, "The Economic Value of Advertising", en Yale Brozen, *Advertising and Society* (Nueva York: New York University Press, 1974), pp. 43-66.
61. Richard Caves, *American Industry: Structure, Conduct, Performance* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, Inc., 1972), p. 101.
62. David M. Blank, "Some Comments on the Role of Advertising in the American Economy—A Plea for Reevaluation", en L. George Smith, ed., *Reflections on Progress in Marketing* (Chicago, IL: American Marketing Association, 1964), p. 151.
63. Veá el análisis en Thomas M. Garrett, *An Introduction to Some Ethical Problems of Modern American Advertising* (Rome, GA: The Gregorian University Press, 1961), pp. 125-130.
64. *Ibid.*, p. 177.
65. Veá E. F. Schumacher, *Small Is Beautiful* (Londres: Blond and Briggs, Ltd., 1973); y Herman E. Daly, ed., *Toward a Steady-State Economy* (San Francisco, CA: W. H. Freeman, 1979), "Introduction".
66. Nicholas H. Kaldor, "The Economic Aspects of Advertising", *The Review of Economic Studies*, 1950-1951, v. 18, pp. 1-27; vea también William S. Comanor y Thomas Wilson, *Advertising and Market Power* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1975). Una revisión de fácil lectura de la literatura económica sobre este tema aparece en Albion y Farris, *The Advertising Controversy*, pp. 45-68.
67. Veá L. G. Telser, "Some Aspects of the Economics of Advertising", *Journal of Business*, abril de 1968, pp. 166-173; una investigación de los estudios sobre este tema aparece en James M. Ferguson, *Advertising and Competition: Theory, Measurement, and Fact* (Cambridge, MA: Ballinger Publishing Company, 1974), c. 5.
68. Veá John Kenneth Galbraith, *The Affluent Society* (Boston, MA: Houghton Mifflin Company, 1958).
69. John Kenneth Galbraith, *The New Industrial State* (Nueva York: New American Library, 1967), p. 211.
70. *Ibid.*, p. 215.
71. Veá el análisis sobre la manipulación en la publicidad en Tom L. Beauchamp, "Manipulative Advertising", *Business & Professional Ethics Journal*, primavera/verano de 1984, v. 3, n. 3 & 4, pp. 1-22; vea también en el mismo volumen la respuesta crítica de R. M. Hare, "Commentary", pp. 23-28.
72. Veá George Katova, *The Mass Consumption Society* (Nueva York: McGraw-Hill Book Company, 1964), pp. 54-61.
73. F. A. von Hayek, "The Non Sequiter of the 'Dependence Effect'", *Southern Economic Journal*, abril de 1961.
74. Vance Packard, "Subliminal Messages: They Work; Are They Ethical?", *San Francisco Examiner*, 11 de agosto de 1985; vea también W. B. Key, *Media Exploitation* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1976).
75. "Ads Aimed at Kids Get Tough NAD Review", *Advertising Age*, 17 de junio de 1985.
76. Cynthia Kooi, "War Toy Invasion Grows Despite Boycott", *Advertising Age*, marzo de 1986, v. 3.
77. Howard LaFranchi, "Boom in War Toys Linked to TV", *Christian Science Monitor*, enero de 1986, v. 7. LaFranchi señala que un niño promedio observa 800 comerciales sobre juguetes bélicos y 250 segmentos de televisión con juguetes bélicos en un año, o el equivalente a 22 días en el salón de clase. Veá también Glenn Collins, "Debate on Toys and TV Violence", *The New York Times*, 12 de diciembre de 1985.

78. Vea el estudio sobre la manipulación en la publicidad en Tom L. Beauchamp, "Manipulative Advertising", *Business & Professional Ethics Journal*, primavera/verano de 1984, v. 3, n. 3 y 4, pp. 1-22; y en el mismo volumen la respuesta crítica de R. M. Hare, "Commentary", pp. 23-28; vea también Alan Goldman, "Ethical Issues in Advertising", pp. 253-260; y Robert L. Arrington, "Advertising and Behavior Control", pp. 3-12, en *Journal of Business Ethics*, febrero de 1982, v. 1, n. 1.
79. Un análisis crítico de las diferentes definiciones del engaño de la publicidad se encuentra en Thomas L. Carson, Richard E. Wokutch y James E. Cox, "An Ethical Analysis of Deception in Advertising", *Journal of Business Ethics*, 1985, v. 4, pp. 93-104.
80. Greg Hadfield y Mark Skipworth, "Firms Keep 'Dirty Data' on Sex Lives of Staff", *Sunday Times* (Londres), 25 de julio de 1993; citado en John Weckert y Douglas Adeney, *Computer and Information Ethics* (Westport, CT: Greenwood Press, 1997), p. 75.
81. Jeffrey Rothfeder, *Privacy for Sale* (Nueva York: Simon & Schuster, 1992).
82. Richard A. Spinello, *Case Studies in Information and Computer Ethics* (Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall, 1997), pp. 108-109.
83. Vea Charles Fried, *An Anatomy of Values: Problems of Personal and Social Choice* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1970), p. 141.
84. Vea Garrett, *Business Ethics*, pp. 47-49, quien distingue esos dos tipos de privacidad (así como también una tercera clase, privacidad "social").
85. Los análisis en este párrafo y los siguientes se obtuvieron de *Anatomy of Values*, pp. 137-152; Richard A. Wasserstrom, "Privacy", en Richard A. Wasserstrom, ed., *Today's Moral Problems*, 2a ed. (Nueva York: Macmillan, Inc., 1979); Jeffrey H. Reiman, "Privacy, Intimacy and Personhood", *Philosophy and Public Affairs*, 1976, v. 6, n. 1, pp. 26-44; y James Rachels, "Why Privacy Is Important", *Philosophy and Public Affairs*, 1975, v. 4, n. 4, pp. 295-333.
7. Joe R. Feagin y Clairece Booker Feagin, *Discrimination American Style*, 2a ed. (Malabar, FL: Robert E. Krieger Publishing Company, 1986), pp. 23-33.
8. U. S. Congress, Senate, Subcommittee on Labor of the Committee on Labor and Public Welfare, *Compilation of Selected Labor Laws Pertaining to Labor Relations*, Parte II, 93rd Congress, 2a Sesión, 6 de septiembre de 1974, p. 610.
9. U. S. Equal Employment Opportunity Commission, *Affirmative Action and Equal Employment: A Guidebook for Employers*, II (Washington, DC: Government Printing Office, 1974), p. D-28.
10. La necesidad de basar el análisis de discriminación en estadísticas y lo inútil de intentar un procedimiento individual caso por caso se analizan en Lester Thurow en "A Theory of Groups and Economic Redistribution", *Philosophy and Public Affairs*, otoño de 1979, v. 9, n. 1, pp. 25-41.
11. Walter B. Connolly, Jr., *A Practical Guide to Equal Employment Opportunity*, 2 vols. (Nueva York: Law Journal Press, 1975), vol. 1, pp. 231-242; vea un estudio de la relevancia de la estadística en Tom Beauchamp, "The Justification of Reverse Discrimination", en W. T. Blackstone y R. Heslep, *Social Justice and Preferential Treatment* (Athens, GA: The University of Georgia Press, 1977), pp. 84-110.
12. U. S. Census Bureau, Tabla F-5. "Race and Hispanic Origin of Householder-Families by Median and Mean Income: 1947 to 2001", fecha de acceso: 6 de agosto de 2004, en <http://www.census.gov/hhes/income/hstinc/fo5.html>.
13. William J. Carrington y Kenneth R. Troske, *Gender Segregation in Small Firms* (Washington, DC: Center for Economic Studies of the U. S. Census Bureau, octubre de 1992) [CES Report No. 92-13]; una versión corta de este informe está disponible en el Bureau of the Census como un resumen estadístico llamado "Two Different Worlds: Men and Women From 9 to 5" (SB/94-24), publicado en febrero de 1995.
14. Barbara Reskin e Irene Padavic, *Women and Men at Work* (Thousand Oaks, CA: Pine Forge Press, 1994), p. 106.
15. U. S. Dept. of Labor, *The Earnings Gap Between Women and Men* (Washington, DC: U. S. Government Printing Office, 1979), p. 6.
16. Robert Pear, "Women's Pay Lags Further Behind Men's", *The New York Times*, 16 de enero de 1984, p. 1; vea también, "Gender Gap/Dollar Gap", *Los Angeles Times*, 25 de enero de 1984.
17. Daniel S. Hamermesh y Albert Rees, *The Economics of Work and Pay*, 3a ed. (Nueva York: Harper & Row Publishers, Inc., 1984), p. 319.

Capítulo 7

1. *Grutter v. Bollinger*, 539 U. S. (2003) Docket Number: 02-241; este caso y los documentos relacionados con él están disponibles en <http://www.umich.edu/~urel/admissions/legal/grutter/>.
2. 18 de febrero de 2003 Brief *amici curiae* de 3M y otros negocios líder, fecha de acceso: 1 de agosto de 2004, en <http://www.umich.edu/~urel/admissions/legal/gratz/amici.html>.
3. *Grutter v. Bollinger*, 539 U. S. (2003) Docket Number: 02-241
4. ABC, *Prime-Time Live*, 7 de octubre de 1993.
5. Michael Fix y Raymond J. Strucyk, eds., *Clear and Convincing Evidence: Measurement in America* (Washington, DC: Urban Institute Press, 1993); Devah Pager, "The Mark of a Criminal Record", *American Journal of Sociology*, marzo de 2003, v. 108, n. 5, pp. 937-975; Marianne Bertrand y Sendhil Mullainathan, "Are Emily and Greg More Employable than Lakisha and Jamal? A Field Experiment on Labor Market Discrimination", enero de 2003, Poverty Action Lab Paper No. 3, fecha de acceso: 2 de agosto de 2004, en http://www.povertyactionlab.com/papers/bertrand_mullainathan.pdf.
6. Este significado cargado de moral, tal vez, ahora sea el significado dado al término *discriminación* y se encuentra en cualquier diccionario relativamente reciente; vea, por ejemplo, *Webster's New Collegiate Dictionary* (Springfield, MA: G. & C. Merriam Company,

18. Bureau of Labor Statistics, Tabla A-2. "Employment Status of the Civilian Population by Race, Sex, and Age", fecha de acceso: 12 de agosto, en <http://www.bls.gov/newsrelease/empst.t02.htm>.
19. Los datos del nivel de pobreza son del U. S. Census Bureau, "Poverty Thresholds for 2003 by Size of Family and Number of Related Children Under 18 Years", fecha de acceso: 12 de agosto de 2004, en <http://www.census.gov/hhes/poverty/tbreshld/tbresh03.html>; los costos de la universidad son de Jeanne Sahadi, "College Costs Take Another Leap", *CNN/Money*, 21 de octubre de 2003, fecha de acceso: 12 de agosto de 2004, en <http://money.cnn.com/2003/10/20/pf/college/q-costs>.
20. Barbara Reskin e Irene Padavic, *Women and Men At Work* (Thousand Oaks, CA: Pine Forge Press, 1994), pp. 82-84 y U. S. Department of Labor, Office of Federal Contract Compliance Programs, Glass Ceiling Commission, *Good for Business: Making Full Use of the Nation's Human Capital* (Washington, DC: Government Printing Office, 1995), pp. 11-12.
21. Vea Bradley R. Schiller, *The Economics of Poverty & Discrimination*, 6a ed. (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1995), pp. 193-194, y U. S. General Accounting Office, "Women's Earnings: Work Patterns Partially Explain Difference Between Men's and Women's Earnings", GAO-04-35, octubre de 2003, p. 2.
22. Reskin y Padavic, *Women and Men at Work*, pp. 39-43; vea también U. S. General Accounting Office, "Women's Earnings", p. 2.
23. Jacob Mincer y Solomon W. Polachek, "Family Investments in Human Capital: Earnings of Women", *Journal of Political Economy*, marzo/abril de 1982, Parte II, v. 82, pp. s76-s108; vea también Reskin y Padavic, *Women and Men at Work*, pp. 39-43.
24. Vea Mary Corcoran, Greg J. Duncan y Martha S. Hill, "The Economic Fortunes of Women and Children", en Micheline R. Malson, Elisabeth Mudimbe-Boyi, Jean F. O'Barr y Mary Wyer, eds., *Black Women in America* (Chicago, IL: The University of Chicago Press, 1988), pp. 97-113; Mary Corcoran, "A Longitudinal Approach to White Women's Wages", *Journal of Human Resources*, otoño de 1983, v. 18, n. 4, pp. 497-520; y Paula England, "The Failure of Human Capital Theory to Explain Occupational Sex Segregation", *Journal of Human Resources*, verano de 1982, v. 17, n. 3, pp. 358-370.
25. "Study Blames Barriers, Not Choices, For Sex Segregation", *San Jose Mercury News*, 20 de diciembre de 1985, p. 21E.
26. Randall K. Filer, "Sexual Differences in Earnings: The Role of Individual Personalities and Tastes", *The Journal of Human Resources*, invierno de 1983, v. 18, n. 1.
27. Mary Corcoran and Greg J. Duncan, "Work History, Labor Force Attachment, and Earnings Differences Between the Races and Sexes", *The Journal of Human Resources*, invierno de 1979, v. 19, n. 1, pp. 3-20; vea también, Gerald Japes y Robin Williams, eds., *A Common Destiny: Blacks and American Society* (Washington, DC: National Academy Press, 1989), pp. 319-323.
28. Los datos en este párrafo se obtuvieron de William B. Johnston y Arnold E. Packer, *Workforce 2000: Work and Workers for the Twenty-first Century* (Indianápolis, IN: Hudson Institute, 1987).
29. Todos los estudios mencionados en este párrafo están citados en Clint Bolick y Susan Nestleroth, *Opportunity 2000* (Indianápolis, IN: Hudson Institute, 1988), pp. 21-22.
30. *Ibid.*, p. 67.
31. U. S. Census Bureau, *Current Population Reports, Educational Attainment in the United States: 2003, Series P20-550*, publicado en junio de 2004, fecha de acceso: 15 de agosto de 2004, en <http://www.census.gov/prod/2004pubs/p20-550.pdf>.
32. *Ibid.*
33. Dick Lilly, "City Staff Survey Finds Harassment", *Seattle Times*, 8 de octubre de 1991, p. B3; "Female Execs See Marketing as Fastest Track", *Sales & Marketing Management*, agosto de 1993, p. 10; "Survey Finds Most Women Rabbis Have Been Sexually Harassed on Job", *United Press International*, 28 de agosto de 1993; "Female Jail Guards Fight Against Harassment by Male Colleagues", *Houston Chronicle*, 17 de octubre de 1993, p. A5.
34. Reportado en Terry Halbert y Elaine Inguilli, eds., *Law and Ethics in the Business Environment* (St. Paul, MN: West Publishing Co., 1990), p. 298.
35. Eliza G. C. Collins y Timothy B. Blodgett, "Sexual Harassment... Some See It... Some Won't", *Harvard Business Review*, marzo/abril de 1981, v. 59, n. 2.
36. *Charlotte Lynn Rawlins Yates and Cheryl Jenkins Mathis v. Avco Corporation*, 814 F. 2d 630 (1987), U. S. Court of Appeals, Sixth Circuit.
37. Thomas Jefferson, *Declaration of Independence*.
38. *Dred Scott v. Sanford*, 60 U. S. (19 How) (1857) at 407 and 421. Vea Don E. Fehrenbacher, *The Dred Scott Case* (Nueva York: Oxford University Press, 1978).
39. *Bradwell v. Illinois*, 83 U. S. (16 Wall) (1873). Vea Leo Kanowitz, *Women and the Law* (Albuquerque, NM: University of New Mexico Press, 1969), p. 36.
40. Norman Daniels, "Merit and Meritocracy", *Philosophy and Public Affairs*, primavera de 1978, v. 7, n. 3, pp. 208-209.
41. Un análisis económico de los costos y beneficios asociados con la discriminación aparece en Gary S. Becker, *The Economics of Discrimination*, 2a ed. (Chicago, IL: The University of Chicago Press, 1971); Janice Fanning Madden, *The Economics of Sex Discrimination* (Lexington, MA: D.C. Heath and Company, 1973). Vea una revisión crítica de esta literatura en Annette M. LaMond, "Economic Theories of Employment Discrimination", en Phyllis A. Wallace y Annette M. LaMond, eds., *Women, Minorities, and Employment Discrimination* (Lexington, MA: D.C. Heath and Company, 1977), pp. 1-11.
42. *Ibid.*, p. 214.
43. Vea el análisis de este aspecto en Sharon Bishop Hill, "Self-Determination and Autonomy", en Richard Wasserstrom, eds., *Today's Moral Problem*, 2a ed. (Nueva York: Macmillan, Inc., 1979), pp. 118-133.
44. Acerca de este tema, vea Janet S. Chafetz, *Masculine, Feminine, or Human?: An Overview of the Sociology of Sex Roles* (Itasca, IL: Peacock, 1974); y Joyce Trebilcot, "Sex Roles: The Argument from Nature", *Ethics*, abril 1975, v. 85, n. 3, pp. 249-255.
45. Vea, por ejemplo, Thomas Nagel, "Equal Treatment and Compensatory Discrimination", *Philosophy and Public Affairs*, 1973, v. 2, p. 360; y Ronald Dworkin, *Taking Rights Seriously* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1977), pp. 232-237.
46. Susan Haack, "On the Moral Relevance of Sex", *Philosophy*, 1974, v. 49, pp. 90-95; Jon J. Durkin, "The Potential of Women", en Bette Ann Stead, ed., *Women in Management* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1978), pp. 42-46.
47. Richard Wasserstrom, "Rights, Human Rights, and Racial Discrimination", *The Journal of Philosophy*, 29 de octubre de 1964, v. 61, pp. 628-641.
48. Richard Wasserstrom, "Racism, Sexism, and Preferential Treatment: An Approach to the Topics", *UCLA Law Review*, 1977, v. 24, pp. 581-622.

49. Esto es, por ejemplo, el punto de vista fundamental en John C. Livingston, *Fair Game?* (San Francisco: W. H. Freeman and Company, 1979), pp. 74-76.
50. Richard M. Hare, *Freedom and Reason* (Nueva York: Oxford University Press, 1963), pp. 217-219.
51. John Rawls, *A Theory of Justice* (Cambridge, MA: Harvard University Press, Belknap Press, 1971), pp. 83-90.
52. Feagin y Feagin, *Discrimination American Style*, pp. 43-77.
53. Charles Perelman, *The Idea of Justice and the Problem of Argument* (Londres: Routledge and Kegan Paul, 1963).
54. Equal Employment Opportunity Commission, Title 29 Code of Federal Regulations, Section 1604.11, Sexual Harassment.
55. *Rabidue v. Osceola Refining Company*, 805 F. 2d 611 (1986), U. S. Court of Appeals, Sixth Circuit, Circuit Judge Keith, Dissenting in Part, citado en Terry Halbert y Elaine Inguilli, eds., *Law and Ethics in the Business Environment* (St. Paul, MN: West Publishing Co., 1990), p. 301.
56. Ésta era, por ejemplo, la posición de la opinión mayoritaria en *Rabidue v. Osceola Refining Company*.
57. Gretchen Morgenson, "Watch That Leer, Stifle That Joke", *Forbes*, 15 de mayo de 1989, p. 72.
58. Barbara Lindemann Schlei y Paul Grossman, *Employment Discrimination Law*, 1979 Supplement (Washington, DC: The Bureau of National Affairs, Inc., 1979), pp. 109-120.
59. John Lawrie, "Subtle Discrimination Pervades Corporate America", *Personnel Journal*, enero de 1990, pp. 53-55.
60. *Veá Smith v. Liberty Mutual Insurance Company*, 395 E Supp., 1098 (1975), y *Sommers v. Budget Marketing Inc.*, 667 E. 2d 748 (1982).
61. Terence Roth, "Many Firms Fire AIDS Victims, Citing Health Risk to Co-Workers", *Wall Street Journal*, 12 de agosto de 1985; Dorothy Townsend, "AIDS Patient Sues Kodak Over Firing, Claims Bias", *Los Angeles Times*, 2 de abril de 1986; Jim Dickey, "Firing Over AIDS Test Claimed", *San Jose Mercury News*, 11 de octubre de 1985, p. 1B.
62. Centers for Disease Control and Prevention. Cases of HIV infection and AIDS in the United States, by race/ethnicity, 1998-2002. HIV/AIDS Surveillance Supplemental Report, 10 (No. 1), Tablas 8 y 9, fecha de acceso: 10 de agosto de 2004, en <http://wmm.cdc.gov/hiv/stats/baslink.htm>.
63. Robert N. Webner, "Budding Movement Is Seeking to Stop Fat Discrimination", *Wall Street Journal*, 8 de octubre de 1979, p. 33.
64. *Veá Richard D. Mohr, "Gay Rights"*, en Patricia H. Werhane, A. R. Gini y David Ozar, eds., *Philosophical Issues in Human Rights* (Nueva York: Random House, Inc., 1986), pp. 337-341; David Margolick, "Court Blocks Job Denials for Obesity", *The New York Times*, 8 de mayo de 1985, p. 18; Cris Oppenheimer, "A Hostile Marketplace Shuts Out Older Workers", *San Jose Mercury News*, 9 de diciembre de 1985.
65. Walter B. Connolly, *A Practical Guide to Equal Employment Opportunity*, 2 vols. (Nueva York: New York Law Journal Press, 1975), v. 1, pp. 359-373.
66. *United Steelworkers of America v. Weber*, 99 S. Ct. 2721 (1979).
67. Rogene A. Buchholz, *Business Environment and Public Policy* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1982), pp. 287-288.
68. Citado en "High Court Dumps Quotas in Labor Case", *Washington Times*, 13 de junio de 1984, p. 1.
69. "A Right Turn on Race?", *Newsweek*, 25 de junio de 1984, pp. 29-31; Stuart Taylor, "Reagan Attack on Quotas in Jobs Goes to High Court", *The New York Times*, 6 de agosto de 1985, p. 17.
70. Aaron Epstein, "Layoffs Can't Favor Minority Workers", *San Jose Mercury News*, 20 de mayo de 1986, p. 1a.
71. *Veá*, por ejemplo, "The New Politics of Race" y "A Crisis of Shattered Dreams", en *Newsweek*, 6 de mayo de 1991, pp. 22-26, 28-31.
72. *Veá*, por ejemplo, Barry R. Gross, *Discrimination in Reverse: Is Turnabout Fair Play?*; *veá* un punto de vista contrario en Alan H. Goldman, *Justice and Reverse Discrimination* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1979).
73. *Veá*, por ejemplo, los artículos reunidos en Barry R. Gross, ed., *Reverse Discrimination* (Buffalo, NY: Prometheus Books, 1977).
74. Theodore V. Purcell y Gerald F. Cavanagh, *Blacks in the Industrial World* (Nueva York: The Free Press, 1972), p. 164.
75. *Veá* Bernard Boxill, *Blacks and Social Justice* (Totowa, NJ: Rowman & Allanheld, 1984), pp. 147-172; *veá* también los ensayos reunidos en Marshall Cohen, Thomas Nagel y Thomas Scanlon, eds., *Equality and Preferential Treatment* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1977); y William T. Blackstone y Robert D. Heslep, eds., *Social Justice & Preferential Treatment* (Athens, GA: The University of Georgia Press, 1977).
76. George Sher, "Reverse Discrimination, the Future, and the Past", en *Ethics*, octubre de 1979, v. 90, pp. 81-87; y George Shere, "Preferential Hiring", en *Just Business*, Tom Regan, ed. (Nueva York: Random House, Inc., 1984), pp. 32-59. Un excelente análisis de los programas de acción afirmativa se da en Robert K. Fullinwider, *The Reverse Discrimination Controversy* (Totowa, NJ: Rowman and Littlefield, 1980).
77. Paul W. Taylor, "Reverse Discrimination and Compensatory Justice", *Analysis*, 1973, v. 33, pp. 177-182; *veá* también Anne C. Minas, "How Reverse Discrimination Compensates Women", *Ethics*, octubre de 1977, v. 88, n. 1, pp. 74-79.
78. Bernard Boxhill, "The Morality of Reparations", *Social Theory and Practice*, 1972, v. 2, n. 1, pp. 113-122.
79. Alan H. Goldman, "Limits to the Justification of Reverse Discrimination", *Social Theory and Practice*, 1975, v. 3, n. 3, pp. 289-306.
80. *Veá* Karst y Horowitz, "Affirmative Action and Equal Protection", *Virginia Law Review*, 1974, v. 60.
81. Existen innumerables estudios de esta objeción a la justificación de la compensación; *veá*, por ejemplo, la serie Michael Bayles, "Reparations to Wronged Groups", *Analysis*, 1973, v. 33, n. 6; L. J. Cowan, "Inverse Discrimination", *Analysis*, 1972, v. 33, n. 10; Roger Shiner, "Individuals, Groups, and Inverse Discrimination", *Analysis*, junio de 1973, v. 33; Paul Taylor, "Reverse Discrimination and Compensatory Justice", *Analysis*, junio de 1973, v. 33; James W. Nickel, "Should Reparations Be to Individuals or Groups?", *Analysis*, abril de 1974, v. 34, n. 9, pp. 154-160; Alan Goldman, "Reparations to Individuals or Groups?", *Analysis*, abril de 1975, v. 35, n. 5, pp. 168-170.
82. Judith Jarvis Thomson, "Preferential Hiring", *Philosophy and Public Affairs*, verano de 1973, v. 2, n. 4, p. 381; un argumento similar acerca de los negros aparece en Graham Hughes, "Reparation for Blacks?", *New York University Law Review*, 1968, v. 43, pp. 1072-1073.
83. Martin H. Redish, "Preferential Law School Admissions and the Equal Protection Clause: An Analysis of the Competing Arguments", *University of California at Los Angeles Review*, 1974, p. 389; *veá* también Bernard R. Boxill, "The Morality of Preferential Hiring", *Philosophy and Public Affairs*, primavera de 1978, v. 7, n. 3, pp. 246-268.

84. Robert Simon, "Preferential Hiring: A Reply to Judith Jarvis Thomson", *Philosophy and Public Affairs*, primavera de 1974, v. 3, n. 3, pp. 312-320; Gertrude Ezorsky, "It's Mine", *Philosophy and Public Affairs*, primavera de 1974, v. 3, n. 3, pp. 321-330; Robert K. Fullinwider, "Preferential Hiring and Compensation", *Social Theory and Practice*, primavera de 1975, v. 3, n. 3, pp. 307-320.
85. Encuentre ejemplos de argumentos utilitarios en Thomas Nagel, "Equal Treatment and Compensatory Discrimination", *Philosophy and Public Affairs*, primavera de 1973, v. 2, n. 4, pp. 348-363; James W. Nickel, "Preferential Policies in Hiring and Admissions", *Columbia Law Review*, v. 1975, 75, pp. 534-558; Ronald Dworkin, "The De Funis Case: The Right to Go to Law School", *New York Review of Books*, 5 de febrero de 1976, v. 23, n. 1, pp. 29-33.
86. Owen M. Fiss, "Groups and the Equal Protection Clause", *Philosophy and Public Affairs*, invierno de 1976, v. 5, n. 2, pp. 150-151.
87. James W. Nickel, "Classification of Race in Compensatory Programs", *Ethics*, 1974, v. 84, n. 2, pp. 146-150.
88. Virginia Black, "The Erosion of Legal Principles in the Creation of Legal Policies", *Ethics*, 1974, v. 84, n. 3; William T. Blackstone, "Reverse Discrimination and Compensatory Justice", en Blackstone y Heslep, eds., *Social Justice and Preferential Treatment* (Athens, GA: University of Georgia Press, 1977).
89. Robert K. Fullinwider, "On Preferential Hiring", en Mary Vetterling-Braggin, Frederick A. Elliston y Jane English, eds., *Feminism and Philosophy* (Totowa, NJ: Littlefield, Adams and Company, 1978), pp. 210-224.
90. Veá Nickel, "Preferential Policies".
91. Nagel, "Equal Treatment and Compensatory Discrimination".
92. Lawrence Crocker, "Preferential Treatment", en *Feminism and Philosophy*, Vetterling-Braggin et al., eds., pp. 190-204.
93. George Sher, "Justifying Reverse Discrimination in Employment", *Philosophy and Public Affairs*, invierno de 1975, v. 4, n. 2, pp. 159-170.
94. Carl and Callahan, "Negroes and the Law", *Journal of Legal Education*, 1965, v. 17, p. 254.
95. Kaplan, "Equal Justice in an Unequal World", *N. W. U. Law Review*, 1966, v. 61, p. 365.
96. Theodore V. Purcell y Gerald F. Cavanagh, *Blacks in the Industrial World* (Nueva York: The Free Press, 1972), pp. 30-44. Veá también los artículos sobre futuros alternativos feministas, reunidos en Carol Gould, ed., *Beyond Domination* (Totowa, NJ: Rowman and Allenheld, 1983).
97. Carl Cohen, "Race and the Constitution", *The Nation*, 8 de febrero de 1975; Lisa H. Newton, "Reverse Discrimination as Unjustified", *Ethics*, 1973, v. 83, pp. 308-312.
98. Ronald Dworkin, "Why Bakke Has No Case".
99. *Ibid.*
100. Por ejemplo, Glenn C. Loury, "Performing Without a Net", en Curry, ed., *Affirmative Action Debate*.
101. Shelby Steele, *The Content of Our Character: A New Vision of Race in America* (Nueva York: St. Martin's Press, 1990), pp. 112, 113, 117-118.
102. Sonia L. Nazario, "Many Minorities Feel Torn by Experience of Affirmative Action", *Wall Street Journal*, 27 de junio de 1989, pp. A1, A7.
103. *Ibid.*
104. Sidney Hook, "Discrimination Against the Qualified?", *The New York Times*, 1971.
105. Veá Nickel, "Preferential Policies", p. 546.
106. Por ejemplo, Gross, *Discrimination in Reverse*, p. 108; una replica a Gross sea encuentren Boxill, "The Morality of Preferential Hiring".
107. Theodore V. Purcell, "A Practical Way to Use Ethics in Management Decisions", trabajo preparado para el Drew-Allied Chemical Workshop, 26 y 27 de junio de 1980; y Nickel, "Preferential Policies".
108. Felice N. Schwartz, "Management Women and the New Facts of Life", *Harvard Business Review*, enero-febrero de 1989, pp. 65-76.
109. Bolick and Nestleroth, *Opportunity 2000*, pp. 28-50.
110. *Ibid.*, pp. 65-94; veá también, Beverly Geber, "Managing Diversity", *Training*, pp. 23-30.
111. Veá Donald J. Trieman y Heidi I. Harmann, eds., *Women, Work, and Wages: Equal Pay for Jobs of Equal Value* (Washington, DC: National Academy Press, 1981); y *Comparable Worth: A Symposium on the Issues and Alternatives* (Washington, DC: Equal Employment Advisory Council, 1981).
112. Darla Miller, "On the Way to Equitable Pay", *San Jose Mercury News*, 15 de julio de 1981, pp. 1C, 3C.
113. Estos y otros argumentos se encuentran en "Paying Women What They're Worth", *Report from the Center for Philosophy & Public Policy*, University of Maryland, primavera de 1983, v. 3, n. 2, pp. 1-5.
114. *Veá Pay Equity: Equal Pay for Work of Comparable Value*, audiencia conjunta ante los subcomités de Recursos Humanos, Servicio Social y Compensación y Prestaciones de Empleados del Comité de la Oficina de Correo y Servicio Social, House of Representatives, 16, 21 y 30 de septiembre y 2 de diciembre de 1982 (Washington, DC: U. S. Government Printing Office, 1983); Caroline E. Mayer, "The Comparable Pay Debate", *The Washington Post National Weekly Edition*, 6 de agosto de 1984; Nina Totenberg, "Why Women Earn Less", *Parade Magazine*, 10 de junio de 1984.
115. Joanne Jacobs, "Only the Market Can Establish Comparable Worth", *San Jose Mercury News*, 12 de octubre de 1984, p. 7B.
116. Citado en Investor Responsibility Research Center, "Equal Employment Opportunity, 1990 Analysis E" (Washington, DC: Investor Responsibility Research Center, Inc., 1990.), pp. 3-4.

Capítulo 8

1. Studs Terkel, *Working: People Talk About What They Do All Day and How They Feel About What They Do* (Nueva York: Pantheon Books, Inc., 1979), pp. 159, 160, 161.
2. *Ibid.*, pp. 178, 179.
3. *Ibid.*, pp. 405, 406.
4. Veá James D. Thompson, *Organizations in Action* (Nueva York: McGraw-Hill Book Company, 1967), pp. 4-6; veá también John Ladd, "Morality and the Ideal of Rationality in Formal Organizations", *Monist*, 1970, v. 54.
5. E. H. Schein, *Organizational Psychology* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1965), p. 8.
6. El análisis clásico sobre los crímenes de ejecutivos aparece en Edwin H. Sutherland, *White Collar Crime* (Nueva York: Holt, Rinehart and Winston, Inc., 1949); veá también Marshall B. Clinard, Peter C. Veager, Jeanne Brissette, David Petrashek y Elizabeth Harries, *Illegal Corporate Behavior* (Washington, DC: U. S. Government Printing Office, 1979). The White Collar

- Crime InfoCenter está dedicado a proporcionar información actual sobre el crimen entre los ejecutivos en <http://www.whitecollarcrimeinfocenter.com>.
7. Veá Philip I. Blumberg, "Corporate Responsibility and the Employee's Duty of Loyalty and Obedience: A Preliminary Inquiry", en Dow Votaw y S. Prakash Sethi, eds., *The Corporate Dilemma* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1973), pp. 82-113.
 8. Citado en *ibid.*, pp. 87 y 88.
 9. Los conflictos de interés se examinan en M. Davis, "Conflict of Interest", *Business and Professional Ethics Journal*, verano de 1982, v. 1, n. 4, pp. 17-29; John Boatright, "Conflict of Interest: An Agency Analysis", en *Ethics and Agency Theory: An Introduction*, Norman E. Bowie y R. Edward Freeman, eds. (Nueva York: Oxford University Press, 1992), pp. 187-203; T. L. Carson, "Conflict of Interest", *Journal of Business Ethics*, 1994, v. 13, pp. 387-404; Michael Davis, "Conflict of Interest", *Encyclopedia of Applied Ethics*, vol. 1 (Nueva York: Academic Press, 1998), pp. 589-595; Andrew Stark, *Conflict of Interest in American Political Life* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 2000); Michael Davis y Andrew Stark, eds., *Conflict of Interest in the Professions* (Nueva York: Oxford University Press, 2001).
 10. Thomas M. Garrett y Richard J. Klonoski, *Business Ethics*, 2a ed. (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1986), p. 55.
 11. Vincent Barry, *Moral Issues in Business* (Belmont, CA: Wadsworth Publishing Company, Inc., 1986), pp. 237-238.
 12. Veá Lawrence C. Becker, *Property Rights* (Londres: Routledge & Kegan Paul, 1977), p. 19.
 13. Veá un estudio más extenso de la ética del secreto industrial, De-George, *Business Ethics*, pp. 292-298.
 14. Este caso se relata en Michael S. Baram, "Trade Secrets: What Price Loyalty?", *Harvard Business Review*, noviembre/diciembre de 1968.
 15. Veá, por ejemplo, Patricia H. Werhane, "The Ethics of Insider Trading", *Journal of Business Ethics*, noviembre de 1989, v. 8, n. 11, pp. 841-845.
 16. Veá Bill Shaw, "Should Insider Trading Be Outside the Law?", *Business and Society Review*, verano de 1988, pp. 34-37; el principal defensor de la información privilegiada, de acuerdo con lo expuesto es Henry G. Manne, *Insider Trading and the Stock Market* (Nueva York: The Free Press, 1966) y "In Defense of Insider Trading", *Harvard Business Review*, noviembre/diciembre de 1966, v. 113, pp. 113-122. Un defensor de la información privilegiada que también proporciona una útil bibliografía del trabajo de Manne es Robert W. McGee, "Insider Trading: An Economic and Philosophical Analysis", *The Mid-Atlantic Journal of Business*, noviembre de 1988, v. 25, n. 1, pp. 35-48.
 17. Veá H. Mendelson, "Random Competitive Exchange: Price Distributions and Gains from Trade", *Journal of Economic Theory*, diciembre de 1985, pp. 254-280.
 18. Veá L. R. Glosten y P. R. Milgrom, "Bid, Ask, and Transaction Prices in a Specialist Market with Heterogeneously Informed Traders", *Journal of Financial Economics*, marzo de 1985, pp. 71-100; T. Copeland y D. Galai, "Information Effects on the Bid-Ask Spread", *Journal of Finance*, diciembre 1983, pp. 1457-1469; G. J. Bentson y R. Hagerman, "Determinants of Bid-Ask Spreads in the Over-the-counter Market", *Journal of Financial Economics*, enero-febrero de 1974, pp. 353-364; P. Venkatesh y R. Chiang, "Information Asymmetry and the Dealer's Bid-Ask Spread: A Case Study of Earnings and Dividend Announcements", *Journal of Finance*, diciembre de 1986, pp. 1089-1102.
 19. Gary L. Tidwell y Abdul Aziz, "Insider Trading: How Well Do You Understand the Current Status of the Law?", *California Management Review*, verano de 1988, v. 30, n. 4, pp. 115-123.
 20. El siguiente análisis de salarios y condiciones de trabajo se obtuvo en Garrett, *Business Ethics*, pp. 53-62.
 21. Veá Garrett, *Business Ethics*, pp. 38-40; y Barry, *Moral Issues in Business*, pp. 174-175.
 22. U. S. Department of Labor Bureau of Labor Statistics, "2002 Census of Fatal Occupational Injuries Data", fecha de acceso: 8 de agosto de 2004 en <http://www.stats.bls.gov/iif/oshcfoil.htm>; *Statistical Abstract of the United States, 2003*, Tabla No. 649, "Workers Killed or Disabled on the Job: 1970 to 2001", fecha de acceso: 17 agosto de 2004 en <http://www.census.gov/prod/www/statistical-abstract-03.html>.
 23. "Liberty Mutual Releases Latest Workplace Injury Data", *Ergonomics Today*, 19 de abril de 2002, fecha de acceso: 16 de agosto de 2004, en <http://www.ergoweb.com/news/detail.cfm?id=516>.
 24. William W. Lowrance, *Of Acceptable Risk* (Los Altos, CA: William Kaufmann, Inc., 1976), p. 147.
 25. U. S. Department of Health, Education and Welfare, "Occupational Disease... The Silent Enemy", citado en Lowrance, *Of Acceptable Risk*, p. 147.
 26. Occupational Safety and Health Act of 1970, Public Law, 91-596.
 27. Veá, por ejemplo, Robert D. Moran, "Our Job Safety Law Should Say What It Means", *Nation's Business*, abril de 1974, p. 23.
 28. Peter J. Sheridan, "1970-1976: America in Transition-Which Way Will the Pendulum Swing?" *Occupational Hazards*, septiembre 1975, p. 97.
 29. *Statistical Abstract of the United States, 2003*, Tabla No. 649, "Workers Killed or Disabled on the Job: 1970 to 2001", fecha de acceso: 17 de agosto 17 de 2004 at <http://www.census.gov/prod/www/statistical-abstract-03.html>.
 30. Veá Russell F. Settle y Burton A. Weisbrod, "Occupational Safety and Health and the Public Interest", en Burton Weisbrod, Joel E. Handler y Neil K. Komesar, eds., *Public Interest Law* (Berkeley, CA: University of California Press, 1978), pp. 285-312.
 31. Thompson, *Organizations in Action*, pp. 51-82.
 32. Henry Mintzberg, *The Structuring of Organizations* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1979), pp. 69-72.
 33. Barbara Garson, *All the Livelong Day: The Meaning and Demeaning of Routine Work* (Garden City, NY: Doubleday & Co., Inc., 1975), p. 157. Reimpreso con autorización de Doubleday & Co.
 34. Adam Smith, *The Wealth of Nations* (Nueva York: Modern Library, 1937), p. 734.
 35. A. W. Kornhauser, *Mental Health of the Industrial Worker: A Detroit Study* (Huntington, NY: R. E. Krieger, 1965).
 36. H. Sheppard y N. Herrick, *Where Have All the Robots Gone?* (Nueva York: The Free Press, 1972).
 37. Stanislav Kasl, "Work and Mental Health", en W. J. Heisler y John W. Houck, eds., *A Matter of Dignity* (Notre Dame, IN: University of Notre Dame Press, 1977).
 38. Veá J. L. Pierce y R. B. Dunham, "Task Design: A Literature Review", *Academy of Management Review*, octubre de 1976, pp. 83-97.
 39. *Work in America: Report of a Special Task Force to the Secretary of Health, Education, and Welfare* (Washington, DC: Congressional Quarterly, Inc., 1973), p. 15.
 40. Veá la revisión de la investigación sobre este tema en John Simmons y William Mares, *Working Together* (Nueva York: Alfred A. Knopf, Inc., 1983).

41. Richard Hackman, Grey Oldham, Robert Jansen y Kenneth Purdy, "A New Strategy for Job Enrichment", *California Management Review*, verano de 1975, v. 17, n. 4, p. 58.
42. *Ibid.*, p. 59.
43. Lars E. Bjork, "An Experiment in Work Satisfaction", *Scientific American*, marzo de 1975, pp. 17-23.
44. Un estudio de cómo una compañía estableció estos programas aparece en Michael Maccoby, "Helping Labor and Management Set Up a Quality-of-Worklife Program", *Monthly Labor Review*, marzo de 1984.
45. Una comparación resumida de los comportamientos racional y político se encuentra en Robert Miles, *Macro Organizational Behavior* (Santa Mónica, CA: Good Year Publishing, 1980), pp. 156-161. Un análisis histórico más completo de los enfoques "racional" y "político" de la organización es Henry Mintzberg, *Power In and Around Organizations* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1983), pp. 8-21.
46. Un análisis más reciente de la empresa basada en el modelo "político" aparece en Mintzberg, *Power In and Around Organizations*; Samuel B. Bacharach y Edward J. Lawler, *Power and Politics in Organizations* (San Francisco, CA: Jossey-Bass, Inc., Publishers, 1980); James G. March, "The Business Firm as a Political Coalition", *Journal of Politics*, 1962, v. 24, pp. 662-668; Tom Burns, "Micropolitics: Mechanisms of Institutional Change", *Administrative Science Quarterly*, VI, 1962, pp. 255-281; Michael L. Tushman, "A Political Approach to Organizations: A Review and Rationale", *Academy of Management Review*, abril de 1977, pp. 206-216; Jeffrey Pfeffer, "The Micropolitics of Organizations", en Marshall W. Meyer *et al.*, eds., *Environments and Organizations* (San Francisco, CA: Jossey-Bass, Inc., Publishers, 1978), pp. 29-50.
47. Veá R. M. Cyert y J. G. March, *A Behavioral Theory of the Firm* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1963); H. Kaufman, "Organization Theory and Political Theory", *The American Political Science Review*, 1964, v. 58, n. 1, pp. 5-14.
48. Walter R. Nord, "Dreams of Humanization and the Realities of Power", *Academy of Management Review*, julio de 1978, pp. 674-679.
49. Respecto al predominio de autoridad en las organizaciones, vea Abraham Zaleznik, "Power and Politics in Organizational Life", *Harvard Business Review*, mayo-junio de 1970, pp. 47-60. La definición de *poder* en el libro se deriva de Virginia E. Schein, "Individual Power and Political Behaviors in Organizations: An Inadequately Explored Reality", *Academy of Management Review*, enero de 1977, pp. 64-72. Las definiciones de poder crean, desde luego, una controversia.
50. Terkel, *Working*, p. 349. Muchos más ejemplos de comportamiento político se pueden encontrar en Samuel A. Culbert y John J. McDonough, *The Invisible War* (Nueva York: John Wiley & Sons, Inc., 1980).
51. Por ejemplo, Richard Eells, *The Government of Corporations* (Nueva York: The Free Press of Glencoe, 1962); y Arthur Selwyn Miller, *The Modern Corporate State* (Westport, CT: Greenwood Press, 1976).
52. Veá Earl Latham, "The Body Politic of the Corporation", en Edward S. Mason, ed., *The Corporation in Modern Society* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1960).
53. Veá, por ejemplo, David W. Ewing, *Freedom Inside the Organization* (Nueva York: McGraw-Hill Book Company, 1977), pp. 3-24; Garrett, *Business Ethics*, pp. 27-30.
54. David W. Ewing, "Civil Liberties in the Corporation", *New York State Bar Journal*, abril de 1978, pp. 188-229.
55. Este argumento sobre la propiedad y la contratación se basa en los puntos de vista legales tradicionales de las obligaciones del empleado de obedecer y ser leal a su empleador. Veá Blumberg, "Corporate Responsibility", pp. 82-113.
56. Donald L. Martin, "Is an Employee Bill of Rights Needed?", en M. Bruce Johnson, ed., *The Attack on Corporate America* (Nueva York: McGraw-Hill Book Company, 1978).
57. *Ibid.*
58. La exposición clásica de este punto de vista está en Adolf Berle y Gardner Means, *The Modern Corporation and Private Property* (Nueva York: Macmillan, 1932); una exposición más reciente sobre temas similares es Adolf Berle, *Power without Property* (Nueva York: Harcourt Brace Jovanovich, Inc., 1959); vea también John Kenneth Galbraith, "On the Economic Image of Corporate Enterprise", en Ralph Nader y Mark J. Green, eds., *Corporate Power in America* (Middlesex, Inglaterra: Penguin Books, 1977); y en el mismo libro, John J. Flynn, "Corporate Democracy: Nice Work if You Can Get It".
59. Jack Stierber, "Protection Against Unfair Dismissal", en Alan E. Westin y Stephen Salisbury, eds., *Individual Rights in the Corporation* (Nueva York: Pantheon Books, Inc., 1980).
60. David W. Ewing, *Freedom Inside the Organization* (Nueva York: McGraw-Hill Book Company, 1977), pp. 36-41.
61. Varios de estos argumentos están resumidos en Patricia H. Werhane, *Persons, Rights, and Corporations* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1985), pp. 108-122.
62. Veá John Hoerr, "Privacy in the Workplace", *Business Week*, 28 de marzo de 1988, pp. 61-65, 68; Susan Dentzer, "Can You Pass the Job Test?", *Newsweek*, 5 de mayo de 1986; Sandra N. Hurd, "Genetic Testing: Your Genes and Your Job", *Employee Responsibilities and Rights Journal*, 1990, v. 3, n. 4, pp. 239-252; U. S. Congress, Office of Technology Assessment, *Genetic Monitoring and Screening in the Workplace*, OTA-BA-455 (Washington, DC: U. S. Government Printing Office, octubre de 1990); Arthur R. Miller, *The Assault on Privacy: Computers, Data Banks and Dossiers* (Ann Arbor, MI: University of Michigan Press, 1971).
63. Veá Garrett, *Business Ethics*, pp. 47-49, quien distingue entre estos dos tipos de privacidad (así como una tercera la: privacidad "social").
64. Las observaciones que siguen están basadas en parte en Garrett, *Business Ethics*, pp. 49-53; para un punto de vista más estricto, que concluye, por ejemplo, que se deben usar detectores de mentiras en todos los empleados, George G. Brenkert, "Privacy, Polygraphs, and Work", *Business and Professional Ethics Journal*, otoño de 1981, v. 1, n. 1, pp. 19-35.
65. Veá ejemplos en Alan E. Westin, *Whistle Blowing, Loyalty and Dissent in the Corporation* (Nueva York: McGraw-Hill Book Company, 1981); y Frederick Elliston, John Keenan, Paula Lockhart y Jane van Schaick, *Whistleblowing, Managing Dissent in the Workplace* (Nueva York: Praeger Publishers, Inc., 1985).
66. Por ejemplo, Ewing, *Freedom Inside the Organization*, pp. 115-127.
67. Veá John Rawls, *A Theory of Justice* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1971), pp. 205-211.
68. Veá Blumberg, "Corporate Responsibility".
69. Por ejemplo, Ralph Nader, Peter J. Petkas y Kate Blackwell, *Whistle Blowing* (Nueva York: Grossman Publishers, 1972); y Charles Peters y Taylor Branch, *Blowing the Whistle: Dissent in the Public Interest* (Nueva York: Praeger Publishers, Inc., 1972); un estudio general reciente sobre denunciantes aparece

- en Frederick Elliston, John Keenan, Paula Lockhart y Jane van Schaick, *Whistleblowing Research, Methodological and Moral Issues* (Nueva York: Praeger Publishers, Inc., 1985).
70. *Mackowiak v. University Nuclear Systems, Inc.*, 753 F.2d 1159 (9th Cir. 1984).
 71. C. H. Farnsworth, "Survey of Whistleblowers Finds Retaliation but Few Regrets", *The New York Times*, 21 de febrero de 1988.
 72. Richard T. DeGeorge, *Business Ethics*, 3a ed. (Nueva York: Macmillan Publishing Company, 1990), p. 211; vea también Richard DeGeorge, "Whistleblowing: Permitted, Prohibited, Required", en F. A. Elliston, ed., *Conflicting Loyalties in the Workplace* (Notre Dame, IN: University of Notre Dame Press, 1985). El análisis de este libro se basa fuertemente en DeGeorge.
 73. Veá Rowe y Baker, "Are You Hearing Enough Employee Concerns?", *Harvard Business Review*, mayo-junio de 1984.
 74. Una descripción de estos y otros programas efectivos de ética corporativa se encuentra en Manuel G. Velasquez, "Corporate Ethics: Losing It, Having It, Getting It", pp. 228-244, en Peter Madsen y Jay M. Shafritz, eds., *Essentials of Business Ethics* (Nueva York: Meridian Books, 1990).
 75. Robert G. Olson, *Ethics* (Nueva York: Random House, Inc., 1978), pp. 83-84.
 76. Martin Carnoy y Derek Shearer, *Economic Democracy, the Challenge of the 1980s* (White Plains, NY: M. E. Sharpe, Inc., 1980); Warren G. Bennis y Philip E. Slater, *The Temporary Society* (Nueva York: Harper & Row, Publishers, Inc., 1968); Vincent P. Mainelli, "Democracy in the Workplace", *America*, 15 de enero de 1977, pp. 28-30; vea también los artículos en Ichak Adizes y Elizabeth Mann Borgese, eds., *Self-Management: New Dimensions to Democracy* (Santa Barbara, CA: Clio Books, 1975).
 77. Marshall Sashkim, "Participative Management Is an Ethical Imperative", *Organizational Dynamics*, 1984, v. 12, n. 4, pp. 4-22.
 78. David P. Baron, *Business and Its Environment*, 3a ed. (Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall, Inc., 2000) p. 472.
 79. Veá Robert A. Dahl, *After the Revolution? Authority in a Good Society* (New Haven, CT: Yale University Press, 1970), pp. 117-118.
 80. C. Pateman, "A Contribution to the Political Theory of Organizational Democracy", *Administration and Society*, 1975, v. 7, pp. 5-26.
 81. Douglas McGregor, *The Human Side of Enterprise* (Nueva York: McGraw-Hill, 1960).
 82. Raymond E. Miles, *Theories of Management: Implications for Organizational Behavior and Development* (Nueva York: McGraw-Hill, 1975), p. 35.
 83. Rensis Likert, "From Production- and Employee-Centeredness to Systems 1-4", *Journal of Management*, 1979, v. 5, pp. 147-56.
 84. Veá, por ejemplo, William Dowling, "At General Motors: System 4 Builds Performance and Profits", *Organizational Dynamics*, 1975, v. 3, n. 3, pp. 26-30.
 85. Veá una revisión de la literatura en Edwin A. Locke, David M. Schweiger y Gary P. Latham, "Participation in Decision Making: When Should It Be Used?", *Organizational Dynamics*, 1986, v. 14, n. 3, pp. 58-72.
 86. Greg Conderacci, "Motorgate: How a Floating Corpse Led to a Fraud Inquiry and Ousters by GM", *Wall Street Journal*, 24 de abril de 1982, pp. 1, 16.
 87. Citado en Lawrence E. Blades, "Employment at Will versus Individual Freedom", *Columbia Law Review*, 1967, v. 67, p. 1405.
 88. Veá, por ejemplo, Patricia H. Werhane, *Persons, Rights, and Corporations*, pp. 81-93; Richard DeGeorge, *Business Ethics*, pp. 204-207.
 89. Robert Ellis Smith, *Workrights* (Nueva York: E. P. Dutton, 1983), pp. 209-215.
 90. Veá T. M. Scanlon, "Due Process", en J. Roland Pennock y John W. Chapman, eds., *Due Process* (Nueva York: New York University Press, 1977), pp. 93-125.
 91. Citado en Maurice S. Trotta y Harry R. Gudenberg, "Resolving Personnel Problems in Nonunion Plants", en Westin y Salisbury, *Individual Rights*, p. 306.
 92. Veá Congressional Budget Office, "What Accounts for the Decline in Manufacturing Employment", Economic and Budget Issue Brief, 18 de febrero de 2004, fecha de acceso: 12 de agosto de 2004, en <http://www.cbo.gov/showdoc.cfm?index=5078&sequence=0>; y Josh Bivens, "Shifting Blame for Manufacturing Job Loss", Economic Policy Institute Briefing Paper; International Trade Administration, U. S. Department of Commerce, U. S. *Industrial Outlook*, 1994 (Washington, DC: Government Printing Office, 1994).
 93. Josh Bivens, "Shifting Blame for Manufacturing Job Loss", Economic Policy Institute Briefing Paper.
 94. Robert H. McGuckin, "Can Manufacturing Survive in Advanced Countries?", *Executive Action*, No. 93, marzo de 2004, publicado por el Conference Board, fecha de acceso: 17 de agosto de 2004, en http://www.conference-board.org/pdf_free/EAREports/A-0093-04-EA.pdf.
 95. Veá Federal Reserve, Statistical Release G.17, *Industrial Production and Capacity Utilization*, 17 de agosto de 2004, Tabla 3, "Industrial Capacity: Manufacturing, Mining, and Utilities", fecha de acceso: 18 de agosto, en http://www.federalreserve.gov/releases/g17/Comment/g17_sup.pdf; U. S. Department of Labor Bureau of Labor Statistics, "Extended Mass Layoffs Associated With Domestic and Overseas Relocations, First Quarter 2004", 10 de junio de 2004, fecha de acceso: 19 de agosto de 2004, en <http://www.bls.gov/news.release/reloc.nr0.htm>; y U. S. Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, "Worker Displacement, 2001-03", 30 de julio de 2004, fecha de acceso: 19 de agosto, en <http://www.bls.gov/news.release/disp.nr0.htm>.
 96. Don Stillman, "The Devastating Impact of Plant Relocations", en *The Big Business Reader*, Mark Green, ed. (Nueva York: The Pilgrim Press, 1983), pp. 137-148.
 97. Veá Peter J. Kuhn, ed., *Losing Work, Moving On: International Perspectives on Worker Displacement* (Kalamazoo, MI: W. E. Upjohn Institute for Employment Research, 2003).
 98. William E. Diehl, *Plant Closings* (Nueva York: Division for Mission in North America, Lutheran Church in America, 1985), pp. 14-16. Veá un análisis de los aspectos éticos involucrados en el cierre de fábricas, veá Judith Lichtenberg, "Workers, Owners, and Factory Closings", *Philosophy and Public Policy*, enero de 1985.
 99. Richard DeGeorge, *Business Ethics*, p. 192.
 100. J. K. Galbraith, *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power* (Boston, MA: Houghton Mifflin, 1952).
 101. Douglas Fraser, "Strikes: Friend or Foe of American Business and the Economy?", *Los Angeles Times*, 3 de noviembre de 1985.
 102. John Wright, ed., *The Universal Almanac* (Kansas City, MO: Andrews McMeel Publishing, 1996), p. 260.

103. "Beyond Unions", *Business Week*, 8 de julio de 1985.
104. *Ibid.*
105. Esta definición es de Bronston T. Mayes and Robert W. Allen, "Toward A Definition of Organizational Politics", *Academy of Management Review*, octubre de 1977, pp. 672-678; vea una revisión popular sobre los puntos planteados por política organizacional en "Playing Office Politics", *Newsweek*, 16 de septiembre de 1985, pp. 54-59.
106. Miles, *Macro Organizational Behavior*, pp. 161-164.
107. Schein, "Individual Power and Political Behaviors", p. 67.
108. Robert W. Allen, Dan L. Madison, Lyman W. Porter, Patricia A. Renwick y Bronston T. Mayes, "Organizational Politics", *California Management Review*, otoño de 1979, v. 22, n. 1, pp. 77-83.
109. Estos fueron extraídos de las páginas de John P. Kotter, *Power In Management* (Nueva York: American Management Association, 1979), un libro donde se argumenta que "un comportamiento orientado al poder ejecutado en forma diestra" es la marca del "gerente exitoso".
110. Terkel, *Working*, pp. 407, 409, 410.
111. Vea John R. S. Wilson, "In One Another's Power", *Ethics*, julio de 1978, v. 88, n. 4, pp. 299-315; L. Blum, "Deceiving, Hurting, and Using", en A. Montefiore, ed., *Philosophy and Personal Relations* (Londres: Routledge and Kegan Paul, 1973).
112. Gerald F. Cavanagh, Dennis J. Moberg, y Manuel Velasquez, "The Ethics of Organizational Politics", *Academy Management Review*, julio de 1980; Manuel Velasquez, Dennis J. Moberg y Gerald F. Cavanagh, "Organizational Statesmanship and Dirty Politics: Ethical Guidelines for the Organizational Politician", *Organizational Dynamics*, otoño de 1983, pp. 65-80.
113. David Kipnis, "Does Power Corrupt?", *Journal of Personality and Social Psychology*, 1972, v. 24, n. 1, p. 33.
114. Chris Argyris, *Personality and Organization* (Nueva York: Harper & Brothers, 1957), pp. 232-237.
115. Jeanne M. Liedtka, "Feminist Morality and Competitive Reality: A Role for an Ethic of Care?", *Business Ethics Quarterly*, abril de 1996, v. 6, n. 2, p. 185.
116. Thomas I. White, "Business Ethics" y "Two Voices", *Business Ethics Quarterly*, enero de 1992, v. 2, n. 1, de Carol Gilligan.
117. John Dobson y Judith White, "Toward the Feminine Firm: An Extension to Thomas White", *Business Ethics Quarterly*, julio de 1995, v. 5, n. 3, p. 466.
118. *Ibid.*
119. C. Bartlett y S. Ghoshal, "Changing the Role of Top Management: Beyond Strategy to Purpose", *Harvard Business Review*, noviembre/diciembre de 1994, p. 81.
120. Estos son ejemplos de los casos estudiados por W. L. Gore & Associates. Vea, por ejemplo, Frank Shipper y Charles C. Manz, "W. L. Gore & Associates, Inc., 1993", en Alex Miller y Gregory G. Dess, *Strategic Management*, 2a ed. (Nueva York: McGraw-Hill, 1996).
121. Vea Nell Noddings, *Caring*, pp. 73ff.
122. Por ejemplo, Carol Gilligan, *In a Different Voice: Psychological Theory and Women's Development* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1982), Caps. 3 y 4.
123. R. Scott, A. Aiken, D. Mechanic y S. Moravesik, "Organizational Aspects of Caring", *Milbank Quarterly*, 1995, v. 73, n. 1, pp. 77-95.
124. Una revisión de la literatura sobre este tema se encuentra en Marilyn Friedman, *What Are Friends For?* (Ithaca, NY: Cornell University Press, 1993), cap. 3, llamado "The Social Self and the Partiality Debates".

- A**
- ABC (American Broadcasting Company), 306-307
- acción afirmativa
- casos
 - Kroger de acoso sexual, 341-344
 - Wal-Mart, de acoso sexual, 334-347
 - como compensación, 331-332
 - como instrumento para lograr metas sociales y justicia igualitaria, 333-336
 - debates acerca de, 304-305
 - desarrollo de, 329-331
 - práctica y manejo de la, 336-338
 - programas, 308-309
- Accolade, Inc., caso de, 162-163
- acoso sexual, 323-328. *Ver también*
- Discriminación
 - caso de acoso sexual en Wal-Mart, 344-347
 - caso de Kroger, 341-344
- acres, 19
- acuerdos
- de exclusividad, 185
 - explícitos en la competencia de oligopolios, 183-186
 - ligados, 185
 - tácitos en competencia de oligopolios, 187
- Adarand Construction, Inc. vs. Pena*, 331
- administración participativa, 380-382
- agotamiento de recursos
- crecimiento económico y, 246-249
 - definición, 210
 - derechos de generaciones futuras y, 243-244
 - especies y hábitat, 221
 - minerales, 222-223
- Alcoa, 176
- alienación de trabajadores, 146-147
- alta gerencia, 351
- ambiente; *ver* Aspectos ambientales
- amenazas, responsabilidad moral y, 46
- Amerada Hess, 94
- American Broadcasting Company (ABC), 306-307
- American Can Company, 185
- American Column and Lumber Company, 184
- Amtek Systems, 337-338
- análisis costo-beneficio
- aspectos ambientales del, 236-240
 - utilitarismo y, 63-64, 66
- apartheid*, 58-60
- Aquino, Tomás, 111, 112
- 137-138
- Aramco, 20
- Archer Daniels Midland Company, caso de competencia, 200-203
- argumento del agente leal, 36-37
- Argyris, Chris, 395
- Aristóteles, 110-111, 112
- Arthur Andersen, 15, 28
- Asarco Smelter, 212
- aspectos ambientales
- casos
 - de Questar Corporation y Pinedale Mesa, 254-257
 - de la mina OK Tedi Copper, 250-254
 - combustibles fósiles, agotamiento de, 221-222
 - contaminación
 - de la tierra, 217-220
 - del agua, 215-217
 - del aire, 210-215
 - control de la contaminación, ética de, 226-242
 - en China, 224
 - especies y hábitat, agotamiento de, 221
 - estadísticas, 208-210
 - minerales, agotamiento de, 222-223
 - recursos de Internet, 249-250
- Attfield, Robin, 244-245
- AT&T Labs, 118-119
- auditorías sociales, 239
- Aventis, 166, 184
- B**
- Barry, Vincent, 356
- Bartlett, C., 397
- BASF Corp., 166, 184
- Baumhart, Raymond, 7
- Bayer AG, 166
- B&C Steel/Turner Construction, caso de, 404-405
- Beach, Roger C., 119
- Becton Dickinson, caso de agujas y SIDA, 292-296
- B. F. Goodrich, 8-9, 11, 14, 358
- benevolencia, virtud de, 113
- Bentham, Jeremy, 62
- benceno, contaminación por, 218
- Bertelsmann, 166
- bienes
- instrumentales, 65-66
 - intrínsecos, 65-66
 - intrínsecos *vs.* instrumentales, 65-66
 - no económicos, 65
- bifenil policlorinado (pbc), 217
- biotecnología, revoluciones en, 23-24
- Blackstone, William T., 229-230
- Blanc, Louis, 92
- BMG Music, 166
- Boesky, Ivan F., 108-109, 111
- Bookchin, Murray, 240
- Bristol-Myers Squibb, caso de SIDA, 158-162
- Budget Marketing, Inc., 328
- Bull's Eye Shooter Supply, 49
- burguesía, 150
- Burma, 119-122
- Burroughs Wellcome, 177
- Bush, George H. W., 309
- Bushmaster Firearms, Inc., 49
- C**
- calentamiento global, 210-211
- calidad
- del aire, 214-215
 - justa de oportunidad, principio de, 97
- calor como contaminante del agua, 216
- Caltex, 21, 58-59
- Campbell, William, 4
- capas operativas, 351
- capitalismo. *Ver* Mercados/Sistemas de mercado
- China
- producción de autos y aspectos ambientales en, 224
 - Walt Disney y los derechos humanos en, 71-72
- Chrysler Corporation, 271
- ciberespacio, 23
- cierre de plantas, derechos de los empleados y, 385-388
- caso Swingline y, 387
- Cisco Systems, 38
- Ciudad de Richmond vs. J. A. Croson Co.*, 331
- Clayton Act (1914), 189
- clientes, ética en los negocios y los, 41
- clorofluorocarburos (cfc), liberación de, 211-213
- cloruro de vinilo, contaminación por, 218
- Club de Roma, 247-248
- coacción, responsabilidad moral, 46
- codeterminación, 381
- coerción, deber de no ejercer, 270
- combustibles fósiles, agotamiento de, 221-222
- Comisión de Igual Oportunidad de Empleo, 319
- compañías farmacéuticas, competencia en el monopolio y, 178
- comparaciones
- de ingresos, discriminación y, 311-314
 - ocupacionales, discriminación y, 315-319
- competencia
- de mercados. *Véa también* Mercados libres
 - caso de competencia de Archer Daniels Midland Company, 200-203
 - caso de soborno de Lockheed Aircraft Corp., 187
 - caso del monopolio de Microsoft Corp., 194-200
 - competencia de oligopolios, 181-182
 - competencia del monopolio, 176-181
 - prácticas anticompetitivas, aumento de, 166-167
 - protección del consumidor y, 262-265
 - recursos de Internet, 194
- de oligopolios
- acuerdos explícitos y, 183-186
 - acuerdos tácitos y, 187
 - altamente concentrados, 181
 - características, 181-182
 - marcas dominantes y las compañías en, 181-182
 - perspectiva antimonopolios de, 190-192
 - perspectiva de no actuar, 190
 - perspectiva de regulación, 192-193
 - política pública y, 188-193
 - sobornos y, 187-188
- en el monopolio, 176-181
- caso de competencia de Archer Daniels Midland Company, 200-203
 - caso del monopolio de Microsoft Corp., 194-200
 - derechos negativos y, 180-181
 - eficiencia, 180-181
 - industria farmacéutica y, 177
 - justicia capitalista y, 180-181
 - justicia y, 180-181
 - ética en los negocios y, 35-36. *Ver también* Competencia de mercados
- perfecta, 167
- características de la, 167-168
 - equilibrio en, 168-169, 168-172
 - ética en la, 172-175

- compensación, acción afirmativa como, 331-332
 cumplimiento, deber de, 266-269
 compuestos de fósforo, 216
 computadoras. *Vea también* Software
 derechos de propiedad intelectual, 154-156
 privacidad del consumidor afectada por, 288-291
 robo, 356-357
 comunicación, elementos de la, 286-287
 comunismo, abandono del, 156-157
 conciencia, libertad de, 377
 condiciones de trabajo
 casos
 de B&C Steel/Turner Construction, 404-405
 de Domino's pizza, 366
 de Gap, Inc., 399-404
 salud y seguridad en las, 363-369
 satisfacción laboral y, 369-371
 confiabilidad del producto, 267
 conflicto(s)
 de intereses, 353-356
 aparente, 355
 objetivo, 354
 potencial, 354
 real, 354-355
 subjetivo, 354
 objetivo de intereses, 354
 potenciales de intereses, 354
 reales de intereses, 354-355
 subjetivos de intereses, 354
 congruencia, razonamiento moral con, 33-35
 conservación, definición, 242. *Ver también* Agotamiento de recursos
 consorcios, 188-189
 Consumer Product Safety Commission, 267
 Consumers Union, 263
 consumidor(es)
 casos
 de las agujas de Becton Dickinson y SIDA, 292-296
 Ford/Firestone, 296-299
 mercados y protección del consumidor, 262-265
 perspectiva de costos sociales de los deberes de los fabricantes, 278-280
 perspectiva del contrato de las obligaciones de la compañía con el, 265-272
 privacidad del, 288-291
 recursos de Internet y, 292
 riesgos debidos a productos en los, 260-262
 teoría del debido cuidado, 272-276
 contaminación. *Ver también* Salud, aspectos de
 costos de internalización, 234-235
 de la tierra, 217-220
 definición, 210
 del agua, 215-217
 del aire, 210-215
 en China, 224
 Continental Can Company, 185
 Continental Pie Company, 185
 contratos, reglas éticas que los gobiernan, 78
 contribución, justicia basada en, 91-92
 control de contaminación, ética del, 226-242
 costos, 234-235, 236-240
 derechos ambientales y prohibiciones absolutas, 229-231
 ecofeminismo, 241-242
 ecología social, 240-241
 ecológico, 227-229
 ética del cuidado, 241-242
 justicia y, 235-236
 mercados y controles parciales, 231
 remedios, 234-235
 Cooper, Cynthia, 28
 copyright, derechos de propiedad intelectual, 156
 corporaciones, 13. *Ver también* Organizaciones de negocios;
 ética aplicada a, 15-16
 desarrollo de, 13
 deberes hacia los empleados, 361-371
 multinacionales
 estándares morales y, 19-22
 ética en los negocios y, 17-19
 moralidad y, 114-117
 obligaciones de los empleados, 353-361
 responsabilidad moral y, 47-48
 costos
 contaminación, 234-235
 de venta, 283
 marginales crecientes, principio de, 170
 perspectiva de costos sociales de las obligaciones de los fabricantes, 278-280
 principio de costo marginal creciente, 170
 privados vs. sociales, 231-234
 producción vs. ventas, 283
 sociales, 231-234
 perspectiva de las obligaciones del fabricante, 278-280
 creencias de los consumidores afectadas por la publicidad, 285-288
 crimen entre administrativos, 357
 Crompton Corporation, 166
 cuidado
 aspectos ambientales y, 241-242
 ejemplo de la fábrica Malden Mills, 100-102
 en la competencia perfecta, 175
 ética del, 60, 113
 formas del, 103
 integración de utilidad, derechos, justicia, 105-108
 objeciones a, 105
 páginas de Internet, 118
 parcialidad y, 102-105
 tácticas políticas y, 395
 cultivo de marihuana, caso de Brian, 152
 cultura saudita, ética en los negocios y, 20
 curva(s)
 de demanda, 168-169
 de Hubbert, 222
 de oferta, 169-171
- D**
- “Declaración Universal de Derechos Humanos”, 72, 75
 Daiichi Pharmaceutical Co., 166, 184
 Daly, Herman E., 283
 Darwin, Charles, 141-142
 Darwinismo social, 141-142
 De Beers, 86
 demanda agregada, 140
 democracia de la organización, 380-382
 denunciantes, 377-380
 derecho(s)
 ambientales y prohibiciones absolutas, 229-231
 a proceso justo, 382-385
 ceguera de río y, 4
 concepto de, 73-76
 “Declaración Universal de Derechos Humanos”, 72, 75
 de empleados, 373-374
 a la privacidad, 374-377
 a participar, 380-382
 a unirse a sindicatos, 389-390
 al debido proceso vs. empleo a capricho, 382-385
 cierre de planta y, 385-388
 denunciantes, 377-380
 libertad de conciencia, 377
 de las generaciones futuras, agotamiento de recursos y, 243-244
 justicia hacia, 244-246
 de privacidad, 289
 de propiedad intelectual, 154-156
 utilitarismo (Smith) y, 135-142
 discriminación y, 321
 en la Constitución de Estados Unidos, 72
 humanos. *Ver también* Derechos morales
 caso de Unocal en Burma, 119-122
 caso de Walt Disney en China, 71-72
 integración de utilidad, justicia, cuidado y, 105-108
 la Constitución de Estados Unidos y, 72
 la Declaración de Independencia y, 72
 legales, 73-74
 libertarismo, 83-84
 morales, 74
 libertarismo y, 83-84
 según Kant, 78-83
 según Locke, 131
 tácticas políticas y, 394
 tipos de, 76
 negativos, 76, 174, 180-181
 competencia en el monopolio y, 180-181
 en la competencia perfecta, 174
 positivos, 76
 recursos en Internet y, 118
 según Kant, 81-82, 266, 276, 321
 utilitarismo y, 67-68
 Walt Disney y los derechos humanos en China, 71-72
 y obligaciones contractuales, 77-78
 problemas con la teoría de, 270-272
 y prohibiciones absolutas, 229-231
 desarrollo moral, 25
 diferencias de sexo y, 30-31
 en la competencia perfecta, 175
 etapa(s)
 convencional del, 26
 preconvencional del, 25-26
 perspectiva del cuidado, 30
 posconvencional, etapa autónoma o principal de, 26-27
 teoría
 de Gilligan del, 30-31
 de Kohlberg del, 25-30
 desarrollo moral, etapa basada en principios, 26-27
 desechos
 nucleares, 219-220
 orgánicos, 216
 sólidos, 218-219
 deseos vs. necesidades, utilitarismo y, 66
 desgaste, 105, 398
 desperdicio, publicidad y, 283
 Diehl, William, 388
 Dietze, Gottfried, 131
 dilema del prisionero, 39-41
 discriminación
 acoso sexual, 323-328
 casos
 de acoso sexual en Wal-Mart, 344-347
 de Winn-Dixie Stores, 329
 Kroger de acoso sexual, 341-344
 comparación
 de ingreso promedio, 311-314
 ocupacional y, 315-319
 derechos y, 321
 en el trabajo, 306-307
 en Wall Street, 324
 grado de, 310-319

intencional *vs.* institucional, 307-309
 justicia y, 322
 niveles de pobreza y, 314-315
 orientación sexual y, 328
 prácticas de, 322-323
 programas de valor comparable, 338-339
 raza y, 306-307
 recursos de Internet, 341
 relacionada
 con la edad, 328
 con la salud, 328
 sexo y, 306
 utilitarismo y, 320-321
 doctrina
 de *caveat emptor*, 272
 de *caveat vendor*, 272, 278
 Dow Chemical Company, 114-115, 166
 DuPont Company, 166

E

EarthFirst!, 227-228
 Eastman Kodak Company, 185
 ecofeminismo, 241-242
 ecología
 profunda, 227-229
 social, 240-241
 economía(s)
 de producción, 385-386
 de servicio, 385
 keynesiana, 139-141
 mixtas, 153-154
 efectos sociales de la publicidad, 287
 eficiencia
 competencia de monopolios y, 180-181
 en la competencia perfecta, 173-174
 utilitarismo y, 64
 Eisai Co., 166, 184
 Eli Lilly & Company, 73
 Ellison, Mrs. Vinnie, 85, 88
 EMI Group, 166
 empleados. *Ver también* Discriminación; Lugar de trabajo
 ética en los negocios y, 41
 obligaciones de, con la empresa, 353-361
 obligaciones de la empresa con, 361-371
 responsabilidad moral y, 49
 empleo a capricho, 382-385
 caso de Howmet Corporation, 384
 enfoque
 antimonopolios de la competencia entre oligopolios, 190-192
 de consecuencias. *Ver* Utilitarismo/Utilidad
 enmiendas de aire limpio (1970 y 1990), 230, 231
 Enron, caso, 53-55
 Environmental Protection Agency (EPA), 212, 213, 219, 231
 equidad. *Ver también* Justicia
 en la competencia perfecta, 172-175

justicia como, 96-99
 perspectiva de costos sociales de las obligaciones del fabricante, 279-280
 virtud de, 113
 Equifax, 289
 equilibrio, en la competencia perfecta, 168-172
 equivalentes monetarios para utilitarismo, 66-67
 esclavitud en la industria del chocolate, 51-52
 Escuela de Leyes de la Universidad de Michigan, acción afirmativa en la, 304-305
 escuela poskeynesiana de economía, 140-141
 esfuerzo en el trabajo, 91-92
 especialistas, 360-361
 especialización en el trabajo, 369-370
 especies, agotamiento de, 221
 estándar(es)
 morales
 aplicaciones a corporaciones o individuos, 15-16
 características de los, 9-10
 corporaciones multinacionales y, 19-22
 no morales, 9
 utilitario de moralidad, 59
 estanflación, 140
 estudio
 descriptivo de ética, 11-12
 normativo de la ética, 11-12
 etapa
 autónoma del desarrollo moral, 26-27
 convencional del desarrollo moral, 26
 posconvencional del desarrollo moral, 26-27
 preconvencional del desarrollo moral, 25-26

ética
 aplicación a corporaciones, 15-16
 comunitaria, 103
 de contabilidad, 8
 definición, 7-8, 10-12
 de la virtud, 60
 del cuidado, 60
 de tácticas políticas, 392-395
 ecológica, 227-229
 en los negocios
 argumento del dilema del prisionero, 39-41
 argumentos en contra, 35-37
 argumentos en defensa, 37-41
 aspectos cubiertos por, 14
 clientes y empleados, 41
 corporaciones multinacionales y, 17-19
 definición, 7-8, 12-13
 diferencia entre moralidad y, 8-10
 ejemplo de Merck and Company, 4-7
 en la cultura saudita, 20
 globalización y, 16-19

páginas de Internet sobre, 50-51
 rentabilidad y, 38-39
 tecnología y, 22-24
 personal, 8
 publicidad y, 287-288
 puritana, 91-92
 evidencia, razonamiento moral y, 33
 Experian, 289
 exploración por gas natural, caso de Unocal, 119-122
 explotación, 368
 Export-Import Bank, 128
 extorsión comercial, 356
 ExxonMobil, 21, 94, 176
 derrame de petróleo del Valdez, 216

F

fabricantes de armas, responsabilidad moral y, 49
 falacia naturalista, 142
 Fanning, Shawn, 148
 favoritismo, 104, 105
 Feuerstein, Aaron, 100-101, 102, 396
 F. Hoffmann-La Roche, 166, 184
 fijar precios, conspiraciones en la industria de E.U., 184
 Film Recovery Systems, 42
 fmc Corporation, 380
 Ford/Firestone, caso de, 296-299
 Ford Motor Company, 17
 auto Pinto, 60-61, 62, 68
 fuerzas de producción, 147
 Fukuyama, Francis, 156
 fusiones horizontales, 181-182

G

Galbraith, John Kenneth, 190, 284
 Gap, Inc., caso, 399-404
 gases tipo invernadero, 210-211
 GlaxoSmithKline y el SIDA, caso de, 158-162, 177
 General Electric, 13, 17
 General Motors, 13, 261, 382-383
 género
 acción afirmativa y, 334-335
 desarrollo moral y, 30-31
 gerentes intermedios, 351
 Ghoshal, S., 397
 Gilligan, Carol, 30-31, 102, 104
 Ginnie Mae, 128
 Girard Bank, 182
 globalización, 126-127
 ética en los negocios y, 16-19
 Golab, Stefan, 42
 gorriones, 264
 Grokster, 148
 Grutter *vs.* Bolinger, 304, 331
 Grutter, Barbara, 304
 Gudenberg, Harry R., 385
 Guinea Ecuatoriana, 94

H

habilidades, justicia basada en, 92-95
 hábitat, agotamiento de, 221
 Hackman, Richard, 370-371

Havek, Friedrich A. von, 131, 137, 138, 285
 Hewlett-Packard, 38
 Hicks, John, 140-141
 hidrocarburos, 214
 aromáticos policíclicos (PAH), 217
 Hooker Chemical Company, 218
 Howmet Corporation, caso de empleo a capricho, 384
 Hubbert, M. King, 222

I

Iaccoca, Lee, 60
 IBM, 13, 21, 337
 ideas, derechos de propiedad intelectual y, 156
 ideologías, 129
 ignorancia
 responsabilidad moral, 43-44
 velo de, 97
 igualdad
 económica, 90-91
 la justicia como, 89-91
 política, 90
 principio de, 322
 igual libertad, principio de, 96
 igualitarismo, 89-91
 imperativo categórico de Kant, 78
 primera formulación del, 78-80
 segunda formulación del, 80
 incertidumbre, responsabilidad moral, 46
 individuos y los estándares morales, 15-16
 industria
 agrícola
 caso de Brian de franquicia de marihuana, 152
 caso de competencia de Archer Daniels Midland Company, 200-203
 SIDA e. *Ver* VIH/SIDA
 bancaria, oligopolios en, 181-182
 de computadoras
 caso del monopolio de Microsoft Corp., 194-200
 fijar precios en, 191
 del asbesto, moral y responsabilidad, 43
 del automóvil, 270-271
 caso Ford/Firestone, 296-299
 Ford Motor Company, 60-61, 62, 68
 de la aviación
 ejemplo de B. F. Goodrich, 8-9
 caso de soborno de Lockheed Aircraft Corp., 187
 de la música, caso de Napster Inc., 148
 del chocolate, esclavitud en, 51-52
 del petróleo
 derrames en la, 216, 237
 del tabaco
 fijar precios en, 187

publicidad e, 279
 seguridad del producto, 274
 farmacéutica, competencia de monopolios, 177
 maderera, 227-228
 información
 aspectos de privacidad del consumidor, 288-291
 derechos de propiedad intelectual, 154-156
 información privilegiada, 359-361
 privilegiada, 359-361
 robo de propiedad, 357-358
 ingeniería genética, 24
 derechos de propiedad intelectual, 154-156
 injusticia ambiental, 235-236
 inmisericordia de los trabajadores, 151
 Intel, 38
 interés propio, moralidad y, 9
 International Latex, 358
 Internet, 23
 caso del monopolio de Microsoft Corp., 194-200
 instituciones económicas, 12-13
 inuit, 20-21

j

Jansen, Robert, 370-371
 jerarquías formales de autoridad, 351
 Johnson Controls Inc., 310
 juguetes, publicidad manipuladora, 285
 juicios morales, base de, 106-107
 justicia
 acción afirmativa como instrumento para lograr, 333-336
 basada en la contribución, 91-92
 capitalista, 91-92
 en la competencia perfecta, 172-175
 monopolio y competencia, 180-181
 como igualdad, 89-91
 como equidad, 96-99
 como libertad, 95-96
 compensatoria, 88, 99-100
 acción afirmativa y, 331-332
 competencia de monopolios y, 180-181
 discriminación y, 322
 distributiva, 88-89
 principios de, 96-99
 ejemplo de pulmón café, 84-85
 en la competencia perfecta, 172-175
 estándares de, 85-99
 integración de utilidad, derechos y cuidado, 105-108
 libertarismo y, 95-96
 para generaciones futuras y el agotamiento de recursos, 244-246
 recursos de Internet, 118

retributiva, 88, 99
 tácticas políticas y, 394-395
 social, utilitarismo y, 68
 utilitarismo, 67-68

K

Kaldor, Nicholas, 283
 Kant, Immanuel
 crítica de, 82-83
 derechos morales y, 81-82
 discriminación y, 321
 imperativo categórico, primera formulación, 78-80
 imperativo categórico, segunda formulación, 80
 Kasl, Stanislav, 370
 keynesiana, economía, 139-141
 Kipnis, David, 395
 Kirschbaum, Charles, 42
 Klein, Thomas, 237
 Kohlberg, Lawrence, 25-30
 Kornhauser, A. W., 370
 Kroger, caso de acoso sexual de, 341-344
 Kuhn, Peter J., 387

L

Lahmeyer International, 19
 Lands' End, 101
 Lange, Oscar, 139
 Lawrence, P. R., 185-186
 Lenin, Nikolai, 92
 Levine, David, 107
 Levi Strauss, 38
 Ley(es)
 de Calidad del Aire (1967), 230
 de Comercio Interestatal (1887), 189
 de Derechos Civiles (1991), 330-331
 de Derechos Civiles (1964), título VII, 308
 de Igual Oportunidad de Empleo (1972), 308-309
 de la Agencia, 36-37, 353
 de Política Ambiental Nacional (1969), 230
 de Say, 139
 de Seguridad y Salud Ocupacional (1970), 364
 Federal de Rehabilitación Vocacional (1973), 328
 para Estadounidenses con Discapacidades (1990), 328
 obediencia y ética en los negocios, 37
 libertarismo
 derechos morales y, 83-84
 justicia y, 95-96
 Liberty Mutual Insurance Company, 328
 Libre
 comercio, Ricardo y, 142-145
 empresa. *Ver* Competencia perfecta
 líderes de precios, 187
 liderazgo participativo, 381
 Liedtka, Jeanne M., 396
 Likert, Rensis, 382
 Linux, sistema operativo, 155

L. L. Bean, 101
 lluvia ácida, 213
 Lockheed Aircraft Corp., caso de soborno, 187
 Locke, John
 crítica de, 132-135
 derechos naturales y, 130-132
 lógica, razonamiento moral y, 33
 lugar de trabajo
 como organizaciones racionales, 351-353
 derechos de los empleados, 373-390
 descripción, 350-351
 obligaciones de la empresa hacia los empleados, 361-371
 organizaciones políticas, 371-373
 política en el, 390-395

M

McGregor, Douglas, 381
 MacIntyre, Alasdair, 111
 Mack, Eric, 131
 Malden Mills Factory, 100-102, 396
 Malvo, John Lee, 49
 Mandela, Nelson, 58, 60
 Manipulación de la oferta, 184
 mano invisible, 136
 Marathan Oil, 94
 Marx, Karl, 92, 145-153
 marxismo
 alienación de trabajadores, 146-147
 inmisericordia de trabajadores, 151
 materialismo histórico y, 150
 producción y, 147-150
 propósito del gobierno y, 147-150
 réplicas de defensores de mercados libres, 151-153
 materialismo histórico, 150
 Mattel, Inc., 285
 Maxim, 78-79
 Medical Information Bureau (MIB), 288
 medios de producción, 145-146
 mercado(s)
 competitivos imperfectos, 181
 de oligopolios altamente concentrados, 181
 libre. *Ver también* Competencia de mercado
 darwinismo social, 141
 definición, 128
 derechos naturales, 130-132
 marxismo y, 156-157
 perfectamente competitivo, 167-168
 protección al consumidor, 262-265
 utilitarismo (Smith), 135-142
 sistemas de
 aspectos ambientales y, 231
 competitivos no perfectos, 181

definición, 167
 economías mixtas y, 153-154
 ideologías, 129
 libres, 128-129
 marxismo y, 156-157
 mercados libres y utilitarismo (Smith), 135-142
 perfectamente competitivos, 167-168
 protección al consumidor y, 262-265
 recursos de Internet, 157-158
vs. sistemas de autoridad, 128
 Merck and Company, 4-7, 14, 48, 296
 metas sociales, acción afirmativa como instrumento para lograr, 333-336
 Michales, Alex C., 36
 Microsoft Corp., caso de monopolio, 194-200
 Midland Bank, 288
 Miles, Raymond, 381-382
 minerales, agotamiento de, 222-223
 Mobile. *Ver* ExxonMobil
 monopolio puro, 167
 Monsanto, 19
 Moralidad
 definición, 8
 diferencia entre ética en los negocios y, 8-10
 ejemplo de B. F. Goodrich, 8-9
 en corporaciones multinacionales, 114-117
 estándar utilitario de, 59
 interés personal y, 9
 utilitarismo y, 63
 Motorola, 17
 Muhammad, John Allen, 49
 Musicland Stores, 166

N

Naciones Unidas
 "Declaración Universal de Derechos Humanos", 72, 75
 Panel Intergubernamental del Cambio del Clima, 211
 nanotecnología, 24
 Napster, Inc., 148
 National Semiconductor, 45
 Necesidades
 justicia basada en, 92-95
vs. deseos, utilitarismo y, 66
 Nestlé Corporation, 115
 Nike, 17, 43, 368
 niveles de pobreza, discriminación y, 314-315
 no distorsionar, obligación de, 269-270
 Noddings, Nel, 241
 North Face, 101
 Northeast Utilities, 337
 Norton, Mrs. Beatrice, 85, 88
 Nozick, Robert, 83-84, 95, 132

O

obligación moral, 41
 obligaciones. *Vérase también*
 Derechos a cumplir,
 266-269
 contractual/especial, 77-78
 de empleados con empresas,
 353-361
 de empresas con empleados,
 361-371
 de evitar coerción, 270
 de no distorsionar, 269-270
 de revelación, 269
 derechos morales y, 74-75
 para ejercer el debido cui-
 dado, 272-278
 perspectiva de costo social del
 fabricante, 278-280
 obligaciones de revelación, 269
 Occupational Safety and Health
 Administration (OSHA),
 364
 oferta
 manipulación de, 184
 y demanda
 como medida de contri-
 bución, 92
 competencia perfecta y,
 168-169
 OK Tedi Copper Mine, caso de,
 250-254
 Oldham, Grey, 370-371
 oligopolio, 167
 O'Neil, Steven, 42
 óptimo de Pareto, 63
 Oracle, caso de competencia de
 oligopolios, 193
 Orden Ejecutiva 12291, 231
 organismos de crédito, 288-289
 organizaciones. *Vérase también*
 Corporaciones
 cuidado, 395-398
 de negocios, 12-13
 derechos de los empleados y,
 373-390
 descripciones de, 350-351
 modelo racional, 351-353
 obligaciones de empleados
 con las, 353-361
 obligaciones de la empresa
 con los empleados,
 361-371
 políticas en las, 390-395
 políticas, 371-373
 racionales, 351-353
 recursos de Internet, 399
 óxidos
 de nitrógeno, 214
 de sulfuro, 214
 ozono, agotamiento del, 211-213

P

Pacific Bell Telephone Company,
 261
 PAH (hidrocarburos policíclicos
 aromáticos), 217
 Panel Intergubernamental del
 Cambio del Clima (picc),
 211
 participación activa, responsabi-
 lidad moral y, 45-46
 partículas de materia, 214

Patagonia, 38, 101
 patentes, derechos de propiedad
 intelectual y, 156
 Peoplesoft, caso de competencia
 de oligopolios, 193
 perspectiva
 del cuidado para el desarrollo
 moral, 30
 de no actuar en la competen-
 cia de oligopolios, 190
 de regulación de competencia
 en oligopolios, 192-193
 pesticidas, exportación de, 245
 Philadelphia Electric Company,
 328
 Philadelphia National Bank, 182
 Pincoffs, Edmund L., 111-112,
 113
 Pitofsky, Robert, 166
 plan de acción para el cambio de
 clima, 211
 poder del mercado, publicidad y,
 283-284
 Pollard, William, 209-210
 políticas organizacionales. *Vérase*
 Tácticas políticas
 posibilidad de mantenimiento de
 un producto, 268
 posición original, 97
 precio
 de equilibrio, 171
 de la discriminación, 185-186
 de venta, acuerdos de mante-
 nimiento, 185
 natural, 136
 prejuicio de especies, 228
 principio
 de diferencias, 97
 de Locke, 244-245
 de utilidad marginal decre-
 ciente, 169
 privacidad
 equilibrio de necesidades de
 negocios y, 290-291
 del consumidor, 289-291
 derecho a, 289
 derecho del empleado a,
 374-377
 física, 289, 375
 psicológica, 289, 375
 ventajas de las funciones de,
 290
 Procter & Gamble, 38
 producción
 costos, 283
 fuerzas de, 147
 medios de, 145-146
 relaciones de, 147-148
 productividad como medida de
 contribución, 92
 productos
 confiabilidad, 267
 el debido cuidado y, 272-278,
 276-277
 posibilidad de manteni-
 miento, 268
 seguridad, 268-269
 vida de servicio, 267-268
 proletariado, 150
 programas de valor comparable,
 338-339
 propiedad intelectual, 154-156
 derechos, 154-156

protección
 del consumidor
 caso de las agujas Becton
 Dickinson y el SIDA,
 292-296
 enfoque de mercado,
 262-265
 seguridad del producto,
 268-269
 fetal, políticas de, 310
 Prudential Insurance, 337
 publicidad
 creencias de consumidores
 afectadas por, 285-288
 definición, 281-282
 deseos de consumidores crea-
 dos por, 284-285
 desperdicio y, 283
 efectos psicológicos de, 282
 efectos sociales de, 282-284,
 287
 engañosa, 285-287
 ética y, 287-288
 manipuladora, 284-285
 poder del mercado y, 283-284
 Publius, 118-119
 punto de equilibrio, 168, 171
 Purdy, Kenneth, 370-371

Q

Questar Corporation, caso de,
 254-257
 químicos, contaminación por,
 217-218
 Quinta Enmienda, 131

R

Rachel, James, 21
 Ralph Lauren, 101
 Rawls, John, 96-99, 244-245, 266,
 276, 322
 razonamiento moral
 análisis, 33-35
 componentes de, 32-33
 definición, 31
 ejemplo de, 31-32
 Reagan, Ronald, 231
 recursos
 agotamiento de. *Vérase* Agota-
 miento de recursos
 en Internet. *Vérase también* In-
 ternet
 aspectos ambientales,
 249-250
 aspectos de consumidores,
 292
 competencia del mercado,
 194
 discriminación, 341
 ética en los negocios,
 50-51
 ideologías de mercado,
 157-158
 lugar de trabajo/organiza-
 ciones, 399
 Redish, Martin, 332
 regalos, 356
 reglamentación del gobierno,
 perspectiva marxista,
 147-150
 regla-utilitaria, 68-70

relaciones de producción, 147-
 148
 relativismo ético, 19-22
 rentabilidad, ética en los negocios
 y, 38-41
 respeto por otros, virtud del, 113
 responsabilidad
 estricta, 278
 moral
 caso de Film Recovery
 Systems, 42
 condiciones para, 42-44
 corporativa, 47-48
 definición, 41-42
 de subordinados/emplea-
 dos/, 48-50
 fabricantes de armas y, 49
 factores mitigantes, 44-47
 reversibilidad, 97-98
 Revolución
 Agrícola, 22
 Industrial, 22
 Ricardo, David, 142-144
 críticas a, 144-145
 robo
 de secreto comercial, 357-358
 en computación, 356-357
 por los empleados, 356-357
 Rodríguez, Daniel, 42
 Rothbard, Murray, 131

S

salario mínimo, 361-363
 salarios, establecimiento de,
 361-363
 Schein, Edgar, 273, 351
 Schein, Virginia E., 391
 Schumacher, E. F., 246-247, 283
 Schweitzer, Albert, 228
 Sea Shepherd Conservation So-
 ciety, 227
 Searle, John, 15-16
 secretos comerciales, robo de,
 357-358
 Securities and Exchange Com-
 mission (SEC), 361
 Sega, caso de, 162-163
 seguridad
 caso de Gap, Inc., 399-404
 del producto, 268-269
 en el trabajo, 363-369
 selección natural, 141
 seriedad de lo incorrecto, respon-
 sabilidad moral y, 46
 Servicio Postal de Estados Uni-
 dos, 128
 Shepherd, William, 246
 Sherman Antitrust Act (1890),
 189
 sindicatos, derecho a formar,
 389-390
 sistemas
 de autoridad, sistemas de
 mercado vs., 127-128
 de negocios. *Vérase* Mercados/
 Sistemas de mercado
 ecológicos, 226-227
 económicos, 127
 Smith, Adam, 369-370
 críticas a, 138-139
 sobre mercados libres y utili-
 tarismo, 135-138

smog fotoquímico, 214
 soborno(s)
 caso Lockheed Aircraft Corp., 187
 comerciales, 356
 responsabilidad moral y, 43-44
 socialismo, 92-95
 sociedades basadas en tradiciones, 127-128
 software. *Ver también* Computadoras
 casos
 de *Accolade, Inc. vs. Sega*, 162-163
 de competencia entre oligopolios, *Oracle and Peoplesoft*, 193
 del monopolio de *Microsoft Corp.*, 194-200
 derechos de propiedad intelectual, 154-156
 propiedad de, 131-132
Sonnenfeld, J., 185-186
Sony Music, 166
Southwest Airlines, 38
Spencer, Herbert, 141-142
Spitzer, Eliot, 166, 184
Standard Oil, 58, 176
Starbucks Coffee, 38
Steele, Shelby, 335
Steidlmeir, Paul, 155
StreamCast, 148
Sturdivant, Frederick, 267
 Subestructura
 económica, 147-150
 social, 147-150
 subordinados, responsabilidad moral y, 49
 Sudáfrica, *apartheid* en, 58-60
Sullivan, Scott, 28
 Supervivencia del más adecuado, 141
Suppa Corporation, 285
 sustancias tóxicas, 217-218
Swingline, caso de cierre de planta, 387
Syngenta, 19

T

tácticas políticas
 en organizaciones, 390-392
 ética de, 392-395
Takeda Chemical Industries. Ltd., 166, 184
Taylor, Paul, 228-229
 tecnología
 bio-, 23-24
 derechos de propiedad intelectual, 154-156
 de la información, 23-24
 ética en los negocios y, 22-24
 para control de contaminación, 236-240
Tennessee Valley Authority, 128
 teoría de la virtud, 112-113
 Teoría
 X (*McGregor*), 381
 Y (*McGregor*), 381
Texaco, 58, 59
Thomas, Clarence, 305
Thomas, Judith Jarvis, 332
Timberland, 38
Tower Records, 166
 tóxicos transportados por el aire, 213-214
Trans World Entertainment, 166
 tratamiento preferencial, 305
TranUnion LLC, 289
Trotta, Maurice S., 385
Turner Construction/B&C Steel, caso, 404-405
Tutu, Desmond, 59, 60

U

UNICOR, 128
 Uniform Commercial Code, 267, 271
Unilever, 19
Union Oil, 237
UniRoyal, 166
 universalidad, 97-98
Universal Music, 166

University Nuclear Systems, Inc. (UNSD), 377-378
Unocal, 19, 119-122
 U. S. Fish and Wildlife Service, 227-228
Utah Pie Company, 185
 utilidad racional, maximizadores de, 264
 utilitarismo/utilidad
 análisis de costo-beneficio y, 63-64
 bienes no económicos y, 65
 competencia del monopolio, 180-181
 definición, 61
 derechos morales y, 75-76
 discriminación y, 320-321
 economía y, 63
 eficiencia y, 64
 en la competencia perfecta, 172-175
 equivalentes monetarios para, 66-67
Ford Motors, ejemplo del *Pinto*, 60-61, 62, 68
 integración de justicia, cuidado, derechos y, 105-108
 justicia para generaciones futuras y agotamiento de recursos, 244-245
 límites para, 71
 moralidad, 63
 problemas
 con derechos y justicia, 67-68
 de medición del, 64-65
 programas de acción afirmativa, 333-336
 recursos en Internet, 118
 regla-, 68-70
 réplicas a objeciones de derechos y justicia, 68-71
 réplicas a objetivos de medición, 65-67
Ricardo y, 142-145
 tácticas políticas y, 393-394
 tradicional, 62-64

V

Vagelos, P. Roy, 4, 5, 6, 14
Valdez, 216
Vandivier, Kermit, 8-10, 11, 41
 velo de ignorancia, 97
 ventaja absoluta, 142
 vida de servicio, 267-268
 producto, 267-268
 VIH/SIDA, caso de *GlaxoSmithKline* y *Bristol-Myers Squibb*, 158-162
 virtud, ética de la, 60
 guía para acciones e instituciones, 112-113
 moral, 110-112
 definición, 110-112
 guías para acciones e instituciones y, 112-113
 naturaleza de la, 110
 principios y, 114
 voluntad propia, responsabilidad y, 44
Von Mises, Ludwig, 137, 139

W

Wall Street, discriminación en, 324
Wal-Mart, 13
 caso de acoso sexual en, 344-347
Walt Disney Music Co., 71-73, 285
Warner Music, 166
Warren, Karen, 241
Wealth of Nations (*Smith*), 138-139
Weston, J. Fred, 191-192
Whirlpool Corporation, 268
Wilcox, 246
Winn-Dixie Stores, caso de discriminación en, 329
Winthrop Laboratories, 267
W. L. Gore & Associates, Inc., 397
Wohlgemuth, Donald, 358
WorldCom, 28
Worldwatch Institute, 208-210

LEA ATENTAMENTE ESTA LICENCIA ANTES DE ABRIR ESTE PAQUETE. AL ABRIR EL PAQUETE, ACEPTA LOS TÉRMINOS Y CONDICIONES DE ESTA LICENCIA. SI NO ESTÁ DE ACUERDO, NO ABRA EL PAQUETE, DEVUÉLVALO INMEDIATAMENTE CERRADO Y CON TODOS LOS ELEMENTOS QUE LO ACOMPAÑAN AL SITIO DONDE LOS OBTUVO.

1. CONCESIÓN DE LICENCIA y PROPIEDAD: Los datos y programas de cómputo anexos (el "Software") se le ofrecen en licencia, no en venta, por parte de Pearson Educación Inc. referido como Prentice Hall, Inc. ("Nosotros" o la "Compañía") y en atención a su compra o adopción de los libros de texto u otros materiales de la Compañía que los acompañan y a su aceptación de estos términos. Nos reservamos todos los derechos que no le cedemos. Usted es propietario únicamente del CD-ROM pero Nosotros o a quienes contratan nuestras licencias somos los propietarios del Software en sí. Esta licencia lo faculta para usar y desplegar su copia del Software en una sola computadora (es decir, con una sola CPU) en un único lugar y exclusivamente con fines escolares, siempre que acepte los términos de este Acuerdo. Puede hacer una copia de respaldo o transferir su copia a otra CPU mientras el Software se utilice en una sola computadora.

1. RESTRICCIONES: No puede transferir ni distribuir a nadie más el Software o su Documentación. Salvo por un respaldo, no puede copiar la documentación ni el Software. No puede subir a una red el Software ni puede usarlo de ninguna otra manera en más de una computadora o terminal de computadora al mismo tiempo. No puede revertir la ingeniería, desmontar, descompilar, modificar, adaptar, traducir o crear obras derivadas basadas en el Software o la Documentación. Será sujeto de responsabilidades legales por cualquier copia o violación al copyright que se produzca como resultado de que no se conduzca según los términos de estas restricciones.

3. TERMINACIÓN: Esta licencia es válida hasta su terminación. La licencia cesará automáticamente y sin notificación de la Compañía si no obedece las disposiciones o limitaciones de esta licencia. Con la terminación, usted destruirá toda la Documentación y todas las copias del Software. Todas las disposiciones de este Acuerdo que atañen a limitación y renuncias de la garantía, limitación de responsabilidades, recursos o daños y nuestros derechos de propiedad se mantendrán vigentes aun después de la terminación.

4. GARANTÍA LIMITADA Y RENUNCIA DE LA GARANTÍA: La compañía garantiza por un periodo de 60 días a partir de la fecha de compra de este SOFTWARE (o compra o adopción del libro de texto que lo acompaña). El Software, si se instala y usa apropiadamente y de acuerdo con la Documentación, operará de conformidad sustancial con la descripción de dicho Software enunciada en la Documentación, y garantiza también que en un periodo de 30 días el o los CD-ROM en el que viene el Software no tendrá defectos de materiales o manufactura en condiciones de uso normal. La Compañía no garantiza que el Software satisfaga sus necesidades ni que la operación del Software será ininterrumpida o carecerá de errores. Su único recurso y la única obligación de la Compañía de acuerdo con esta garantía limitada es, a elección de la Compañía, la devolución del CD-ROM contra el reembolso de cualquier cantidad que haya pagado usted por él o la sustitución de dicho CD-ROM. ESTA GARANTÍA LIMITADA ES LA ÚNICA GARANTÍA PROVISTA POR LA COMPAÑÍA Y SUS PERMISIONARIOS. LA COMPAÑÍA Y SUS PERMISIONARIOS RENUNCIAN A CUALESQUIERA OTRAS GARANTÍAS, EXPRESAS O IMPLÍCITAS, INCLUYENDO, SIN LIMITARSE, LAS GARANTÍAS IMPLÍCITAS DE COMERCIALIZACIÓN Y PERTINENCIA PARA UNA FINALIDAD PARTICULAR. LA COMPAÑÍA NO GARANTIZA, ASEGURA NI HACE NINGUNA PROTESTA SOBRE LA EXACTITUD, CONFIABILIDAD, ACTUALIDAD, USO O RESULTADOS DEL USO DEL SOFTWARE.

5. LIMITACIÓN DE RECURSOS Y DAÑOS: DE NINGUNA MANERA LA COMPAÑÍA NI SUS EMPLEADOS, AGENTES, PERMISIONARIOS O CONTRATISTAS SERÁN RESPONSABLES POR DAÑOS INCIDENTALES, INDIRECTOS, ESPECIALES O SUBSECUENTES QUE SURJAN POR O EN CONEXIÓN CON ESTA LICENCIA O EL SOFTWARE, INCLUYENDO PÉRDIDA DE USO, PÉRDIDA DE DATOS, PÉRDIDA DE INGRESOS O UTILIDADES U OTRAS PÉRDIDAS ARGUMENTADAS COMO RESULTADO DE LESIONES A CUALQUIER PERSONA O PÉRDIDA O DAÑO DE LA PROPIEDAD O DEMANDAS DE TERCEROS INCLUIDO SI LA COMPAÑÍA O UN REPRESENTANTE AUTORIZADO DE LA COMPAÑÍA HUBIERAN SIDO ADVERTIDOS DE LA POSIBILIDAD DE TAL DAÑO. DE NINGUNA MANERA LA RESPONSABILIDAD DE LA COMPAÑÍA POR DAÑOS CON RESPECTO AL SOFTWARE EXCEDERÁN LAS CANTIDADES QUE USTED PAGÓ, SI LAS HUBO, POR EL SOFTWARE O EL LIBRO DE TEXTO QUE LO ACOMPAÑA. COMO EN ALGUNAS JURISDICIONES NO SE ACEPTA LA LIMITACIÓN DE RESPONSABILIDAD EN CIERTAS CIRCUNSTANCIAS, LAS LIMITACIONES ANTERIORES NO SIEMPRE SE APLICARÁN A USTED.

6. GENERAL: ESTE ACUERDO SE INTERPRETARÁ DE CONFORMIDAD CON LAS LEYES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA Y DEL ESTADO DE NUEVA YORK, APLICABLES A LOS CONTRATOS REALIZADOS EN NUEVA YORK, Y BENEFICIARÁ A LA COMPAÑÍA, SUS AFILIADOS Y APODERADOS. ESTE ACUERDO ES LA DECLARACIÓN COMPLETA Y EXCLUSIVA DEL ACUERDO ENTRE USTED Y LA COMPAÑÍA Y REEMPLAZA TODAS LAS PROPUESTAS O ACUERDOS ANTERIORES, ORALES O ESCRITOS, Y CUALESQUIERA OTRAS COMUNICACIONES ENTRE USTED Y LA COMPAÑÍA O CUALQUIER REPRESENTANTE DE LA COMPAÑÍA EN RELACIÓN CON EL TEMA Y OBJETO DE ESTE ACUERDO. Si usted es un usuario del gobierno estadounidense, se concede la licencia de este Software con "derechos restringidos" como se establece en los párrafos (a) a (d) de la cláusula Commercial Computer-Restricted Rights en FAR 52.227-19 o en los párrafos (c) (1) (ii) de la cláusula Rights in Technical Data and Computer Software en DFARS 252.227-7013 y cláusulas semejantes que sean aplicables.

Si tiene preguntas sobre este acuerdo o quiere ponerse en contacto con la Compañía por cualquier razón, escribanos a: Departamento Legal, Prentice Hall, 1 Lake Street, Upper Saddle River, NJ 07458; o llame al área de soporte de producto a: 1-800-677-6337.