



Universidad de Navarra

Occasional Paper

OP nº 04/6

Enero, 2004

DOCTRINA SOCIAL DE LA IGLESIA Y ECONOMIA

Antonio Argandoña*

* Profesor de Economía, IESE

La finalidad de los IESE Occasional Papers es presentar temas de interés general a un amplio público.

IESE Business School - Universidad de Navarra

Avda. Pearson, 21 - 08034 Barcelona. Tel.: (+34) 93 253 42 00 Fax: (+34) 93 253 43 43

Camino del Cerro del Águila, 3 (Ctra. de Castilla, km 5,180) - 28023 Madrid. Tel.: (+34) 91 357 08 09 Fax: (+34) 91 357 29 13

Copyright© 2004, IESE Business School. Prohibida la reproducción sin permiso

DOCTRINA SOCIAL DE LA IGLESIA Y ECONOMIA

Resumen

La ciencia económica trata de explicar la conducta humana, individual y social, en las decisiones que se refieren a la elección de medios escasos para la realización de fines dados. Como tal, es una formidable “caja de herramientas”, muy útil tanto en el terreno de la descripción y predicción de los hechos como en el de la elaboración de políticas. Pero tiene también limitaciones importantes, que se derivan de la concepción del hombre y de la sociedad en que se basa, de la no discusión de los fines del hombre y de una concepción limitada de la eficiencia, que se erige así como objetivo implícito de todas sus actuaciones.

La doctrina social de la Iglesia respeta la autonomía de la economía. Pero al basarse en una concepción del hombre más completa, está en condiciones de hacer aportaciones importantes, quizá no tanto para elaborar una “nueva” ciencia económica como para señalar sus limitaciones y definir su papel dentro de esa concepción más amplia de la acción humana.

En este trabajo se presentan algunos de los principios de la doctrina social de la Iglesia que pueden cumplir esa función respecto de la economía, alrededor de temas básicos como la concepción del hombre, el papel de la cultura, el trabajo, la empresa y el mercado.

Palabras clave: doctrina social de la Iglesia, economía, antropología, trabajo, empresa y mercado.

DOCTRINA SOCIAL DE LA IGLESIA Y ECONOMIA

1. Introducción¹

La ciencia económica viene ofreciendo, desde hace bastantes décadas, un formidable cuerpo de conocimientos que intenta explicar el comportamiento económico de los seres humanos, es decir, su conducta individual y social ante la elección de medios escasos para la consecución de fines alternativos. Y aunque es objeto de numerosas críticas, sigue siendo ampliamente aceptada, probablemente porque ha mostrado ser muy útil para dirigir la reflexión y la acción acerca del «problema económico». Y también porque carecemos, hoy por hoy, de una alternativa que resulte suficientemente atractiva, frente a la simplicidad de los supuestos de la economía convencional, la elegancia de sus métodos, la amplitud de los fenómenos que explica –que van mucho más allá del ámbito de la producción e intercambio de bienes y servicios–, y su capacidad para adaptarse a las críticas recibidas.

El objeto de este trabajo es responder a una pregunta que me formulé hace muchos años, cuando me iniciaba en las tareas docentes en el ámbito de la teoría económica: ¿qué relaciones hay entre la ciencia económica, tal como la entiende hoy en día la corriente dominante entre los expertos, y la doctrina social de la Iglesia católica (DSI)?². Porque el discurso de la ciencia económica no coincide con el de la DSI ni en sus supuestos, ni en su metodología, ni en sus conclusiones. Y sin embargo, la fe nos dice que la vida del hombre y sus actividades no se pueden entender sin la luz del Evangelio y las enseñanzas de la Iglesia. Entonces, ¿qué añade la DSI a la economía? ¿Qué debería cambiar en la economía, a la vista de los «principios de reflexión, criterios de juicio y orientaciones para la acción» que presenta la DSI? (CIC 2423; OA 4).

1.1. *¿Qué aporta la ciencia económica?*

La ciencia económica es, sobre todo, una formidable caja de herramientas para explicar determinadas conductas del hombre y de la sociedad, a saber, las conductas orientadas a la elección de medios escasos para la consecución de fines alternativos³. Su punto de partida es una concepción del hombre como ser racional, dotado de recursos; con capacidad para evaluar, ordenar, comparar y elegir; movido por el interés propio (que no significa que sea egoísta); con capacidad para aprender, y maximizador u optimizador⁴.

¹ Este trabajo forma parte de las actividades de la Cátedra Economía y Ética del IESE. Agradezco a la Fundación José y Ana Royo su ayuda económica. Agradezco al Profesor Domènec Melé sus comentarios a un primer borrador de este artículo.

² Mis primeras respuestas a esta pregunta las formulé desde la ética. Cfr. Argandoña (1991, 1993).

³ De acuerdo con la conocida definición de economía de Robbins (1935).

⁴ Cfr. Brunner (1987). Unos principios similares aparecen en los textos de economía (cfr., por ejemplo, Mankiw (1998), cap. 1). La DSI parece haber entendido bien esa antropología cuando se refiere a la visión moderna del agente económico como «un individuo autosuficiente que busca la satisfacción de sus intereses en el goce de los bienes temporales» (LC 13).

Las decisiones de ese agente económico se supone que se refieren a la elección de medios alternativos –que el agente conoce y de los que dispone o puede disponer– para la consecución de fines –que la ciencia económica no discute, sino que toma como dados; ni siquiera se plantea cuáles sean explícitamente esos fines, sino que supone que cada agente económico los elige libremente, los conoce suficientemente y los ordena y valora en su función de preferencias o de utilidad.

Se supone que las decisiones económicas se rigen por el principio de eficiencia, de acuerdo con el cual los agentes tratan siempre de conseguir los mejores resultados, en términos de sus fines o preferencias, dados los medios o recursos disponibles. De ahí que la ciencia económica suponga que esos agentes racionales tratan de optimizar el uso de sus recursos, lo que, en términos metodológicos, se traduce en un problema de maximización de su función de preferencias, dados los recursos disponibles y los precios relativos de los recursos. Esto supone que los agentes llevan continuamente a cabo *trade-offs* o intercambios entre diversos medios y fines, hasta conseguir optimizar sus decisiones.

La ciencia económica analiza también los mecanismos mediante los cuales se coordinan las decisiones de los distintos agentes entre sí, sobre todo el funcionamiento de las empresas (unidades de producción y distribución de bienes y servicios) y de los mercados (instituciones de intercambio de bienes y de información); esos mecanismos de coordinación se supone que están orientados a la eficiencia del sistema económico en su conjunto. Y también se ocupa del funcionamiento del Estado, que establece las instituciones básicas y las reglas del juego necesarias para el buen funcionamiento del sistema económico, y que interviene en las decisiones de los agentes privados para la consecución de la eficiencia económica (por ejemplo, mediante la corrección de los llamados “fallos del mercado”) y de otros fines (como la equidad).

La conclusión más interesante que se deriva del estudio de esos mecanismos es que, si cada agente maximiza su función de preferencias (dadas las restricciones con las que se enfrenta y los recursos de que dispone); si cada empresa maximiza sus beneficios (diferencia entre los ingresos percibidos y los costes en que ha incurrido)⁵, y si los mercados funcionan bajo determinadas condiciones (acerca de los flujos de información, los costes de transacción, el poder de mercado de compradores y vendedores, etc.), se conseguirá la máxima eficiencia económica en esa sociedad⁶. Esto sólo se consigue, de hecho, bajo condiciones muy restrictivas sobre el comportamiento de cada agente y el funcionamiento de los mercados. Ahora bien, la ciencia económica analiza también las situaciones en las que los resultados obtenidos no son óptimos, propone soluciones de política económica que mejoren esos resultados en términos de eficiencia, y sugiere acciones que permitan un *trade-off* o intercambio entre la eficiencia económica y otros objetivos, como la equidad.

Lo anterior no es sino una explicación muy esquemática de la naturaleza y método de la ciencia económica, que no hace justicia a los numerosos desarrollos, críticas y modelos alternativos que se han ido elaborando en las últimas décadas. De todos modos, nos sirve para entender qué aporta la ciencia económica al estudio de la conducta de los hombres y de las sociedades, y, sobre todo, cuáles son sus limitaciones:

⁵ Estrictamente hablando, en un contexto dinámico, lo que se maximiza es el valor actual descontado de los beneficios futuros esperados, es decir, el valor presente del capital de la empresa.

⁶ Cfr., por ejemplo, Winch (1971). Lo que se explica en el texto es la consecución de un óptimo paretiano, en el que no se puede mejorar la situación de bienestar de un sujeto sin afectar negativamente a la de otro. Este criterio, que se establece para evitar comparaciones de utilidad entre agentes y, por tanto, para evitar la introducción de criterios éticos, no es, sin embargo, moralmente neutral. Sobre este punto, véase, por ejemplo, Argandoña (1998), Buchanan (1985), Hamlin (1986) y Sen (1979).

– No trata de explicar toda la conducta humana, sino que estudia un aspecto de la misma, a saber, aquel consistente en la elección de medios alternativos para la consecución de fines dados, bajo el principio de eficiencia. Es decir, va mucho más allá de la mera producción, intercambio y consumo de bienes y servicios.

– Toma los fines de la conducta humana como dados, sin discutirlos. No analiza la interrelación o la oposición entre fines, sino sólo entre medios. Los fines sólo se oponen entre sí en la medida en que la escasez de medios impide la consecución de todos ellos al mismo tiempo.

– Los fines son siempre intercambiables: siempre es posible renunciar a un fin para conseguir otro (“todo tiene su precio”)⁷. Se excluye, por ejemplo, que la consecución de un fin se oponga directamente a la de otro.

– Es positiva, no normativa; es decir, trata de explicar las conductas y sus resultados, no de establecer qué conductas deben ser esas. O, en todo caso, sólo es normativa de forma condicional: “si” se desean conseguir los fines dados del modo más eficiente posible, entonces es imperativo aplicar los medios analizados.

– Su objetivo es la eficiencia del sistema económico en su conjunto, pero definida de un modo restrictivo, en términos de los medios (valorados a precios de mercado) necesarios para la consecución de los fines. Ahora bien, como señala Illanes⁸, «toda afirmación de eficiencia implica, sin duda alguna, un juicio valorativo –se reconoce o proclama que un sujeto, un instrumento o una acción son aptos para producir determinado efecto–, pero nos remite, por su propia estructura, a un juicio ulterior, referido esta vez al efecto, objetivo o fin que ese sujeto, instrumento o acción producen». Es decir, la eficiencia no puede separarse de toda la gama de fines que los agentes y la sociedad persiguen –y sobre ellos la ciencia económica no tiene nada que decir.

– Sus conclusiones son válidas sólo en la medida en que lo sean sus supuestos de partida. En concreto, su explicación de los efectos de la conducta humana sólo es válida en la medida en que lo sean los supuestos antropológicos, sociales y éticos en que se basa.

– Y, dado el carácter simplificado de sus supuestos antropológicos, no puede tener en cuenta, por ejemplo, el papel de la voluntad en las acciones de los agentes: se supone que el sujeto puede llevar a cabo todo aquello que quiera y pueda realizar en función de las restricciones externas a las que se enfrenta.

– Por la misma razón, los aprendizajes que considera son muy elementales –en términos, por ejemplo, de gustos, capacidades o conocimientos⁹. Pero no hay papel para el aprendizaje moral, o para las virtudes.

– Los agentes sólo desarrollan aprendizajes positivos, no negativos –no se tiene en cuenta la adquisición de vicios¹⁰.

⁷ También se puede postular que un fin no admite intercambios, pero hay que hacerlo desde fuera del modelo. Esta es una manera –poco satisfactoria, en verdad– de introducir la ética en la economía.

⁸ Illanes (1994), pág. 31.

⁹ Sobre el aprendizaje de gustos, cfr., por ejemplo, Becker (1996). Sobre el aprendizaje de conocimientos y capacidades, Arrow (1962) es una referencia clásica.

¹⁰ Sobre los distintos tipos de aprendizaje, véase Pérez López (1993).

– Todos los *trade-offs* o intercambios entre medios y fines son factibles, salvo por razones técnicas o de precios relativos (soluciones de esquina). No puede tomar en consideración, pues, las acciones que, siendo eficientes, destruyen la posibilidad de consecución de otros fines.

Todo lo anterior supone una visión de la ciencia económica que me atrevería a calificar de optimista –y que muchos autores critican, tanto desde la propia economía como, sobre todo, desde la DSI. Entendida como caja de herramientas, es, especialmente, un utilísimo instrumento de análisis e interpretación de las conductas humanas, y de orientación para las políticas económicas. Tiene su propia naturaleza, objeto y método, que la DSI respeta, de acuerdo con el principio de autonomía de las realidades terrenas, según el cual «las cosas creadas y la sociedad misma gozan de propias leyes y valores, que el hombre ha de descubrir, emplear y ordenar» (GS 36). Y esa es la tarea de los economistas.

Pero la economía se basa en unos determinados supuestos antropológicos, éticos y sociales, y presenta todas las limitaciones inherentes al modelo de hombre y de sociedad que incorpora esos supuestos. Y es ahí donde necesita la ayuda de otros saberes, también de la teología y de la DSI.

1.2. Qué aporta la doctrina social de la Iglesia

Las aportaciones de la DSI a la ciencia económica se basan en tres presupuestos importantes:

– «La actividad humana individual y colectiva, o el conjunto ingente de esfuerzos realizados por el hombre a lo largo de los siglos para lograr mejores condiciones de vida, considerado en sí mismo, responde a la voluntad de Dios» (GS 34) y es esencialmente buena¹¹.

– El desarrollo de las ciencias humanas debe basarse en «la obediencia a la verdad sobre Dios y sobre el hombre [que] es la primera condición de la libertad, que le permite ordenar las propias necesidades, los propios deseos y el modo de satisfacción según una justa jerarquía de valores, de manera que la posesión de las cosas sea para él [el hombre] un medio de crecimiento» (CA 41; cfr. FR *passim*).

– Las ciencias humanas –también la economía– tienen su legítima autonomía, que la DSI debe respetar.

Ahora bien, la Constitución *Gaudium et spes* del Concilio Vaticano II, después de haber reconocido la autonomía de las realidades terrenas y la natural compatibilidad entre la ciencia y la fe, continúa: «pero si la autonomía de lo temporal quiere decir que la realidad creada es independiente de Dios y que los hombres pueden usarla sin referencia al Creador, no hay creyente alguno al que se le escape la falsedad envuelta en tales palabras» (GS 36).

Esa es la principal aportación que la DSI puede hacer a la ciencia económica: recordarle qué es el hombre, cuál es su fin en la Tierra y lo que esto supone para la dirección de su vida, de modo que lo que se recoge en la ciencia económica tenga en cuenta esa realidad sobrenatural, no la contradiga y, en lo posible, ayude al hombre a comportarse de

¹¹ «El mensaje cristiano no aparta a los hombres de la edificación del mundo ni los lleva a despreocuparse del bien ajeno, sino que, al contrario, les impone como deber el hacerlo» (GS 34).

acuerdo con lo que eso implica –sin que esto suponga que la economía pierda su autonomía como ciencia dirigida a explicar un aspecto de la conducta humana¹².

La antropología

La Iglesia descubre al hombre «el sentido de la propia existencia, es decir, la verdad más profunda acerca del ser humano» (GS 41). Por tanto, la DSI aporta una visión del hombre mucho más precisa que la del ser racional, con recursos, evaluador, con capacidad de aprender y optimizador que antes hemos presentado como típica de la ciencia económica, y que se mueve, sí, por su interés propio, pero también por algo más –y que debe moverse por algo más que por su interés propio si, de verdad, desea conseguir su fin en la vida, un fin sobre el que la DSI, a diferencia de la economía, puede pronunciarse.

La DSI no presenta una definición completa de esa antropología, aunque sí aspectos parciales. Así, en *Laborem exercens* se señala: «Como “imagen de Dios” [el hombre] es una persona, es decir, un ser subjetivo capaz de obrar de manera programada y racional, capaz de decidir acerca de sí y que tiende a realizarse a sí mismo» (LE 6). Ahora bien, lo que esta “definición” añade a la que antes hemos ofrecido en el ámbito de la ciencia económica es el reconocimiento de un fin explícito y determinado: “realizarse a sí mismo” como “imagen de Dios”. De alguna manera, lo que la DSI aporta a la economía es una re-exposición de los supuestos de comportamiento del hombre –y, por tanto, de las limitaciones a su conducta, para que sea compatible con su fin.

He aquí algunos aspectos de esa antropología contenida en la DSI, que la economía debería considerar¹³:

– El hombre es imagen de Dios, constituido en señor de la creación visible «para gobernarla y usarla glorificando a Dios» (GS 12; cfr. CIC 358, 1878). El fin último de su vida no se lo propone él, sino que lo recibe del creador, junto con el encargo de «dominar la tierra» (Gen 1, 26). Todo esto debe reflejarse o, al menos, no ser incompatible con la estructura de fines de las acciones humanas que la economía reconoce.

– El hombre tiene deseos ilimitados (sus preferencias son infinitas), pero, sujeto a muchas limitaciones, «tiene que elegir y renunciar» (GS 10), tal como aparece en los modelos económicos.

– Está llamado a un destino feliz, más allá de la muerte (cfr. GS 18). Esto implica que sus fines y preferencias deben estar abiertos a la trascendencia y no limitarse a lo que pueda conseguir en este mundo.

¹² Por tanto, de las tres dimensiones de la DSI, teórica, histórica y práctica (cfr. Orientaciones para el estudio y la enseñanza de la doctrina social de la Iglesia en la formación de los sacerdotes, 1988, 6), la que nos interesa aquí es la primera, la teórica.

¹³ Lo que sigue no trata de ser un resumen de la antropología implícita en la DSI, sino sólo de aquellos rasgos que nos parecen más relevantes para el desarrollo o la revisión de la ciencia económica convencional. Por ello, omitimos numerosos aspectos, como todo lo referente a la dignidad de la persona humana, su libertad, los derechos humanos, etc. Nótese que el recurso a la antropología cristiana no supone un menosprecio del papel de «las ciencias humanas y la filosofía, [que] ayudan a interpretar la centralidad del hombre en la sociedad, y a hacerlo capaz de comprenderse mejor a sí mismo como “ser social”. Sin embargo, solamente la fe revela plenamente su identidad verdadera» (CA 54). Y dado que la Iglesia conoce en Dios el sentido del hombre, «la antropología cristiana es, en realidad, un capítulo de la teología» (CA 55).

– Herido por el pecado (cfr. GS 13), «no raramente hace lo que no quiere y deja de hacer lo que querría llevar a cabo» (GS 10). El pecado introduce la incoherencia entre el fin último del hombre y lo que él intenta conseguir en cada decisión, lo que obliga a reconsiderar el sentido de la racionalidad humana, sin negarla.

– «El desarrollo no es un proceso rectilíneo, casi automático y de por sí ilimitado, como si, en ciertas condiciones, el género humano marchara seguro hacia una especie de perfección indefinida» (SRS 27). Ello se debe, como se ha explicado antes, al papel destructor del pecado en el mundo y a la existencia de aprendizajes negativos (destrucción de virtudes y formación en los vicios)¹⁴.

– No todas las preferencias tienen la misma relevancia: «El mal no consiste en el “tener” como tal, sino en el poseer que no respeta la calidad y la ordenada jerarquía que derivan de la subordinación de los bienes y de su disponibilidad al “ser” del hombre y a su verdadera vocación» (SRS 28)¹⁵. De ahí que la DSI esté en condiciones de discutir las necesidades superfluas (cfr. OA 9; SRS 28; CA 36), o de proponer la necesidad de una educación de las necesidades, algo que no tiene lugar en la ciencia económica. En definitiva, «no es malo el deseo de vivir mejor, pero es equivocado el estilo de vida que se presume como mejor, cuando está orientado a tener y no a ser, y que quiere tener más no para ser más, sino para consumir la existencia en un goce que se propone como fin de sí mismo» (CA 36).

– «La actividad humana, así como procede del hombre, así también se ordena al hombre. Pues éste, en su acción, no sólo transforma las cosas y la sociedad, sino que se perfecciona a sí mismo» (GS 35). La visión económica de la acción humana quedará incompleta si no considera ese efecto –perfeccionador o, en su caso, destructor– del hombre sobre sí mismo, sobre los demás y sobre toda la sociedad, a través de su acción¹⁶.

– Por tanto, «el verdadero desarrollo no puede consistir en la mera acumulación de riquezas o en la mayor disponibilidad de los bienes y de los servicios»¹⁷, sino que debe incluir «la dimensión social, cultural y espiritual del ser humano» (SRS 9; cfr. 28, 33; GS 64; CA 48). La función de preferencias no debe definirse, pues, sólo en términos de posesión y consumo de bienes y servicios que le proporcionan satisfacción. O, alternativamente, si se define de modo limitado esa función de preferencias (como lo hace la economía), debe reconocerse su subordinación a los fines superiores del hombre, de modo que éstos tengan la última palabra sobre la deseabilidad y viabilidad de las conductas que resulten¹⁸.

– El hombre es un ser social, que «no puede vivir ni desplegar sus cualidades sin relacionarse con los demás» (GS 12; cfr. CIC 1879, Orientaciones 34). Esto significa que su función de preferencias, donde se reflejan los fines de sus acciones, no puede ser exclusivamente individual, sino que debe incluir aspectos de la vida de los demás, más allá de la mera inclusión de la satisfacción que le reporta la satisfacción de los demás. El hombre,

¹⁴ Por ejemplo, el “superdesarrollo” –la excesiva acumulación de bienes– «fácilmente hace a los hombres esclavos de la “posesión” y del goce inmediato sin otro horizonte que la multiplicación o la continua sustitución de objetos que se poseen por otros todavía más perfectos» (SRS 28). Este proceso de deterioro de los fines de la actividad humana y de los contenidos de su función de preferencias puede ser explicado en términos de antropología y ética, pero no en los modelos tradicionales de la ciencia económica.

¹⁵ «El desarrollo no puede consistir solamente en el uso, dominio y posesión indiscriminado de las cosas creadas y de los productos de la industria humana, sino más bien en subordinar la posesión, el dominio y el uso a la semejanza divina del hombre y a su vocación de la inmortalidad» (SRS 29).

¹⁶ Pérez López (1993) ofrece un marco interesante para desarrollar esos efectos.

¹⁷ Esta es la conclusión a la que llegan habitualmente los modelos económicos, a partir de una función de preferencias definida en términos de cantidades de bienes consumidos, sujeta a restricciones que se refieren sólo a los recursos disponibles –renta y precios relativos.

¹⁸ Esto implica que la ciencia económica está subordinada a la moral y, en definitiva, que ésta establece las condiciones últimas de equilibrio del agente económico, de sus instituciones y de la sociedad.

en efecto, «no puede encontrar su propia plenitud si no es en la entrega sincera de sí mismo a los demás» (GS 24; cfr. 27, 63; LC 32; SRS 9)¹⁹.

– «La perfección del coloquio fraterno no está en ese progreso [económico], sino más hondamente en la comunidad que entre las personas se establece» (GS 23)²⁰. La comunidad de personas es ya un fin para el hombre, no sólo por lo que obtiene de ellas, sino porque así puede alcanzar su perfección: «A través del trato con los demás, de la reciprocidad de servicios, del diálogo con los hermanos, la vida social engrandece al hombre en todas sus cualidades y le capacita para responder a su vocación» (GS 25).

– El hombre «puede trascender su interés inmediato y, sin embargo, permanece vinculado a él» (CA 25). Es admisible y lógico, pues, que persiga su interés personal, siempre que esto no le lleve a cerrarse a la consideración de su propio bien espiritual y del bien de los demás, porque «el contenido de la libertad se transforma entonces en amor propio, con desprecio de Dios y del prójimo» (CA 17).

La cultura

La actividad humana no es sólo de naturaleza económica y social, sino también ética, cultural y religiosa (cfr. SRS 8). Como ya dijimos, la economía toma como datos las preferencias de los agentes, incluyendo sus fines, y no los discute. Con su referencia a la cultura, la DSI sugiere una vía para ampliar ese punto de vista.

– La cultura no es tan sólo un condicionante que la sociedad impone al hombre, sino que «implica una opción global de la vida (...), una imagen integral del hombre, que respete todas las dimensiones de su ser y que subordine las naturales e instintivas a las interiores y espirituales» (CA 36). De alguna manera, la cultura vendría a ser como el marco social más amplio dentro del cual se desenvuelve la actividad económica, que le da coherencia con la concepción del hombre y de la sociedad.

– Esa «imagen integral del hombre» (CA 36) permitirá hacer frente a los problemas que, por ser nuevos, no admiten una solución fácil. Tal es el caso, por ejemplo, de la definición de «criterios que permitan distinguir correctamente las nuevas y más elevadas formas de satisfacción de las necesidades humanas, que son un obstáculo para la formación de una personalidad más madura» (CA 36).

– Pero no sólo hay que reconocer el papel de la cultura en la formación de las preferencias y la determinación de los fines, sino que también pasa a ser, en cierto modo, un resultado de la actividad económica y, por tanto, debe ser incluido entre los objetivos de la misma actividad, porque «un desarrollo que no abarque la dimensión cultural, trascendente y religiosa del hombre y de la sociedad, en la medida en que no reconoce tales dimensiones [y] no oriente en función de las mismas sus objetivos y prioridades», no contribuirá a la perfección del hombre (SRS 47)²¹.

¹⁹ Aquí se insertan numerosos puntos de la DSI, como el ejercicio de la solidaridad (cfr., por ejemplo, GS 32; SRS 38, 39; Orientaciones 38), la función social de la propiedad y el destino común de los bienes (cfr. CIC 2402-2404; RN 16; QA 44ss; Pío XII, Radiomensaje de Pentecostés 1941, 12; MM 109ss; PP 22ss; GS 69; LE 14; SRS 42; Orientaciones 42; CA 30, 43), etc.

²⁰ Son numerosos los pasajes de la DSI en que se habla del deber de ayudar a los demás, incluso con los bienes necesarios para uno mismo (cfr., por ejemplo, RN 16; QA 50; GS 69; CIC 2404).

²¹ Es interesante constatar que «si la producción y el consumo de las mercancías ocupan el centro de la vida social y se convierten en el único valor de la sociedad, no subordinado a ningún otro, la causa hay que buscarla no sólo y no tanto en el sistema económico mismo, cuanto en el hecho de que todo el sistema sociocultural, al ignorar la dimensión ética y religiosa, se ha debilitado, limitándose únicamente a la producción de bienes y servicios» (CA 39).

El trabajo

«La Iglesia está convencida de que el trabajo constituye una dimensión fundamental de la existencia del hombre en la tierra» (LE 4). Sin embargo, esa importancia no se refleja en la ciencia económica convencional, donde el trabajo es, fundamentalmente: 1) un medio para la aportación de ingresos para el trabajador; 2) de desutilidad (cansancio, fatiga, dolor); 3) de desarrollo de conocimientos y capacidades, y 4) un factor de la producción. De ahí que la DSI tenga mucho que aportar a una reconsideración del papel del trabajo en la economía, aun respetando su autonomía acerca de su fin y de su metodología. He aquí algunas ideas relevantes para esa aportación:

– La Iglesia denuncia que la economía corre el peligro de «considerar el trabajo como una “mercancía *sui generis*”, o como una anónima “fuerza” necesaria para la producción» (LE 7; cfr. CA 19), como hemos señalado.

– «El hombre no ha sido creado, por así decir, inmóvil y estático», sino con el encargo de «”dominar” las criaturas [y] cultivar el jardín» (SRS 30). La función de preferencias o de utilidad del agente económico no debe incluir sólo el consumo de bienes y servicios, sino su misma actividad como productor y “creador”.

– «El trabajo es un bien del hombre, a pesar de su fatiga –y quizás, en un cierto sentido, debido a ella» (LE 9). Por tanto, debe entrar en su función de preferencias no como una simple desutilidad, sino como algo positivo, como una aportación al bienestar y a la felicidad del hombre.

– «El trabajo es un bien del hombre (...) Y es no sólo un bien “útil” o “para disfrutar”, sino un bien “digno”, es decir, que corresponde a la dignidad del hombre, un bien que expresa esa dignidad y la aumenta» (LE 9). Esto es difícil de presentar en categorías económicas, pero resulta imprescindible para conocer el sentido último del trabajo. De otro modo, se puede incurrir en el error del “materialismo” si se actúa de acuerdo con «la convicción de la primacía y la superioridad de lo que es material» (LE 13).

– La causa última de esa relevancia estriba en que «mediante el trabajo el hombre no sólo transforma la naturaleza adaptándola a las propias necesidades [el trabajo como factor productivo], sino que se realiza a sí mismo como hombre, es más, en un cierto sentido “se hace más hombre”» (LE 9). Esa capacidad de desarrollo del hombre por el trabajo (incluyendo el aprendizaje de conocimientos, capacidad y valores y adquisición de virtudes) apenas es objeto de consideración en la ciencia económica.

– El trabajo es también una fuente de desarrollo social, porque «no mira únicamente a la economía, sino que implica a los demás» (LE 15). El hombre debe trabajar, pues, no sólo porque lo exige la satisfacción de sus necesidades personales, ni para desarrollar su propia humanidad, sino también por servicio a la familia y a toda la sociedad (cfr. LE 16).

– No se debe contraponer este punto de vista sobre el trabajo al que elabora la economía con criterios de eficiencia, porque «el desarrollo integral de la persona humana en el trabajo no contradice, sino que favorece más bien la mayor productividad y eficacia del trabajo mismo» (CA 43). De otro modo, incurriríamos en el error del «economismo (...) si se considera el trabajo exclusivamente según su finalidad económica» (LE 13).

La empresa

El tratamiento de la empresa en la economía neoclásica convencional no fue más allá de la mera consideración de una función de producción, en la que los factores (tierra, trabajo y capital) se combinan bajo una determinada tecnología para la producción de bienes y servicios que luego se ofrecen en el mercado. Sin embargo, en las últimas décadas se han multiplicado los trabajos que intentan dar una explicación final de las causas y la naturaleza de la empresa, basándose en la existencia de costes de transacción, contratos incompletos, etc.²².

En todo caso, la ciencia económica sigue desarrollando la teoría acerca de la gestión de la empresa sobre la base de que su objetivo es (en la economía positiva) o debe ser (en la normativa) la maximización del beneficio (o mejor, del valor actual descontado de los beneficios futuros esperados que, bajo ciertas condiciones, coincide con el valor de la empresa en el mercado de capitales), porque esto es lo que garantiza la máxima eficiencia del sistema económico, como ya hemos explicado.

¿Qué aporta la DSI a esa concepción básica de la empresa? Hasta fechas recientes, la empresa como institución económica fundamental apenas recibió atención en la DSI, más allá de los desarrollos sobre el derecho de propiedad y el destino común de los bienes, los deberes de los ricos, el salario justo, la cogestión y la participación de los trabajadores en la propiedad, gestión y resultados de la empresa, sus relaciones con el Estado (principio de subsidiariedad), los peligros del maquinismo, etc. –temas importantes todos ellos, pero alejados de lo que es central y distintivo en la empresa moderna²³. Faltaba, en todo caso, una visión unitaria de la empresa y de sus funciones.

Esto se ha corregido, al menos en parte, en los escritos recientes del Magisterio. Y de ellos se pueden derivar algunas conclusiones importantes para la teoría económica de la empresa:

– El fin de la empresa no es distinto de la actividad económica misma, a saber, la reunión y coordinación de capital y trabajo y de saber técnico y comercial, para la satisfacción de necesidades y la creación de riqueza y empleo, al servicio del hombre (cfr. CIC 2426; Pablo VI, discurso a la UCID, junio de 1964; GS 64). Esto no añade nada especial al punto de vista de los economistas, pero muestra que debe haber numerosos elementos comunes entre ambas disciplinas.

– Ese fin no puede ser el «mero incremento de los productos, ni el beneficio, ni el poder» (GS 64, cfr. CIC 2426).

– «La empresa no puede considerarse únicamente como una “sociedad de capitales”; es, al mismo tiempo, una “sociedad de personas”» (CA 43). «En las empresas económicas son personas las que se asocian, es decir, hombres libres y autónomos, creados a imagen de Dios» (GS 68), de modo que para que las empresas «sean auténticas comunidades, sus miembros deben ser considerados y respetados como personas y llamados a participar activamente en las tareas comunes» (Orientaciones 41).

– Lo que da sentido último a la existencia de las empresas no es la eficiencia económica, sino su condición de comunidades de personas: «La finalidad de la empresa no es simplemente la producción de beneficios, sino más bien la misma existencia de la empresa

²² Cfr., por ejemplo, Alchian y Demsetz (1972), Coase (1937), Williamson (1975, 1985).

²³ Véase una excelente explicación de este tema en Fernández (1993).

como comunidad de hombres que, de diversas maneras, buscan la satisfacción de sus necesidades fundamentales y constituyen un grupo particular al servicio de la sociedad entera» (CA 35). Esta es una idea importante, que no coincide con el punto de vista de los economistas: la empresa, como comunidad de personas, persigue, en primer lugar, la satisfacción de las necesidades de sus miembros (propietarios, directivos, empleados, trabajadores...), mediante la satisfacción de las necesidades de otras personas (clientes, consumidores, proveedores), siempre con criterios de eficiencia.

– El buen funcionamiento de la empresa exige, pues, que esté al servicio de los hombres, primero de los que la componen; luego, de los que reciben sus bienes y servicios, y, finalmente, de la sociedad toda. No respetar esto «no puede menos de tener reflejos negativos para el futuro, hasta para la eficiencia económica de la empresa» (CA 35).

– Por tanto, el beneficio debe ser admitido como manifestación de la eficiencia económica conseguida por la empresa, pero no puede ser su razón de ser. *Centesimus annus* es muy clara en este punto: «La Iglesia reconoce la justa función de los beneficios, como índice de la buena marcha de la empresa. Cuando una empresa da beneficios significa que los factores productivos han sido utilizados adecuadamente y que las correspondientes necesidades humanas han sido satisfechas debidamente. Sin embargo, los beneficios no son el único índice de las condiciones de la empresa» (CA 35; cfr. CIC 2432)²⁴.

– El hecho de que los hombres que constituyen la comunidad empresarial «constituyen un grupo particular al servicio de la sociedad entera» (CA 35) implica que la empresa, como todas las instituciones humanas, está ordenada al bien común, porque «todo grupo social debe tener en cuenta las necesidades y las legítimas aspiraciones de los demás grupos; más aún, debe tener muy en cuenta el bien común de toda la familia humana» (GS 26).

– El bien común es un concepto de difícil introducción en la economía, pero fundamental en la DSI. En todo caso, no puede confundirse con el crecimiento económico, con la generación de riqueza, con la difusión de los bienes materiales, etc. (cfr. PP 57), porque se trata del «conjunto de condiciones de la vida social que hacen posible a las asociaciones [también a las empresas] y a cada uno de sus miembros el logro más pleno y más fácil de la propia perfección» (GS 26; cfr. CIC 1906). Por tanto, el elemento central de la doctrina del bien común es la persona, porque «el orden social y su progresivo desarrollo deben en todo momento subordinarse al bien de la persona» (GS 26; cfr. CIC 1905, 1912).

– El deber de contribuir al bien común implica, en el caso de las personas, que su función de preferencias debe incluir, de alguna manera, el bien de los demás, mucho más allá del tratamiento mecánico que se observa, por ejemplo, en la teoría económica del altruismo; y, en las empresas, el deber de considerar el bien de sus miembros, de sus clientes y de toda la sociedad, hasta abarcar, de algún modo, a todos los hombres (cfr. GS 30; CIC 1911). La ciencia económica debe plantearse cómo introducir los efectos de las acciones propias sobre los demás en el mismo proceso de toma de decisiones²⁵.

– La concepción de la empresa como comunidad de personas, más allá de la mera producción o de la obtención de beneficios, puede obligar a replantear otros aspectos de la teoría de la empresa, como, por ejemplo, la teoría de la inversión, ya que «la opción de

²⁴ Véase lo que dice *Sollicitudo rei socialis* acerca de la “absolutización” del “afán de ganancia exclusiva” y de la “sed de poder” (SRS 37).

²⁵ Esto tiene numerosas manifestaciones; por ejemplo, la consideración de los llamados “efectos externos” de las propias decisiones sobre el medio ambiente. Cfr. OA 21; SRS 29, 34; CA 37.

invertir en un lugar y no en otro, en un sector productivo en vez de otro, es siempre una opción moral y cultural» (CA 36) y, por tanto, no puede adoptarse con criterios puramente económicos, porque «las inversiones deben orientarse a asegurar posibilidades de trabajo y beneficios suficientes a la población presente y futura» (GS 70).

– «Hoy día el factor decisivo es cada vez más el hombre mismo, es decir, su capacidad de conocimiento, que se pone de manifiesto mediante el saber científico, y su capacidad de organización solidaria, así como la de intuir y satisfacer las necesidades de los demás» (CA 32). La DSI, lo mismo que las modernas teorías de la empresa, pone énfasis en los aspectos humanos y organizativos²⁶.

El mercado

La actitud de la DSI hacia el mercado como mecanismo de coordinación de las decisiones de producción y consumo es clara: es el «instrumento más eficaz para colocar los recursos y responder eficazmente a las necesidades» (CA 34), porque «los mecanismos de mercado (...) ayudan, entre otras cosas, a utilizar mejor los recursos [eficiencia]; favorecen el intercambio de los productos y, sobre todo, dan la primacía a la voluntad y a las preferencias de la persona [libertad]» (CA 40).

– Sin embargo, la DSI señala también la importancia de que la economía de mercado se inspire en una concepción adecuada del hombre y de la sociedad, y se base en un conjunto de instituciones, leyes y normas que faciliten el cumplimiento de su función al servicio del hombre²⁷.

– En relación con ese marco legal e instrumental, hay que tener en cuenta que «por encima de la lógica de los intercambios (...) existe algo que es debido al hombre porque es hombre, en virtud de su eminente dignidad. Este algo debido, conlleva inseparablemente la posibilidad de sobrevivir y de participar activamente en el bien común de la humanidad» (CA 34). Es decir, el mercado tiene que estar siempre al servicio de los hombres, abierto a todos ellos.

– El mercado no puede ser la única institución de coordinación de la actividad económica. En efecto, el mercado sólo es útil «para aquellas necesidades que son “solventables” [solventes], con poder adquisitivo, y para aquellos recursos que son “vendibles”, esto es, capaces de alcanzar un precio conveniente. Pero existen numerosas necesidades humanas que no tienen salida en el mercado» (CA 34). Asimismo, «existen necesidades colectivas y cualitativas que no pueden ser satisfechas mediante sus mecanismos [del mercado]; hay exigencias humanas importantes que escapan a su lógica; hay bienes que, por su naturaleza, no se pueden ni se deben vender o comprar» (CA 40). Hay que proveer, pues, otros mecanismos paralelos o complementarios del mercado.

– Otra razón para el desarrollo de esos mecanismos paralelos es el «deber de defender los bienes colectivos» (CA 40), que el mercado no puede hacer con eficiencia y justicia.

²⁶ En concreto, la DSI subraya la importancia de la participación en la empresa. Cfr., por ejemplo, QA 65; MM 85-103; OA 46-47. Sobre la iniciativa económica, cfr. SRS 15; CA 43; CIC 2429.

²⁷ *Centesimus annus* habla de «un sólido contexto jurídico que la ponga [la libertad en el ámbito económico] al servicio de la libertad humana integral y la considere como una particular dimensión de la misma, cuyo centro es ético y religioso» (CA 42). Elementos de ese marco institucional y legal son la democracia, el estado de derecho y los derechos humanos, el respeto a la propiedad privada, la legislación sobre los contratos, un sistema monetario estable, etc. (cfr. CA 44 ss.).

– Al Estado corresponde velar tanto por la elaboración del marco institucional y legal en que se mueve el mercado, como por el establecimiento de mecanismos paralelos de coordinación y la intervención en las actividades del mercado para que contribuya positivamente al bien común²⁸.

1.3. Conclusiones

No cabe duda de que entre la DSI y las ciencias sociales puede y debe desarrollarse un «diálogo provechoso» (Orientaciones 10), en el que ambas salgan beneficiadas. En este artículo hemos pretendido mostrar cómo la «ética social cristiana (teológica y filosófica)» (Orientaciones 10) puede aportar a la economía elementos que le ayuden a perfeccionar los supuestos en que se basa, contribuyendo positivamente a su renovación y mejora.

Probablemente, la principal aportación que la DSI puede hacer consiste en descubrir a la economía qué es el hombre, cuál es su fin y cómo debe comportarse para llevar a cabo su fin en la vida, y qué es la sociedad y cómo puede contribuir positivamente al fin del hombre, “centro y cima” de todos los bienes de la tierra, «constituido señor de la entera creación visible para gobernarla y usarla glorificando a Dios» (GS 12). Y debe ser capaz de enunciar esa concepción del hombre y de la sociedad en forma de supuestos que ayuden a reformular los supuestos de la ciencia económica. No es una tarea fácil, pero de ella saldrá, sin duda, una economía más acorde con la naturaleza y el fin del hombre, y una DSI más conjuntada con las ciencias sociales. □

Bibliografía

- Alchian, A. y H. Demsetz (1972), «Production, information costs and economic organization», *American Economic Review*, 62.
- Argandoña, A. (1991), «Ética y economía de mercado», *Información Comercial Española*, 691, marzo.
- Argandoña, A. (1993), «Economía y ética», en Cuadrón, A. A., coord., «Manual de Doctrina Social de la Iglesia», Biblioteca de Autores Cristianos y Fundación Pablo VI, Madrid.
- Argandoña, A. (1998), «Ethical perspectives on finance», presentado en la Conferencia «Conceiving Ethics in Business», Tilburg University.
- Arrow, K. J. (1962), «The economic implications of learning by doing», *Review of Economic Studies*, 29.
- Becker, G. S. (1996), «Accounting for Tastes», Harvard University Press, Cambridge.
- Brunner, K. (1987), «The perception of man and the conception of “society”: Two approaches to understand society», Working Paper 87-02, Center for Research in Government Policies and Business, William E. Simon Graduate School of Business Administration, University of Rochester.
- Buchanan, A. (1985), «Ethics, Efficiency, and the Market», Clarendon Press, Oxford.
- Coase, R. H. (1937), «The nature of the firm», *Economica*, 4.
- Fernández, J. L. (1993), «La empresa», en Cuadrón, A. A. coord., «Manual de Doctrina Social de la Iglesia», Biblioteca de Autores Cristianos y Fundación Pablo VI, Madrid.

²⁸ Lo que tradicionalmente ha preocupado a la DSI es que el principio de libertad económica no tenga en cuenta el distinto poder de los participantes en el mercado y, en consecuencia, la libertad se convierta en tiranía. Cfr., por ejemplo, QA 88; GS 65; PP 60.

- Hamlin, A. P. (1986), «Ethics, Economics and the State», Wheatsheaf Books, Brighton.
- Illanes, J. L. (1994), «El mercado: ética y eficiencia», en Melé, D. (ed.), «Ética, mercado y negocios», Eunsa, Pamplona.
- Mankiw, N. G. (1998), «Principios de Economía», McGraw-Hill, Madrid.
- Pérez López, J. A. (1993), «Fundamentos de la dirección de empresas», Rialp, Madrid.
- Robbins, L. (1935), «An Essay on the Nature and Significance of Economic Science», Macmillan, Londres.
- Sen, A. K. (1979), «Utilitarianism and welfarism», *Journal of Philosophy*, 76.
- Williamson, O. E. (1975), «Markets and Hierarchies: Analysis and Anti-trust Implications», *The Free Press*, Nueva York.
- Williamson, O. E. (1985), «The Economic Institutions of Capitalism», *The Free Press*, Nueva York.
- Winch, D. M. (1971), «Analytical Welfare Economics», Penguin Books, Harmondsworth.